

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Di era modernisasi saat ini, setiap organisasi ataupun perusahaan, baik swasta maupun pemerintah, memiliki tujuan jangka pendek maupun jangka panjang yang ingin dicapai melalui aktivitas yang dilakukannya. Untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, diperlukan perencanaan dan pengendalian sumber daya manusia dengan sebaik-baiknya. Sumber daya manusia merupakan satu-satunya sumber daya yang memiliki akal, perasaan, keterampilan, pengetahuan dan kreatifitas. Sumber daya yang berguna bagi suatu organisasi, dengan maksud supaya organisasi dapat mencapai keberhasilan.

Sumber daya manusia dalam sebuah instansi atau organisasi akan dapat berfungsi secara optimal apabila memiliki minat dan semangat terhadap pekerjaannya. Sumber daya manusia yang memiliki motivasi kerja akan mengembangkan organisasi. Dengan motivasi kerja, karyawan akan bekerja lebih keras dan menciptakan kinerja yang baik. Dengan itu, dibutuhkan sebuah dorongan yang dapat membantu SDM meningkatkan kinerjanya yang disebut dengan motivasi. Dengan adanya motivasi dapat mempengaruhi sumber daya manusia untuk lebih optimal dalam merealisasikan tujuan organisasi maupun instansinya.

Menurut Samsudin (2010:281) motivasi adalah proses mempengaruhi atau mendorong dari luar terhadap seseorang atau kelompok kerja agar mereka mau melaksanakan sesuatu yang telah ditetapkan. Menurut Hasibuan dalam Sutrisno (2009:110) motivasi mempersoalkan bagaimana cara mendorong gairah kerja bawahan, agar mereka mau bekerja keras dengan memberikan semua kemampuan dan keterampilan untuk mewujudkan tujuan perusahaan. Dengan demikian, motivasi adalah suatu proses yang mendorong seseorang atau kelompok supaya dapat bekerja dengan kemampuan dan keterampilan untuk mencapai suatu yang ditetapkan.

Motivasi kerja sangat penting bagi perusahaan seperti PT Lautan Berlian Utama Motor yang berlokasi di Jalan Jend. A. Yani No. 17, Plaju, Palembang. PT Lautan Berlian Utama Motor Plaju Palembang merupakan dealer kendaraan Mitsubishi yang memiliki jaringan pelayanan, penjualan, perawatan kendaraan, suku cadang serta jasa lainnya.

PT Lautan Berlian Utama Motor Plaju Palembang memiliki *sales consultant* untuk membantu perusahaan dalam melakukan penjualan terhadap barang atau jasa perusahaan serta menjaga hubungan baik dengan pelanggan. *Sales consultant* pada PT Lautan Berlian Utama Motor Plaju Palembang berjumlah 30 orang.

Sales consultant bukan merupakan karyawan tetap PT Lautan Berlian Utama Motor Plaju Palembang sehingga mereka dibayar berdasarkan hasil penjualan yang telah mereka dapatkan. *Sales Consultant* memiliki target dalam penjualan kendaraan di perusahaan, yaitu dalam satu bulan sebanyak 4 unit mobil harus terjual. Namun, faktanya *sales consultant* pada PT Lautan Berlian Utama Motor Plaju Palembang seringkali gagal dalam mencapai target yang telah ditentukan. Hal tersebut dapat dilihat dari pencapaian penjualan tim *sales consultant* pada 4 bulan terakhir.

Tabel 1.1
Pencapaian Penjualan Tim Sales Consultant
Bulan Januari-April 2023

Bulan	Target	Penjualan
Januari	35 unit	32 unit
Februari	35 unit	32 unit
Maret	35 unit	27 unit
April	35 unit	11 unit

Sumber: PT Lautan Berlian Utama Motor Plaju Palembang, 2023

Berdasarkan data pada tabel 1.1 dapat dilihat bahwa selama empat bulan terakhir penjualan tidak pernah mencapai target. Hal ini menunjukkan bahwa penjualan tidak memenuhi target penjualan yang telah ditetapkan. Target penjualan yang tidak berhasil dicapai oleh *sales consultant* dapat dipengaruhi oleh

cara kerja *sales consultant* yang kurang peduli terhadap target miliknya. *Sales consultant* yang kurang peduli terhadap target dapat disebabkan oleh kurangnya motivasi dalam bekerja.

Motivasi kerja adalah faktor penting dalam mendorong *sales consultant* untuk bekerja dengan lebih baik dan meningkatkan kinerja mereka. Salah satu motivasi yang dapat diberikan, yaitu motivasi material. Motivasi material merupakan daya perangsang bersifat material yang meningkatkan loyalitas dan efisiensi karyawan terhadap perusahaan (Manullang, 2004:150). Motivasi material ini mampu memenuhi kebutuhan finansial dari *sales consultant* sehingga dapat meningkatkan motivasi kerja mereka untuk meningkatkan kinerjanya agar mendapatkan suatu imbalan di masa depan.

Oleh karena itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Motivasi Material Terhadap Kinerja Sales Consultant Pada PT Lautan Berlian Utama Motor Plaju Palembang”**

1.2 Rumusan Masalah

Adapun masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Pengaruh Motivasi Material Terhadap Kinerja *Sales Consultant* Pada PT Lautan Berlian Utama Motor Plaju Palembang?

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilakukan di kantor pusat PT Lautan Berlian Utama Motor Plaju yang beralamat di Jalan Jend. A. Yani No. 17, Palembang, Sumatera Selatan.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh motivasi material terhadap kinerja *sales consultant* pada PT Lautan Berlian Utama

Motor Plaju Palembang. Sehingga dengan adanya motivasi dalam setiap individu *sales consultant* diharapkan akan mendorong kinerja perusahaan menjadi semakin maju.

1.4.2 Manfaat

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagi penulis
Sebagai studi perbandingan antara teori-teori yang penulis dapatkan selama masa perkuliahan dengan kondisi sesungguhnya yang ada pada perusahaan, sehingga dapat menambah pengetahuan dan pengalaman.
- b. Bagi perusahaan
Sebagai bahan sumbangan pemikiran dalam mengatasi berbagai permasalahan yang berhubungan dengan motivasi material dan kinerja *sales consultant*.
- c. Bagi kalangan akademisi atau pihak lain
Sebagai bahan bacaan dan referensi yang dapat memberikan tambahan informasi mengenai masalah motivasi material dan kinerja *sales consultant*.

1.5 Metode Penelitian

1.5.1 Pendekatan Penelitian

Menurut Sugiyono (2016:24) metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan kegunaan tertentu. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode pendekatan kuantitatif. Menurut Sugiyono (2016:35) metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian berupa kuisioner. Hasil dari kuisioner akan diukur dengan menggunakan Skala Likert.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

a. Jenis Data

Data yang digunakan dalam penulisan laporan akhir ini terbagi menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder. Menurut Sugiyono (2016:223) untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan dalam penulisan ini dilakukan dengan melalui 2 cara yaitu:

1. Data Primer

Sumber primer adalah sumber daya yang langsung memberikan data kepada pengumpul data dan sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya orang lain atau lewat dokumen. Data primer yang ada dalam penelitian ini merupakan data kuesioner maupun wawancara dengan para sales.

2. Data Sekunder

Data sekunder pada penelitian ini terdiri dari buku, jurnal dan sumber-sumber lainnya yang berkaitan dan memperkuat dasar penelitian ini serta sumber-sumber tertulis yang mengacu pada teori-teori yang ada. Sedangkan data sekunder perusahaan yang diperlukan berupa sejarah perusahaan, jumlah pegawai, target dan realisasi penjualan sales dan data lainnya yang dianggap perlu.

b. Sumber Data

Dalam penyusunan laporan ini data yang diperoleh langsung dari objek penelitian yaitu pada PT Lautan Berlian Utama Motor Plaju Palembang

1.5.3 Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data untuk menyelesaikan permasalahan yang diteliti. Adapun metode pengumpulan data dan informasi untuk penulisan laporan ini yaitu:

1. Riset Lapangan

Dalam penelitian laporan ini penulis mengumpulkan data melalui kuesioner dan wawancara.

a. Kuesioner (angket)

Menurut Yusi dan Idris (2016:120) kuesioner merupakan alat pengumpul data primer yang efisien dibandingkan dengan observasi ataupun wawancara.

b. Wawancara

Menurut Yusi dan Idris (2016:114) wawancara sering juga disebut dengan kuesioner lisan, adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh data (informasi) dari responden. Dalam hal ini penulis mewawancarai secara langsung atasan di Departemen Sales PT Lautan Berlian Utama Motor Plaju Palembang.

2. Riset Pustaka atau Penelusuran Literatur

Adalah cara pengumpulan referensi dengan menggunakan sebagian atau seluruh data yang ada atau laporan dari penulis sebelumnya, studi pustaka, serta informasi yang diperoleh dari internet.

1.5.4 Populasi dan Sampel

a. Populasi

Menurut Sugiyono (2016:148) populasi adalah “Wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”. Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian yaitu seluruh *sales consultant* pada PT Lautan Berlian Utama Motor Plaju Palembang berjumlah 30 orang.

b. Sampel

Menurut Sugiyono (2016:149) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Pada penelitian ini

penulis menggunakan sampel jenuh, karena populasi relatif kecil, maka penulis menggunakan sampel yang bersumber dari jumlah seluruh *sales consultant* di PT Lautan Berlian Utama Motor Plaju Palembang yang berjumlah 30 orang.

1.5.5 Analisis Data

1.5.5.1 Uji Validitas

Menurut Yusi dan Idris (2016:92) validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesahihan sesuatu instrumen. Suatu instrumen yang valid atau sah mempunyai validitas yang tinggi.

1.5.5.2 Uji Reliabilitas

Menurut Yusi dan Idris (2016:95) Reliabilitas adalah suatu pengukuran dikatakan reliabel apabila pengukuran tersebut menghasilkan hasil-hasil yang konsisten. Reliabilitas mendukung validitas dan merupakan syarat perlu (*necessary conditions*) tetapi tidak merupakan syarat kecukupan (*sufficint conditions*) bagi validitas.

1.5.5.3 Regresi Linier Sederhana

Menurut Yusi dan Idris (2016:146) Regresi sederhana adalah suatu polahubungan yang merupakan fungsi, dimana terdapat hanya satu variabel bebas yang mempengaruhi variabel terikat. Dengan notasi matematis, maka bentuk hubungan tersebut adalah $Y = f(X)$, dimana Y adalah variabel terikat dan X adalah variabel bebas. Notasi regresi sederhana dinyatakan sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y = Kinerja Sales Consultant

X = Motivasi Material

a = Konstanta

b = Koefisien Variabel X

1.5.5.4 Koefisien Determinasi (R^2)

Analisa koefisien determinasi digunakan untuk menghitung berapa besar sumbangan atau kontribusi X terhadap Y atau dengan kata lain untuk menghitung besarnya pengaruh motivasi material terhadap kinerja.

1.5.5.5 Uji t

Uji t (parsial) adalah salah satu uji hipotesis penelitian dalam analisis regresi linear sederhana. Uji t bertujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas atau variabel independen (X) secara parsial (sendiri-sendiri) berpengaruh terhadap variabel terikat atau variabel dependen (Y)

1.6 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan latar belakang permasalahan, perumusan masalah penelitian, maka penulit mengemukakan hipotesis yaitu:

- H₀: Tidak terdapat pengaruh positif dan signifikan motivasi material terhadap kinerja *sales consultant* pada PT Lautan Berlian Utama Motor Plaju Palembang
- H₁: Terdapat pengaruh positif dan signifikan motivasi material terhadap kinerja *sales consultant* pada PT Lautan Berlian Utama Motor Plaju Palembang

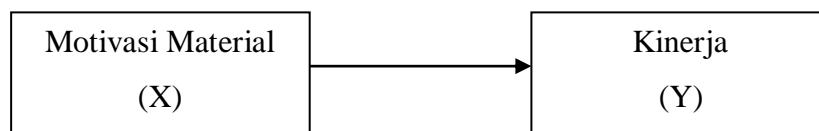
1.7 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Variabel

Pada penelitian ini, penulis menggunakan variabel penelitian yang terdiri dari variabel independen (X) yaitu Motivasi Material, dan variabel dependen (Y) yaitu Kinerja Sales. Variabel X merupakan penyebab terjadinya serta terpengaruhnya variabel Y.

1. Variabel independen (X) disebut juga sebagai variabel bebas yaitu Motivasi Material. Pada penulisan laporan ini akan dibahas mengenai pengaruh Motivasi Material yang diteliti oleh penulis berdasarkan hasil pengumpulan data, sehingga penulis dapat menarik kesimpulan mengenai peran penting

Pengaruh Motivasi Material Terhadap Kinerja Sales Pada PT Lautan Berlian Utama Motor Plaju Palembang.

2. Variabel dependen (Y) disebut juga sebagai variabel terikat. Pada penulisan laporan ini peneliti mendeskripsikan kerangka hubungan antara variabel independen dan variabel dependen untuk mempermudah pemahaman terhadap maksud penulis. Berikut kerangka berpikir yang hubungan antar dua variabel tersebut.
 - a. Variabel Bebas (*Independent*) yaitu Motivasi Material
 - b. Variabel Terikat (*Dependent*) yaitu Kinerja Sales Consultant



Gambar 1.1
Kerangka Pikir

Adapun definisi operasional variabel motivasi dalam penelitian ialah sebagai berikut:

Tabel 1.2
Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi	Indikator	Pengukuran
Motivasi Material (X)	Merupakan daya perangsang bersifat material yang meningkatkan loyalitas dan efisiensi karyawan terhadap perusahaan. Yang terpenting diantaranya adalah gaji dan upah. Gaji dan upah harus diberikan sedemikian rupa sehingga masing-masing karyawan menerima balas jasa yang sesuai, setimpal serta adil dan dapat meningkatkan karyawan hidup dengan sepentasnya. (Manullang, 2004:150)	1. Upah 2. Gaji (Manullang, 2004:150)	Skala Likert
Kinerja (Y)	Kinerja adalah suatu hasil yang dicapai oleh pegawai dalam bentuk prestasi dan lain sebagainya. (Dharma, 2004:24)	1. Kualitas Kerja 2. Kuantitas Kerja 3. Ketepatan Waktu (Dharma, 2004:24)	Skala Likert

Penulis menggunakan Skala Likert untuk digunakan dalam perhitungan kuesioner. Menurut Yusi dan Idris (2016:82) skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dengan menggunakan skala Likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel yang dapat diukur. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item item instrumen yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan. Berikut ini adalah tabel skala Likert.

Tabel 1.3
Skala Pengukuran Likert

Jawaban	Skor
Sangat Tidak Setuju (STS)	1
Tidak Setuju (TS)	2
Ragu-Ragu (R)	3
Setuju (S)	4
Sangat Setuju (SS)	5

Sumber: Yusi dan Idris (2016:82-84)

Skala Likert ini dibuat sebagai pilihan jawaban pada kuesioner yang penulis buat dan hasil jawaban akan diolah sebagai pembahasan untuk memperoleh jawaban dari permasalahan yang ada.