BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Suatu aktivitas pada setiap lembaga atau organisasi pada umumnya berkaitan dengan usaha mengembangkan tim kerjasama atau kelompok orang dalam satu kesatuan, dengan memanfaatkan sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan tertentu. Masing-masing orang dalam organisasi yang sama menetapkan atau menggariskan kesepakatan untuk mencapai tersebut.

Untuk mencapai tujuan perusahaan diperlukan tenaga kerja atau karyawan yang berkerja dengan produktivitas yang tinggi, yang harus di imbangkan oleh dengan gaji yang di berikan oleh perusahaan kepada karyawannya didalam melaksanakan perkerjan yang di berikan.

Pada dasarnya didalam suatu perusahaan para karyawan akan bersedia memberikan tenaga dan pikirannya, apabila ia yakin akan menerima balas jasa yang setimpal dengan apa yang diberikan. Apabila antara prestasi yang diberikan dengan balas jasa yang tidak seimbang, hal ini akan menimbulkan masalah seperti menurunya produktivitas kerja dalam penjualan, Hal ini terjadi pada PT. Bhakti Idola Tama Palembang. Dengan makin menurunya penjulan yang terjadi pada PT. Bhakti Idola Tama Palembang hal ini menujukan penurunan produktivitas kerja karyawan.

Hal itu akan lebih riil apabila kita lihat tabel ini :

TABEL 1.1

TARGET PENJUALAN PT. BAHKTI IDOLA TAMA

(Dalam Unit)

TAHUN	TARGET PENJUALAN	REALISASI PENJUALAN
1996	7500	7500
1997	8000	6454
1998	9000	7112
1999	9360	7111
2000	9500	7215

Sumber : PT. Bhakti Idola Tama Palembang

Dari tabel diatas diketahui bahwa penjualan menurun terjadi pada tahun 1997, 1998, 1999, 2000. Pada tahun 1996 target penjualan tercapai disebabkan pada tahun 1996 tersebut daya beli masyarakat masih tinggi.

Banyaknya berbagai masalah yang menyangkut bidang manajemen, telah menujukkan bahwa fungsi manager di dalam perusahaan sangatlah memegang peranan penting. Tanpa adanya manajemen yang baik, maka perusahaan tidak akan dapat berjalan lancar dan untuk itu perlu dipahami pengembangan manajemen. Jika sejenak kita memperhatikan hasil penelitian mengenai para manager yang berhasil dan cepat mendapatkan kenaikan pangkat.

Perusahaan tidak perhatian terhadap aspek-aspek penjualan yang mempengaruhi produktivitas kerja karyawan akan menciptakan penurunan penjualan. Akibat dari faktor-faktor tersebut akan menghambat perkembangan perusahaan dimasa yamg akan datang, sebaliknya pimpinan perusahaan yang mau dan mampu memberikan gaji atau upah dan promosi jabatan karyawan dengan baik akan mengairahkan perilaku karyawan kearah meningkatkan produktivitas yang tinggi tanpa paksaan, dengan penuh semangat sehingga dapat meningkatkan kinerja perusahaan.

Eksekutif muda yang berhasil dan sedang menanjak bisa menjadi seorang yang bisa melihat situasi sesuai dengan tuntutan keadaan. Dalam hal melakukan dan sikap sosial ia menyesuaikan diri. Tetapi pada bidangnya sendiri menyangkut kompetisi kerja, ia mengambil inisiatif pada waktu yang tepat sehingga mampu menciptakan suasana kerja yang baik guna mempertahankan produktifitas kerja dari karyawan.

Gaji merupakan uang yang dibayar kepada pegawai atas jasa pelayanannya yang diberikan secara perbulan. Upah merupakan pembayaran berupa uang untuk pekerjaan yang dilakukan yang biasa dibayar secara per jam, per hari, per minggu. Promosi adalah perpindahan dari suatu jabatan lain yang mempunyai status dan tanggung jawab lebih tinggi. Insentif merupakan pemberian uang atas tercapainya target penjualan yang diluar gaji atau upah telah ditentukan oleh perusahaan.

Pemberian upah dan gaji dan promosi jabatan merupakan salah satu aspek untuk meningkatkan semangat dan kegairahan kerja, maka faktor gaji dan insentif

D. Manfaat Penelitian

1. Manjemen PT. Bhakti Idola Tama

Dapat digunakan oleh pimpinan atau para pengambil keputusan sebagai satu informasi dalam pegelolahaan perusahaan dimasa yang akan datang. Terutama mengenai masalah upaya produktivitas kerja pada PT. Bhakti Idola Tama.

2. Penulis

Menumbuhkan potensi diri untuk dapat memecahkan masalah-masalah serta menambah wawasan pengetahuan dalam penelitian yang di mulai dari pengumpulan data, pengolahan data dan analisis.

3. Penelitian

Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan oleh peneliti lain sebagai dasar untuk penelitian lebih lanjut.

E. Metodelogi Penelitian

1. Objek Penelitian

Objek penelitian penulis lakukan pada PT. Bhakti Idola Tama Palembang yang beralamat di jalan veteran No. 1149 Palembang.

2. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian objektif, yaitu dengan memusatkan penelitian secara mendalam dan intensif pada obyek yang diteliti, dalam hal ini PT. Bhakti Idola Tama.

merupakan perangsang bagi tenaga-tenaga pelaksana tingkat bawah perlu mendapat perhatian yang serius dari pimpinan perusahaan. Berdasarkan pengamatan selama ini, pemberian upah sebagai upaya untuk meningkatkan prestasi, gairan dan semangat kerja karyawan yang belum memadai. Berdasarkan keadaan ini menyebabkan penulis merasa tertarik untuk menjadikannya sebagai pokok pembahasan dalam penyusunan skripsi ini dengan judul : **"UPAYA MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS KERJA KARYAWAN PADA PT. BHAKTI IDOLA TAMA DI PALEMBANG".**

B. Perumusan Masalah

Dengan melihat masalah yang di hadapi perusahaan PT. BHAKTI IDOLA TAMA ini adalah : "Bagaimana meningkatkan produktivitas kerja karyawan". Dalam hal ini akan mempengaruhi jalannya kegiatan yang dilakukan perusahaan dalam upaya mencapai tujuan yang telah di tetapkan.

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui cara meningkatkan produktivitas kerja yang di berikan oleh perusahaan.
2. Untuk dapat mengetahui pengaruh produktivitas kerja karyawan terhadap penjualan.

3. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, data yang di gunakan dapat dikelompokkan kedalam

a. Data Primer

Yaitu data yang langsung diperoleh dari PT. Bhakti Idola Tama. Data yang diperoleh langsung dari responden yaitu karyawan PT. Bhakti Idola Tama Palembang serta penggunaan daftar pertanyaan yang telah disediakan.

b. Data Sekunder

Data telah tersedia di kumpulkan oleh pihak perusahaan, adapun cara-cara mengumpulkan data tersebut melalui studi pustaka dan literlatur yang ada hubunganya dengan penelitian ini

4. Teknik Analisis

Teknik analisis yang digunakan adalah analisis kuantitatif yang menjadi model adalah analisis data frekwensi yaitu dengan menggunakan rentang kriteria :

Dimana variabel yang dianalisis :

X1 = Pegawas

X2 = Perkerja

X3 = Upah atau Gaji

X4 = Hubungan Kerja

X5 = Promosi Jabatan

5. Identifikasi Variabel dan Pengukuran Variabel

a. Indentifikasi Variabel

Variabel- variabel yang akan di analisis adalah : pekerjaan, pengawasan, jaminan finansial, promosi jabatan dan hubungan kerja.

b. Pengukuran variabel

Pengukuran variabel dilakukan dengan mengunakan daftar pertanyaan secara terstruktur kepada 20 responden atau karyawan.

F. Sistematika Penulisan

Laporan ini terdiri dari lima bab yang secara garis besar adalah sebagai berikut :

Bab I. Pendahuluan

Di dalam pendahuluan ini meliputi tentang latar belakang, perumusan masalah, manfaat penelitian, metodelogi penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II. Landasan Teori

Di dalam bab ini akan di uraikan tentang landasan teori yang di gunakan sebagai dasar penulisan skripsi ini. Secara garis besar landasan teori ini akan menjelaskan tentang pengertian produktivitas, promosi, upah/gaji dan insentif.

Bab III. Gambaran Umum Perusahaan

Bab ketiga akan menerangkan keadaan umum perusahaan yang meliputi : sejarah singkat perusahaan, aktivitas kerja, stuktur organisasi dan uraian tugas.

Bab IV. Analisis dan Pembahasan

Berisi analisis hasil penelitian upaya meningkatkan produktivitas kerja karyawan .

Bab V. Kesimpulan dan Saran

Berisi kesimpulan pokok penelitian dan uraian singkat hasil analisis yang dilakukan serta saran untuk pihak perusahaan.