

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Keadaan perekonomian nasional Indonesia tidak bisa lepas dari globalisasi yang telah terjadi di dunia akhir-akhir ini. Dampak yang secara langsung dirasakan adalah adanya perkembangan dunia usaha dalam negeri yang mengalami kemajuan yang cukup pesat. Dalam hal ini dibuktikan dengan semakin banyaknya perusahaan-perusahaan rokok baru yang secara otomatis mengakibatkan persaingan dunia usaha dalam bidang penjualan rokok yang semakin ketat.

Dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat diperlukan sebuah sistem manajemen yang efektif dan efisien, salah satu bagian manajemen yang harus di perhatikan adalah manajemen sumber daya manusia, manajemen sumber daya manusia pada dasarnya merupakan langkah-langkah perencanaan, penarikan, seleksi, pengembangan, pemeliharaan dan penggunaan sumber daya manusia untuk mencapai tujuan baik secara individu maupun organisasi. Dengan manajemen sumber daya manusia yang baik maka kesempatan untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan akan menjadi lebih mudah.

Karyawan merupakan salah satu unsur yang menentukan keberhasilan perusahaan dalam pencapaian tujuannya. Karyawan diharapkan terdorong untuk memberikan segenap kemampuannya untuk bekerja. Dorongan tersebut

dinamakan motivasi kerja. Pada dasarnya motivasi kerja merupakan kondisi yang menggerakkan diri karyawan untuk memberikan semua kemampuan dan keterampilannya demi pencapaian tujuan organisasi. Kemampuan, kecakapan, dan keterampilan karyawan tidak ada artinya bagi perusahaan jika mereka tidak termotivasi sehingga bisa dimaksimalkan dengan baik. Menemukan motivasi kerja yang cocok dapat membawa perusahaan dan karyawan menuju cita-cita dan tujuan yang telah ditetapkan bersama sehingga dapat dilakukan untuk meningkatkan kinerja karyawan.

Pelaksanaan kerja karyawan pada sebuah organisasi didukung pula oleh kualitas dari karyawan yang bersangkutan. Kualitas karyawan ditentukan dari sejauh mana karyawan sanggup menunjang tujuan perusahaan. Peningkatan skill, perubahan sikap, perilaku, koreksi terhadap kekurangan kekurangan kinerja dibutuhkan untuk mencapai tujuan perusahaan. Pelatihan akan memberikan kesempatan bagi karyawan mengembangkan keahlian dan kemampuan baru dalam bekerja agar apa yang karyawan ketahui dan kuasai saat ini maupun masa mendatang dapat membantu karyawan dalam menjalankan tugas dan kewajibannya.

Selain itu melihat perkembangan dunia teknologi dan informasi yang begitu pesat, pelatihan kerja yang baik akan dapat membantu karyawan agar dapat lebih mengetahui dan menguasai bidang ilmu, baik yang dikuasainya atau yang akan berguna bagi karyawan di masa mendatang, maka karyawan perlu untuk melakukan pelatihan kerja yang akan berdampak pada keterampilan, kecakapan, dan sikap karyawan yang akan meningkat sehingga

setiap pekerjaan yang menjadi tanggung jawabnya akan lebih mudah untuk diselesaikan tepat waktu yang pada akhirnya akan meningkatkan kinerja karyawan tersebut dan berdampak pada pencapaian tujuan perusahaan.

Tujuan perusahaan akan dapat tercapai salah satunya adalah dengan mempunyai karyawan dengan kinerja yang baik. Kinerja karyawan merupakan hasil kerja yang dicapai karyawan dalam melaksanakan tugasnya sesuai tanggung jawab yang diberikan perusahaan kepada karyawan tersebut. Maka kinerja karyawan yang baik akan berdampak pada tercapainya tujuan perusahaan, sebaliknya kinerja karyawan yang buruk dapat berdampak pada tidak tercapainya tujuan perusahaan.

PT Surya Madistrindo, merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan rokok dari perusahaan induk yaitu PT Gudang Garam, Tbk. Karena banyak perusahaan yang berkecimpung dalam bidang usaha sejenis yaitu penjualan rokok maka persaingan yang terjadi di pasar semakin meningkat.

Berkaitan dengan masalah hubungan motivasi dengan kinerja karyawan divisi sales di PT Surya Madistrindo tampak pada kurangnya pemberian motivasi kepada karyawan terlihat, sementara motivasi kerja yang merupakan hal penting dan berpengaruh dalam naik atau turunnya kinerja karyawan.

Elemen lain yang mempengaruhi kinerja karyawan di PT Surya Madistrindo yaitu pelatihan kerja. Tujuan perusahaan baik di masa sekarang ataupun di masa mendatang banyak bergantung pada sumber daya manusia yang kompetitif, kemunduran perusahaan salah satu penyebabnya adalah

ketidakmampuan menghadapi pesaing, kondisi seperti itu mengharuskan perusahaan melakukan pelatihan kerja yang terencana dan berkelanjutan.

Pelatihan kerja yang diadakan PT Surya Madistrindo terakhir diadakan pada tahun 2013 dengan tajuk acara “*sales camp*” dengan isi pelatihan berupa pelatihan terhadap komunikasi dalam melakukan penjualan. Menurut Rivai (2013:212) “pelatihan secara singkat didefinisikan sebagai suatu kegiatan untuk meningkatkan kinerja saat ini dan kinerja di masa mendatang”. Berdasarkan pengertian di atas menandakan bahwa hubungan pelatihan dengan kinerja terbentuk dari hasil pelatihan yang menjadikan karyawan memiliki kemampuan dan keterampilan untuk menyelesaikan tugas yang diembannya, sehingga pelatihan yang tepat akan mempengaruhi kinerja yang ditampilkan oleh karyawan baik di masa kini ataupun di masa yang akan datang.

— Kinerja karyawan di PT Surya Madistrindo khususnya di divisi sales dapat dilihat dari hasil penjualan yang menurun dari tahun ke tahun. Hasil penjualan (data terlampir) dalam tiga tahun terakhir yakni pada tahun 2013 turun sebesar 9,55% dari tahun sebelumnya dan pada tahun 2014 turun sebesar 2,48% dari tahun sebelumnya. Tugas utama dari divisi sales di PT Surya Madistrindo adalah penjualan rokok sesuai dengan target yang dibebankan. Tidak tercapainya target penjualan yang dibebankan kepada divisi sales pada tiga tahun terakhir menandakan bahwa pencapaian kinerja karyawan tidak tercapai.

Sesuai dengan latar belakang masalah di atas, dengan ini saya selaku penulis mengajukan penelitian dengan judul “**Analisis Pengaruh Motivasi Dan Pelatihan Terhadap Kinerja Karyawan Divisi Sales Di PT Surya Madistrindo Area Office Bekasi**”.

### **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah di kemukakan, maka perumusan masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah motivasi berpengaruh terhadap kinerja karyawan divisi sales di PT Surya Madistrindo Area Office Bekasi?
2. Apakah pelatihan berpengaruh terhadap kinerja karyawan divisi sales di PT Surya Madistrindo Area Office Bekasi?
3. Apakah motivasi dan pelatihan berpengaruh terhadap kinerja karyawan divisi sales di PT Surya Madistrindo Area Office Bekasi?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pada pokok permasalahan di atas maka tujuan dari penulis skripsi ini adalah:

1. Untuk mengetahui apakah motivasi berpengaruh terhadap kinerja karyawan divisi sales di PT Surya Madistrindo Area Office Bekasi.
2. Untuk mengetahui apakah pelatihan berpengaruh terhadap kinerja karyawan divisi sales di PT Surya Madistrindo Area Office Bekasi.

3. Untuk mengetahui apakah motivasi dan pelatihan berpengaruh terhadap kinerja karyawan divisi sales di PT Surya Madistrindo Area Office Bekasi.

#### **4. Manfaat penelitian**

Dari penelitian ini penulis berharap dapat bermanfaat bagi:

1. Penulis

Sebagai bahan perbandingan antara teori yang didapat dan dipelajari selama penulis duduk di bangku kuliah. Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman dan pengetahuan penulis mengenai pengaruh motivasi dan pelatihan terhadap kinerja karyawan divisi sales di PT Surya Madistrindo Area Office Bekasi.

2. Perusahaan

Hasil penelitian diharapkan dapat membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan / kebijakan dalam rangka meningkatkan kinerja karyawan sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

3. Pembaca

Untuk bahan perbandingan dan sebagai bahan pertimbangan bagi peneliti lain atau pembaca dalam melakukan penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan materi skripsi ini.