

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu hal penting yang perlu diamati dan diperhatikan suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatan usaha untuk mencapai tujuan, adalah kepandaian perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya manusia. Setiap perusahaan tidak terlepas dari kebutuhan sumber daya manusia yaitu tenaga kerja, dilihat dari kepentingan kelanjutan usaha yang dijalankan oleh setiap perusahaan yang bersangkutan, nampak suatu kecenderungan untuk meningkatkan kinerja karyawan yang lebih tinggi. Kinerja karyawan yang tinggi merupakan sesuatu yang diidamkan oleh suatu perusahaan.

Manusia sebagai suatu sumber daya mempunyai peranan yang sangat penting di antara sumber daya lainnya, di samping itu manusia adalah merupakan faktor penggerak dari keseluruhan aktivitas perusahaan, maka tenaga kerja hendaknya mendapat perhatian khusus dari pihak perusahaan, untuk itu perlu didorong dengan diberikan motivasi guna meningkatkan kinerja karyawan. Dengan diberikan motivasi diharapkan karyawan dapat meningkatkan kinerjanya. Peningkatan kinerja karyawan berarti akan meningkatkan volume penjualan, sehingga tujuan perusahaan yang telah ditetapkan dapat dicapai.

Motivasi kepada tenaga kerja dapat dilakukan dengan memberikan insentif kepada tenaga kerja. Sebagaimana dikemukakan oleh Nawawi (1997:317) bahwa “insentif merupakan penghargaan yang diberikan untuk memotivasi para pekerja agar berkinerja tinggi”. Insentif sifatnya tidak tetap atau sewaktu-waktu dapat berubah, diberikan kepada pekerja yang bekerja secara baik dan berprestasi.

Heidjrachman (1992:72) menjelaskan bahwa “keuntungan yang diperoleh dari upah insentif adalah peningkatan kinerja karyawan, mengurangi absensi, dan mengurangi keterlambatan”. Hal ini disebabkan insentif hanya diberikan kepada karyawan yang berprestasi atau mampu memproduksi di atas standar yang ditetapkan, sehingga akan membentuk karyawan yang disiplin, dan selalu berupaya meningkatkan prestasi kerjanya dari waktu ke waktu, agar memperoleh insentif yang dijanjikan perusahaan. Selain itu dari sisi karyawan dengan pemberian insentif maka karyawan akan mendapat kesempatan memperoleh upah yang lebih besar, serta dapat mendorong karyawan untuk bekerja dan mengembangkan pekerjaan yang lebih baik dan efektif.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka perlu diteliti permasalahan tentang “PENGARUH INSENTIF TERHADAP KINERJA KARYAWAN BAGIAN PENJUALAN PADA PT. SRIKANDI DIAMOND INDAH MOTORS MOJOKERTO”

B. Perumusan Masalah

Pemberian insentif kepada karyawan dapat dilakukan dengan pemberian insentif finansial maupun insentif non finansial. Insentif finansial meliputi segala bentuk insentif yang dapat dinilai dengan uang, seperti upah atau gaji yang pantas, bagi keuntungan, tunjangan kesehatan, rekreasi, jaminan hari tua dan sebagainya. Sedangkan insentif finansial merupakan segala bentuk insentif yang tidak dapat dinilai dengan uang, seperti keadaan pekerjaan yang memuaskan baik tempat, jam kerja maupun rekan kerja, sikap pimpinan, jaminan promosi, liburan dan lain-lain.

Insentif dalam prakteknya hanya diberikan kepada karyawan yang berprestasi atau hasil kerjanya di atas yang ditetapkan oleh perusahaan. Bagi karyawan, insentif yang diterima merupakan wujud penghargaan perusahaan karena prestasinya, sehingga karyawan selalu berupaya untuk mencapai hasil kerja di atas yang ditetapkan perusahaan dengan harapan agar memperoleh insentif, jadi dengan pemberian insentif akan memiliki dampak meningkatnya kinerja karyawan.

Berdasarkan hal tersebut maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

- a. Sejauhana pengaruh insentif finansial dan insentif non finansial terhadap kinerja karyawan bagian penjualan pada PT. SRIKANDI DIAMOND INDAH MOTORS Mojokerto?

- b. Manakah di antara insentif finansial dan insentif non finansial yang berpengaruh dominan terhadap kinerja karyawan bagian penjualan pada PT. SRIKANDI DIAMOND INDAH MOTORS Mojokerto?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui pengaruh insentif finansial dan insentif non finansial terhadap kinerja karyawan bagian penjualan pada PT. SRIKANDI DIAMOND INDAH MOTORS Mojokerto?
- b. Untuk mengetahui pengaruh yang dominan di antara insentif finansial dan insentif non finansial terhadap kinerja karyawan bagian penjualan pada PT. SRIKANDI DIAMOND INDAH MOTORS Mojokerto?

D. Kegunaan Penelitian

1. Bagi penulis

Untuk membandingkan antar teori yang didapat di bangku kuliah dengan praktek pada dunia kerja khususnya PT. SRIKANDI DIAMOND INDAH MOTORS Mojokerto”

2. Bagi perusahaan

Dapat digunakan bahan masukan maupun pertimbangan bagi perusahaan.

3. Bagi pihak lain

Dapat memberi tambahan pengetahuan dan sumbangan pikiran, serta informasi bagi peneliti lain yang akan meneliti hal yang sama.