

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu sumber daya organisasi yang memiliki peran penting dalam mencapai tujuannya adalah sumber daya manusia. Oleh karena pentingnya peran manusia dalam kompetisi baik jangka pendek maupun jangka panjang dalam agenda bisnis, suatu organisasi harus memiliki nilai lebih dibandingkan dengan organisasinya. Organisasi yang berhasil dalam mempengaruhi pasar jika dapat menarik perhatian atas kelebihan yang dimiliki dalam berbagai hal dibandingkan dengan organisasi lain. Wilson Bangun (2012). Keberhasilan suatu organisasi bergantung pada produktivitas yang dimiliki baik secara perorangan ataupun tim didalam organisasi tersebut. menurut Anoraga (2014) produktivitas adalah menghasilkan lebih banyak, berkualitas lebih baik, dengan usaha yang sama. Dengan demikian produktivitas tenaga kerja adalah efisiensi proses menghasilkan dari sumber daya yang dipergunakan.

PT. Syailendra Group merupakan salah satu anak perusahaan dari PT. Optimo Asia yang memiliki cabang di beberapa negara antara lain Thailand, Philipina, Indonesia, Singapura, Malaysia dan Cina yang berpusat di Malaysia. Misi PT. Optimo Asia yaitu memberi peluang besar untuk mempromosikan produk kelas dunia menjadi luar biasa. Perusahaan global terkemuka yang berkomitmen untuk bekerja sama dengan klien guna mencapai tujuan bisnis yang strategis dengan menggunakan metode inovatif, hemat waktu dan hemat biaya. PT. Syailendra didirikan tahun 2007 yang bergerak di bidang pemasaran produk barang dan jasa yang berpusat di Wisma Kodel 11th Floor, Jakarta 12910. Sedangkan PT. Syailendra Group Lampung berdiri sejak tahun 2017 yang didirikan oleh Dian Gautama, dan kini sedang bekerjasama dengan PT. Pertamina dan beberapa Departemen Store yang ada di Provinsi Lampung untuk mempromosikan produk *FWI* (FastWax1). Produktivitas merupakan salah satu unsur yang tidak dapat di pisahkan oleh suatu perusahaan.

Produktivitas menentukan maju atau tidaknya suatu perusahaan. Edy Sutrisno (2017) mengungkapkan beberapa indikator yang berkaitan dengan produktivitas, sebagai berikut : kemampuan, meningkatkan hasil yang dicapai, semangat kerja, pengembangan diri, mutu dan efisiensi. Implementasi dari indikator kemampuan adalah karyawan mampu menyelesaikan tugas nya ataupun karyawan dapat mencapai target yang telah ditetapkan oleh perusahaan, implementasi dari indikator meningkatkan hasil yang dicapai adalah karyawan menggunakan terobosan baru atau strategi untuk meningkatkan penjualan perusahaan, implementasi dari indikator pengembangan diri adalah karyawan diberikan wadah untuk mengikuti pelatihan diluar perusahaan guna dapat mengembangkan kemampuan yang dapat digunakan untuk memajukan perusahaan, implementasi dari indikator mutu adalah karyawan dapat menyelesaikan tugas dengan standar pekerjaan yang baik dan benar, serta implementasi dari indikator efisiensi adalah karyawan yang mampu mengerahkan semua tenaga dan fikiran agar perusahaan lebih mudah mencapai terget dan tujuan.

Sesuai uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa produktivitas adalah perbandingan antara output dan input yang dapat diatasi dengan koordinasi individual dalam usaha menjual produk. Produktivitas kerja karyawan divisi sales tidak selalu tetap setiap bulannya, hal ini dikarenakan karyawan tidak dapat mencapai target yang ditetakan dalam jangka waktu tertentu sehingga prodduktivitas di perusahaan tidak cukup baik. Untuk mencapai produktivitas kerja yang baik maka perusahaan harus memperhatikan faktor-faktor yang dapat meningkatkan produktivitas kerja. Faktor manusia dalam kehidupan berorganisasi merupakan masalah utama dalam setiap kegiatan yang dilakukan, karena manusia merupakan faktor yang sangat penting, dan disamping itu karena adanya ketersinggungan atau interaksi antar individu itu sendiri, pada organisasi maupun teknologinya. Hal ini mengakibatkan terjadinya dinamika dalam suatu organisasi atau perusahaan .

Setiap perusahaan memiliki target-target yang ingin dicapai, target dalam penjualan produk misalnya, target penjualan yang berhubungan dengan produktivitas perusahaan. Secara tidak langsung berhubungan juga dengan produktivitas kerja karyawan. Jika target penjualan terealisasi dengan baik, dapat dikatakan produktivitas perusahaan baik begitupun sebaliknya. Menurut Singodimejo dalam Edy Sutrisno (2017) mengemukakan rumusan umum untuk produktivitas mengandung pengertian perbandingan antara hasil yang dicapai (*output*) dengan keseluruhan sumber daya yang digunakan (*input*) atau di definisikan sebagai indeks produktivitas, yaitu :

$$IP = \frac{\text{HASIL YANG DI CAPAI}}{\text{SUMBER DAYA YANG DIGUNAKAN}} = \frac{\text{OUTPUT}}{\text{INPUT}}$$

Target produktivitas kerja sales PT. Syailendra Group Lampung merupakan suatu pencapaian perusahaan yang harus dilakukan oleh sales. sales merupakan ujung tombak perusahaan dalam memasarkan produknya. Dengan alasan sales merupakan sumber daya manusia yang berinteraksi langsung kepada konsumen dan tentu harus memiliki kompetensi dalam kepribadian masing – masing dalam menarik perhatian konsumen untuk dapat tertarik dan membeli produk yang di pasarkan. Sales bertanggung jawab penuh atas produk yang terjual dalam waktu atau periode yang di ditetapkan. Adapun tugas seorang sales yaitu, aktif menjual produk agar dapat mencapai target, merekap data hasil penjualan, menjamin kepuasan pelanggan, mencari mitra kerja, dan menyusun strategi lanjutan bila cara – cara anjuran perusahaan tidak memenuhi target. Produktivitas menjadi hal yang harus dicapai oleh sales pada setiap bulannya. Penjualan merupakan tujuan setiap perusahaan untuk memperoleh laba. Untuk melihat jumlah besarnya penjualan dan produktivitas di PT. Syailendra Group Lampung berikut dijelaskan dalam tabel:

Tabel 1.1

**Tabel Jumlah Target Penjualan dan Tingkat Produktivitas Kerja
Karyawan PT. Syailendra Group Lampung Tahun 2018**

Bulan	Target Penjualan (set)	Realisasi Penjualan (set)	Jumlah karyawan devisi sales	Produktivitas Kerja Perbulan (set)
Januari	644	350	34	10,3
Februari	644	300	34	8.8
Maret	644	400	34	11.7
April	644	450	34	13.2
Mei	644	500	34	14.7
Juni	644	604	34	17.8
Juli	644	572	34	16.8
Agustus	644	550	34	16.2
September	644	630	34	18.5
Oktober	644	579	34	17.1
November	644	644	34	18.9
Desember	644	640	34	18.8

Sumber : PT. Syailendra Group Lampung, 2018

Tabel 1.1 merupakan tabel target penjualan selama satu periode, jumlah karyawan dan tingkat produktivitas kerja karyawan PT. Syailendra Group Lampung. Dapat dilihat tingkat produktivitas kerja karyawan berdasarkan target realisasi penjualan-penjualan terdapat fluktuasi realisasi penjualan selama satu periode dalam kurun waktu dari bulan Januari – Desember. Berdasarkan hasil wawancara pra riset kepada salah satu sales leader PT. Syailendra Group Lampung yaitu saudara Rian Andriawan menduga perbedaan Jenis Kelamin dapat mempengaruhi faktor Produktivitas kerja sales. Mengingat Salah satu aspek yang memiliki keterkaitan dengan produktivitas adalah aspek demografi yang salah satunya merupakan aspek jenis kelamin. Fenomena adanya keterkaitan antara jenis kelamin dengan produktivitas dianggap menarik untuk diteliti karena seperti yang kita ketahui bahwa adanya

suatu anggapan yang menyebutkan bahwa perempuan dianggap kurang produktif dalam bekerja karena adanya kecenderungan perempuan cepat mengalami stress dibandingkan dengan laki – laki. Tidak berhenti disitu aspek lain yang diduga mempengaruhi Produktivitas adalah Masa Kerja Menurut Oktaviani (2009) Senioritas atau masa kerja adalah lamanya seorang karyawan menyumbangkan tenaganya pada perusahaan tertentu. Sejauh mana tenaga dapat mencapai hasil yang memuaskan dalam bekerja tergantung dari kemampuan, kecakapan dan keterampilan tertentu agar dapat melaksanakan pekerjaannya dengan baik. Fenomena yang terjadi pada PT. Syailendra Group Lampung yang berkaitan dengan Masa Kerja adalah semakin lama masa kerja karyawan maka karyawan tersebut akan dijadikan sales leader tetapi hal itu di terapkan apabila sales dengan masa kerja yang lama sering mencapai target yang di tetapkan oleh perusahaan. Dari fenomena diatas terdapat data tabel yang menunjukkan realisasi penjualan berdasarkan jenis kelamin dan masa kerja sebagai berikut :

Tabel 1.2

**Realisasi Penjualan Berdasarkan Jenis Kelamin Dan Masa Kerja
Karyawan PT. Syailendra Group Lampung Tahun 2018**

Bulan	Jenis Kelamin		Masa Kerja	
	Laki - laki	Perempuan	1-6 Bulan	7-12 Bulan
Januari	182	168	157	193
Februari	167	133	106	194
Maret	207	193	200	200
April	245	205	189	261
Mei	255	245	213	287
Juni	478	126	275	329
Juli	238	334	211	361
Agustus	283	267	287	264
September	346	284	298	332
Oktober	318	261	278	301

November	346	298	357	287
Desember	282	358	279	361
Rata - rata	278,9	239,3	237,5	280,8

Sumber : PT. Syailendra Group Lampung, 2018

Dapat dilihat dari tabel 1.2 bahwa sales dengan jenis kelamin laki – laki sering mencapai target penjualan begitupun pula sales dengan masa kerja 7-12 bulan yang paling sering mencapai target Berhubungan dengan masa kerja fenomena yang terjadi pada PT. Syailendra Group Lampung adalah diduga karyawan yang mempunyai masa kerja yang cukup lama mudah untuk mendapatkan posisi yang lebih dari sales tetapi kenyataannya sales dengan masa kerja yang lama belum tentu selalu mencapai target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan atau dengan kata lain sales tersebut tergolong bukan karyawan yang produktif. Berdasarkan penjelasan dan uraian diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ **ANALISIS PERBANDINGAN PRODUKTIVITAS BERDASARKAN JENIS KELAMIN DAN MASAKERJA PADA KARYAWAN BAGIAN SALES PT. SYAILENDRA GROUP LAMPUNG** “.

1.2 Ruang Lingkup Penelitian

Agar tujuan penelitian dapat tercapai, maka penulis membuat ruang lingkup penelitian sebagai berikut :

1. Ruang Lingkup Subjek

Ruang lingkup subjek pada penelitian ini adalah karyawan bagian sales pada PT. Syailendra Group Lampung.

2. Ruang Lingkup Objek

Ruang lingkup objek penelitian ini adalah prooduktivitas pada karyawan bagian sales PT. Syailendra Group Lampung

3. Ruang Lingkup Tempat

Penelitian ini dilakukan di PT. Syailendra Group Lampung yang beralamat di Jl. P. Antasari Perum Villa Citra Blok C No. 10 Bandar Lampung.

4. Ruang Lingkup Waktu

Ruang lingkup waktu penelitian ini adalah bulan November 2018 sampai April 2019.

5. Ruang Lingkup Ilmu

Ruang lingkup ilmu objek penelitian ini adalah perbedaan produktivitas berdasarkan jenis kelamin dan masa kerja pada karyawan bagian sales PT.Syailendra Group Lampung

1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian penjelasan latar belakang di atas, maka perumusan masalah dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Apakah terdapat perbedaan produktivitas karyawan bagian sales PT.Syailendra Group Lampung berdasarkan jenis kelamin ?
2. Apakah terdapat perbedaan produktivitas karyawan bagian sales PT.Syailendra Group Lampung berdasarkan masa kerja ?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah memperoleh data dan informasi yang tepat untuk menganalisis data. Secara khusus penelitian ini bertujuan untuk :

1. Untuk mengetahui perbedaan produktivitas karyawan bagian sales PT.Syailendra Group Lampung berdasarkan jenis kelamin.
2. Untuk mengetahui perbedaan produktivitas karyawan bagian sales PT.Syailendra Group Lampung berdasarkan masa kerja.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat berupa :

1.5.1 Bagi Perusahaan

Bagi perusahaan, untuk memberikan saran dan masukan yang bermanfaat mengenai Produktivitas di perusahaan sehingga dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk menentukan strategi perusahaan.

1.5.2 Bagi Peneliti

Bagi peneliti, menambah ilmu dan pengetahuan serta informasi yang digunakan dalam penulisan penelitian ini.

1.5.3 Bagi Institusi

Bagi institusi, sebagai referensi yang dapat memberikan perbandingan dalam melakukan penelitian pada bidang yang sama.

1.6 Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Pendahuluan merupakan bab pertama dalam penelitian ini, yang di dalamnya terdapat sub bab yaitu Latar Belakang, Rumusan Masalah, Ruang Lingkup Penelitian, Manfaat Penelitian, dan Sistematika Penulisan tentang Analisis Perbandingan Produktivitas Berdasarkan Jenis Kelamin dan Masa Kerja Pada Karyawan Bagian Sales PT. Syailendra Group Lampung.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bagian ini memuat teori-teori yang digunakan sebagai tinjauan atau landasan dalam menganalisis masalah pokok yang telah di kemukakan, kerangka pikir dan hipotesis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bagian ini memuat uraian tentang variabel yang digunakan, populasi dan sampel, metode penelitian, lokasi penelitian, rancangan penelitian, metode pengumpulan data, dan metode analisis data.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini berisi tentang hasil penelitian secara sistematis dan kemudian dianalisis dengan menggunakan metode penelitian yang telah ditetapkan dan untuk diadakan pembahasan hasil dari penelitian ini.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Menguraikan kesimpulan tentang rangkuman dari pembahasan terdiri dari jawaban terhadap perumusan masalah dan tujuan penelitian serta hipotesis, saran merupakan implikasi hasil penelitian terhadap pengembangan ilmu pengetahuan dan penggunaan praktis.

DAFTAR PUSTAKA

Bagian ini berisi buku – buku, jurnal ilmiah dan bahan-bahan lain yang dijadikan refensi.

LAMPIRAN

Bagian ini berisi kuisioner penelitian dan data tentang penelitian.