

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Permasalahan

Salah satu alasan utama dari berdirinya suatu organisasi atau perusahaan adalah untuk mencapai tujuan. Usaha untuk mencapai tujuan tersebut dilaksanakan melalui pelaksanaan berbagai macam tugas. Pelaksanaan berbagai tugas tersebut tentu berbeda dan dilakukan oleh beberapa orang berbeda pula, dan tugas - tugas tersebut harus dilaksanakan secara efektif dan efisien agar organisasi tersebut dapat mencapai tujuannya. Agar suatu organisasi dapat berjalan dengan efektif dan efisien maka tugas - tugas dalam organisasi tersebut harus dilaksanakan oleh orang yang tepat, yang memiliki kemampuan sesuai dengan beban tugas yang harus dilaksanakan. Hal ini akan membuat pelaksana memiliki dorongan atau motivasi yang tinggi untuk melaksanakan tugas tersebut.

Untuk mencapai kualitas kerja yang tinggi, diperlukan pekerjaan – pekerjaan yang telah dirancang dengan baik. Rancangan pekerjaan yang efektif dilihat dari gap antara elemen efisiensi dan elemen perilaku. Elemen efisiensi menekankan pada produktivitas, sedangkan elemen perilaku memfokuskan pada kebutuhan karyawan.

Agar suatu organisasi dapat menghasilkan kinerja yang baik, maka peran dari manajer dan spesialis sumber daya manusia untuk membuat keseimbangan antara kedua elemen tersebut diatas. Ketika pekerjaan semakin terspesialisasi

maka kinerja dari masing – masing bagian akan menunjukkan suatu kinerja yang lebih baik., dan akan menghasilkan suatu pekerjaan yang produktif dan memuaskan.

PT Forum Dist adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan. PT Forum Dist merupakan distributor suatu produk semen dengan merek Padang. Sebagai suatu perusahaan perdagangan yang terus berkembang, PT Forum Dist mempunyai banyak pelanggan dan relasi perusahaan. Sehingga hal ini menuntut PT Forum Dist untuk terus meningkatkan pelayanan perusahaannya kepada para pelanggan dan relasi perusahaan tersebut. Bentuk dari pelayanan tersebut mulai dari penerimaan pesanan (DO) penyiapan pesanan sampai dengan mengantarkan pesanan tersebut kepada para pelanggan dengan tepat dan akurat. Untuk itulah PT Forum Dist harus memiliki suatu sistem kerja yang benar – benar rapi untuk dapat menghindari komplain dari pelanggan dan perusahaan dapat bekerja dengan efektif dan efisien baik dari segi waktu maupun dari segi biaya.

Dengan terus berkembangnya usaha dari perusahaan, maka perusahaan perlu untuk terus mengembangkan kinerja dari karyawannya, khususnya karyawan bagian pemasaran. Peningkatan kinerja tersebut salah satunya adalah meningkatnya produktivitas dari karyawan tersebut. Produktivitas dari kerja karyawan bagian pemasaran dapat dilihat pada tabel sebagai berikut.

Tabel 1.1
Rekapitulasi Penjualan Semen Merek Padang
PT Forum Dist
Periode th 1999 s.d. th 2002

Bulan	Th. 1999			Th. 2000			Th. 2001			Th. 2002		
	Target	Realisasi	%	Target	Realisasi	%	Target	Realisasi	%	Target	Realisasi	%
Januari	50,000	45,000	90	56,250	42,250	75.1	62,500	45,000	72.0	68,750	50,000	72.7
Februari	50,000	47,200	94.4	56,250	48,000	85.3	62,500	45,500	72.8	68,750	59,600	86.7
Maret	50,000	40,300	80.6	56,250	45,300	80.5	62,500	45,250	72.4	68,750	60,000	87.3
April	50,000	43,000	86	56,250	41,500	73.8	62,500	49,200	78.7	68,750	53,200	77.4
Mai	50,000	43,000	86	56,250	41,000	72.9	62,500	43,750	70.0	68,750	55,800	81.2
Juni	50,000	38,500	77	56,250	45,000	80.0	62,500	43,450	69.5	68,750	49,550	72.1
Juli	50,000	45,000	90	56,250	48,200	85.7	62,500	49,500	79.2	68,750	57,800	84.1
Agustus	50,000	43,500	87	56,250	42,500	75.6	62,500	45,000	72.0	68,750	51,000	74.2
September	50,000	40,000	80	56,250	43,250	76.9	62,500	45,000	72.0	68,750	53,000	77.1
Oktober	50,000	47,500	95	56,250	46,500	82.7	62,500	42,500	68.0	68,750	58,000	84.4
November	50,000	40,000	80	56,250	45,000	80.0	62,500	42,250	67.6	68,750	60,570	88.1
Desember	50,000	52,000	104	56,250	42,000	74.7	62,500	43,600	69.8	68,750	58,600	85.2
Total	600,000	525,000	87.5	675,000	530,500	78.6	750,000	540,000	72.0	825,000	667,120	80.9

Sumber : PT Forum Dist – Bag.Pemasaran

Dari tabel 1.1 tersebut dapat diketahui bahwa kinerja dari karyawan bagian pemasaran belum menunjukkan kinerja yang baik. Hal ini diketahui dari belum terpenuhi target dari perusahaan.

Agar perusahaan dapat mencapai target penjualan maka perusahaan perlu untuk menyusun perancangan pegawai khususnya bagaian pemasaran. Hal ini perlu dilakukan dikarenakan pemasaran perusahaan selama ini belum mencapai target yang telah ditentukan sedangkan setiap tahunnya target perusahaan selalu mengalami peningkatan.

Berdasarkan latar belakang permasalahan tersebut diatas maka penulis mencoba melakukan penelitian pada PT Forum Dist dengan mengambil judul **“TINJAUAN KINERJA KARYAWAN BAGIAN PEMASARAN PADA PT. FORUM DIST”**

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang permasalahan tersebut diatas maka dapat diambil suatu kesimpulan yaitu :

Bagaimana kinerja karyawan bagian pemasaran ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian skripsi ini adalah

1. Untuk mengetahui tingkat kinerja karyawan bagian pemasaran
2. Untuk mengetahui bagaimana perencanaan pegawai dapat meningkatkan kinerja karyawan.

D. Kegunaan Penelitian

Penulis mengharapkan hasil penelitian berguna bagi :

1. Penulis untuk menambah pengetahuan dan pengalaman, selain itu penelitian ini juga merupakan salah satu latihan penerapan teori dan pengetahuan yang telah diterima selama ini khususnya dalam bidang manajemen sumber daya manusia.

2. PT Forum Dist diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi masukan yang membantu perusahaan untuk mengambil kebijakan dan keputusan agar tercapainya produktivitas kerja yang diharapkan perusahaan.

E. Metodologi Penelitian

1. Obyek Penelitian

Perusahaan yang dipilih sebagai objek penelitian adalah PT Forum Dist yang bertempat di Jalan Dempo Luar No. 114 Palembang dengan menggunakan Gedung PT Tirta Musi Mariana.

2. Jenis Data Penelitian

Data mempunyai peranan penting dalam menunjang pembahasan suatu penelitian. Adapun data yang dikumpulkan dalam suatu penelitian berupa data primer dan data sekunder.

3. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah :

1 Data primer dalam penelitian ini dikumpulkan dengan cara :

a Wawancara

Pengumpulan data untuk bahan penulisan skripsi dilakukan dengan mengajukan pertanyaan langsung pada pimpinan atau karyawan yang terlibat langsung dengan permasalahan yang ada.

b Observasi

Observasi dilakukan dengan cara mengamati langsung kegiatan karyawan bagian pemasaran serta kondisi lingkungan kerja pada PT Forum Dist serta melakukan pencatatan hasil observasi tersebut.

2 Data Sekunder dalam penelitian ini diperoleh dengan :**Studi Kepustakaan**

Studi kepustakaan adalah metode yang mengumpulkan teori – teori penelitian dengan cara membaca literatur – literatur yang dapat berupa buku pedoman, terjemahan, referensi, maupun karangan ilmiah dan laporan yang penulis anggap penting. Teori yang didapat dari metode studi kepustakaan sebagai data sekunder yang sifatnya mendukung data primer yang ada.

4. Teknik Analisis

Dalam penelitian ini teknik analisis yang digunakan penulis adalah teknik analisis kualitatif. Teknik analisis kualitatif adalah berupa uraian dengan cara membandingkan teori – teori manajemen sumber daya manusia yang ada dengan sistem pembahasan yang dilakukan untuk pemecahan permasalahan.

Teknik analisis kuantitatif yang dipakai dalam pembahasan adalah dengan menggunakan analisis regresi untuk mengestimasi perubahan penjualan

dimasa yang akan datang. Setelah itu dengan menggunakan metode Indeks Produktivitas untuk mengukur produktivitas dari karyawan, yang pada akhirnya digunakan sebagai dasar perancangan karyawan bagian pemasaran.

5. Sistematika Penulisan

Skripsi ini ditulis dalam lima bab, dan masing-masing bab terbagi dalam sub-pokok bahasan dan tiap-tiap bab mempunyai hubungan yang erat satu dengan lainnya. Sistematika penulisan ini disusun sebagai berikut :

BAB I. PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan dijelaskan mengenai: latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, sistematika pembahasan.

BAB II. KERANGKA PEMIKIRAN

Pada bab ini akan diuraikan mengenai teori-teori yang digunakan sebagai landasan teori dalam melakukan analisa pada permasalahan.

Teori – teori yang dipergunakan antara lain :

1. Pengertian Manajemen Sumber Daya Manusia
2. Teori Forecasting
3. Teori Indeks Produktivitas

4. Teori Peramalan Kebutuhan Tenaga Kerja ; *expert forecast, trend analysis, budget and palnning analysis, new venture analysis, computer analysis, dan statistical analysis*

BAB III. GAMBARAN PERUSAHAAN

Bab ini akan mengemukakan tentang : sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, kinerja karyawan, dan aktivitas perusahaan.

BAB IV. PEMBAHASAN

Dalam Bab ini penulis mencoba untuk membahas masalah yang ada dalam perusahaan, yang meliputi : bagaimana perusahaan dapat menyusun rancangan perkerjaan yang dapat mengefektifkan kerja karyawan dengan sumber daya manusia pada perusahaan yang terbatas.

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pembahasan akan ditarik kesimpulan serta saran-saran yang dianggap perlu bagi perusahaan untuk mengatasi permasalahan yang ada. Kesimpulan dan saran ini dapat digunakan perusahaan untuk membantu manajemen dalam mengambil kebijakan atau keputusan yang berguna bagi perusahaan.