

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah organisasi yang merupakan kumpulan orang-orang yang bekerja sama untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Tujuan yang dimaksud adalah mencari laba, berkembang kearah yang lebih baik, memberi lapangan kerja sehingga masyarakat mampu memenuhi kebutuhan hidup dan bahkan menjadi sejahtera sehingga produktivitas kerja karyawan sangatlah penting sebagai alat ukur keberhasilan dalam menjalankan usahanya. Keberhasilan suatu perusahaan juga digambarkan dari hasil kerja individu-individu dalam perusahaan, hasil kerja tersebut yang nantinya berpengaruh pada produktivitas secara keseluruhan. Semakin tinggi produktivitas kerja karyawan diharapkan berdampak pada peningkatan kesejahteraan karyawan.

Karyawan atau tenaga kerja pada setiap perusahaan memegang peranan penting karena tenaga kerja dapat meningkatkan kemampuan perusahaan untuk beroperasi secara efektif dan efisien dalam rangka pencapaian tujuan-tujuan perusahaan. Oleh karena itu setiap pimpinan perlu membina hubungan yang baik dengan karyawannya dalam arti pimpinan memperhatikan apa yang baik menjadi kebutuhan dan keinginan karyawan, seperti perhatian terhadap hal-hal yang dapat mendorong para karyawan bekerja secara penuh dengan produktivitas kerja yang tinggi.

Menurut Sutrisno (2019:99) Produktivitas Kerja terdiri dari tiga aspek, yaitu: pertama, Produktivitas adalah keluaran fisik per unit dari usaha produktif; kedua, Produktivitas merupakan tingkat keefektifan dari manajemen industri di dalam penggunaan fasilitas-fasilitas untuk produksi; dan ketiga, Produktivitas adalah keefektifan dari penggunaan tenaga kerja dan peralatan.

Tetapi intinya semua mengarah pada tujuan yang sama, bahwa Produktivitas Kerja rasio dari hasil kerja dengan waktu yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk dari seorang tenaga kerja. Tenaga kerja yang digerakkan secara efektif memerlukan keterampilan organisator dan teknis sehingga mempunyai tingkat hasil guna yang tinggi. Artinya, hasil yang diperoleh seimbang dengan masukan yang diolah. Melalui berbagai cara perbaikan kerja, pemborosan waktu, tenaga dan berbagai input lainnya akan bisa dikurangi sejauh mungkin. Hasilnya tentu akan lebih baik dan banyak hal yang bisa dihemat. Yang jelas, waktu tidak terbuang sia-sia, tenaga dikerahkan secara efektif dan pencapaian tujuan perusahaan bisa terselenggara dengan baik, efektif dan efisien. Hal diatas inilah yang dimaksud dengan produktivitas.

Penelitian ini dilakukan pada PT Lautan Berlian Utama Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung yang merupakan salah satu dealer kendaraan khusus merek Mitsubishi yang telah memiliki jaringan pelayanan, penjualan, perawatan kendaraan dan penyediaan suku cadang serta jasa lainnya. Perusahaan terletak di Jalan Kh Moch. Mansyur No 29 Waylunik Bandar Lampung. PT. Lautan Berlian Utama Motor berdiri sejak tahun 1981, dan mempunyai visi “Sebagai Dealer terbaik di Indonesia yang mempunyai kemampuan untuk memenuhi atau melampaui kebutuhan pelanggan dengan tepat dan terjamin” Misi Lautan Berlian adalah dealer kendaraan Mitsubishi yang memiliki jaringan pelayanan, penjualan, perawatan kendaraan, suku cadang dan jasa lainnya yang mampu untuk memenuhi atau melampaui kebutuhan pelanggan dengan tepat dan terjamin untuk mendapatkan keuntungan yang optimal yang akan dimanfaatkan bagi pengembangan perusahaan, kesejahteraan karyawan, pemegang saham, serta kepuasan pelanggan.

Waktu kerja karyawan pada PT. Lautan Berlian Utama Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung. Pada hari senin sampai dengan hari kamis masuk

pukul 08.30 WIB, waktu istirahat pukul 12.00 – 13.00 WIB, sedangkan waktu pulang pukul 16.00 WIB. Pada hari jum'at waktu masuk pukul 08.30 WIB, waktu istirahat pukul 11.30 – 13.30 WIB, sedangkan waktu pulang pukul 16.00 WIB. Pada hari sabtu masuk pukul 08.30 WIB, dan pulang pukul 12.45 WIB.

PT. Lautan Berlian Utama Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung memiliki beberapa departemen atau bagian dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Pembagian departemen tersebut bertujuan untuk mempermudah dalam penilaian kinerja setiap departemen, dan juga untuk memudahkan pembagian wewenang dan tanggung jawab yang diberikan kepada masing-masing departemen. Berikut ditampilkan data mengenai jumlah karyawan pada setiap bidang pekerjaan pada PT. Lautan Berlian Utama Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung Tahun 2019:

Tabel 1.1

**Jumlah Bidang Pekerjaan PT. Lautan Berlian Utama Motor Cabang
Waylunik Bandar Lampung Tahun 2019**

No	Bidang Pekerjaan	Jenis Kelamin		Jumlah (Orang)
		Perempuan	Laki-laki	
1	Mekanik	0	13	13
2	Service	1	28	29
3	Sales	9	26	35
4	Administrasi	6	17	23
5	Body Repair	2	2	4
6	Accounting	4	6	10
Jumlah		22	92	114

Sumber: PT Lautan Berlian Utama Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung, 2019

Tabel 1.1 menunjukkan jumlah bidang pekerjaan pada PT Lautan Berlian Utama Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung yang terdiri dari 6 bidang yaitu: spare part, service, sales, administrasi, body repair, dan accounting. Memiliki sebanyak 114 karyawan inti yang terdiri dari karyawan perempuan sebanyak 22 orang dan karyawan laki-laki sebanyak 92 orang. Dan pada penelitian ini menggunakan dari bidang pekerjaan sales memiliki sebanyak 35 karyawan dari karyawan perempuan sebanyak 9 orang dan karyawan laki-laki 26 orang.

Untuk penelitian ini penulis akan meneliti tentang produktivitas karyawan bagian sales yang berjumlah 35 orang. Menurut Sutrisno (2019:104) untuk mengukur produktivitas kerja diperlukan suatu indikator yang terdiri dari: kemampuan, meningkatkan hasil yang dicapai, semangat kerja, pengembangan diri, mutu, efisiensi. Pada kemampuan karyawan dalam

melaksanakan tugas sangat bergantung pada keterampilan yang dimiliki serta profesionalisme mereka dalam bekerja. Ini memberikan daya untuk menyelesaikan tugas-tugas yang diembannya kepada mereka. Untuk kemampuan pada pola kerjasama dalam tim pada karyawan laki-laki lebih menitik beratkan pada sebuah hasil dari kerja yang dilakukan baik secara individu maupun dalam tim. Selain itu, karyawan laki-laki akan berpikir bagaimana cara mendapatkan hasil secara maksimal. Berbeda dengan karyawan perempuan biasanya selalu melakukan proses pendekatan secara persuasif. Pada karyawan bagian sales harus selalu memperhatikan layanan pelanggan, bagaimanapun keadaan karyawan masalah-masalah yang sedang dihadapi karyawan tetap harus selalu memberikan keramahan dalam memberikan pelayanan terbaiknya. Setiap orang pasti memiliki kepribadian yang berbeda-beda dari cara dimana seorang individu bereaksi dan berinteraksi dengan orang lain. Karyawan bagian sales harus dapat berkomunikasi dengan baik kepada pelanggan agar pelanggan dapat tertarik dengan produk perusahaan. Target produktivitas kerja karyawan merupakan suatu pencapaian perusahaan yang harus dilakukan oleh setiap karyawan. Produktivitas kerja karyawan tersebut menjadi hal yang harus dicapai oleh setiap karyawan pada setiap bulannya. Penjualan merupakan tujuan setiap perusahaan untuk memperoleh pendapatan, untuk besarnya jumlah penjualan dan produktivitas kerja karyawan. Berikut ditampilkan data jumlah pencapaian penjualan jenis kendaraan pada PT. Lautan Berlian Utama Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung Tahun 2019:

Tabel 1.2

**Jumlah Pencapaian Penjualan Jenis Kendaraan PT. Lautan Berlian Utama
Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung Tahun 2019**

Bulan	Target Penjualan	Realisasi Penjualan (Unit)		Jumlah (Unit)
		PR	LK	
Januari	10 unit	4 unit	8 unit	12 unit
Februari	10 unit	5 unit	9 unit	14 unit
Maret	10 unit	2 unit	11 unit	13 unit
April	10 unit	2 unit	10 unit	12 unit
Mei	10 unit	1 unit	10 unit	11 unit
Juni	10 unit	4 unit	8 unit	12 unit
Juli	10 unit	2 unit	6 unit	8 unit
Agustus	10 unit	0 unit	3 unit	3 unit
September	10 unit	1 unit	3 unit	4 unit
Oktober	10 unit	2 unit	4 unit	6 unit
November	10 unit	1 unit	2 unit	3 unit
Desember	10 unit	0 unit	5 unit	5 unit
	120 unit	24 unit	79 unit	103 unit

Sumber: PT Lautan Berlian Utama Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung, 2019

Tabel 1.2 menjelaskan pencapaian target penjualan pada PT. Lautan Berlian Utama Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung selama tahun 2019. Terlihat belum produktif dalam melaksanakan tugas dan pekerjaannya. Hal ini dapat terlihat pada saat karyawan melakukan penjualan sehari-hari yang menurun dan tidak semangatnya bekerja. Adanya fenomena yang menunjukkan penjualan yang tidak sesuai dengan tujuan perusahaan. Pencapaian target penjualan kendaraan sebanyak 103 unit, secara keseluruhan pencapaian target mengalami fluktuatif, pencapaian target pada bulan Januari-Juni telah melebihi target yang ditetapkan oleh perusahaan, yang tertinggi

pada bulan Februari yaitu sebanyak 14 unit terjual, sedangkan pada bulan Juli-Desember mengalami penurunan bahkan tidak mencapai target perusahaan, yang terendah terjadi pada bulan agustus dan november yaitu hanya 3 unit yang terjual. Dan pencapaian penjualan pada karyawan wanita sebanyak 24 unit kendaraan dan pada karyawan lelaki sebanyak 79 unit kendaraan. Dan dapat dilihat bahwa karyawan lelaki lebih memiliki produktivitas kerja yang baik dibandingkan karyawan wanita.

Menurut Sutrisno (2019:104) meningkatkan hasil yang dicapai merupakan salah satu yang dapat dirasakan baik oleh yang mengerjakan maupun yang menikmati hasil pekerjaan tersebut. Jadi, upaya untuk memanfaatkan produktivitas kerja bagi masing-masing yang terlibat dalam suatu pekerjaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa realisasi penjualan karyawan sales laki-laki cenderung memiliki penjualan yang lebih baik dibandingkan dengan penjualan karyawan sales perempuan. Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan sales upaya yang dilakukan untuk dapat meningkatkan hasil penjualan perusahaan pada karyawan laki-laki adalah dengan melakukan strategi yang baik dengan banyaknya pesaing karyawan harus memiliki taktik tertentu agar dapat menarik minat konsumen dan memberikan layanan yang baik dan juga melakukan riset konsumen agar dapat mencapai hasil yang maksimal. Pada karyawan wanita adalah dengan memberikan promosi dan mengkomunikasikan nilai-nilai yang dipegang konsumen untuk memuaskan konsumen itu sendiri. Karena masyarakat senantiasa berubah, baik dari segi selera, keinginan dan kebutuhan. Mereka juga lebih pintar dalam memilih mana produk yang sesuai dengan mereka dan mana yang tidak.

Menurut Sutrisno (2019:104) Semangat kerja merupakan usaha untuk lebih baik dari hari kemarin. Indikator ini dapat dilihat dari etos kerja dan hasil yang dicapai dalam satu hari kemudian dibandingkan dengan hari sebelumnya. Semangat kerja di dalam sebuah perusahaan sangat penting untuk mencapai tujuan dengan optimal. Berdasarkan fenomena di lapangan penulis berasumsi bahwa semangat kerja karyawan laki-laki lebih besar

daripada semangat kerja karyawan sales perempuan. Pada karyawan sales laki-laki bersemangat dalam meningkatkan promosi dengan membuka pameran dari Bandar Lampung maupun di luar daerah untuk meningkatkan penjualan dan karyawan memiliki ambisius yang tinggi. Sedangkan untuk karyawan perempuan dalam membuka pameran cenderung hanya di Bandar Lampung saja. Secara universal, tingkat produktivitas laki – laki lebih tinggi dari perempuan. Namun dalam keadaan tertentu terkadang produktivitas perempuan lebih tinggi dibanding laki – laki, misalnya pekerjaan yang membutuhkan ketelitian dan kesabaran. Jadi berdasarkan penjelasan di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa semangat kerja karyawan sales laki-laki lebih besar dibandingkan karyawan sales perempuan.

Menurut Sutrisno (2019:104) Pengembangan diri dapat dilakukan dengan melihat tantangan dan harapan dengan apa yang akan dihadapi. Sebab semakin kuat tantangannya, pengembangan diri mutlak dilakukan. Begitu juga harapan untuk menjadi lebih baik pada gilirannya akan sangat berdampak pada keinginan karyawan untuk meningkatkan kemampuan. Perusahaan mengadakan program pelatihan dan pengembangan bagi karyawan, jadi berdasarkan pelatihan di atas dapat disimpulkan, dengan adanya pelatihan bagi karyawan sales laki-laki dapat memberikan informasi dan meningkatkan keterampilan komunikasi dan sikap, lebih percaya diri, dan dapat meningkatkan keterampilan dalam berinteraksi. Untuk karyawan perempuan dengan pelatihan kerja mereka dapat mengembangkan kompetensi kerjanya, dan juga mampu berkomunikasi lebih baik dari sebelumnya. Setiap pekerja yang diberikan peluang untuk memperbaiki diri dan meningkatkan kemampuannya dalam bekerja akan semakin bersemangat karena peluang ini bisa membuka pikirannya akan kesempatan menaiki tangga karir yang semakin baik.

Menurut Sutrisno (2019:105) Mutu merupakan hasil pekerjaan yang dapat menunjukkan kualitas kerja seorang karyawan. Jadi, meningkatkan mutu bertujuan untuk memberikan hasil yang terbaik yang pada gilirannya akan

sangat berguna bagi perusahaan dan dirinya sendiri. Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan sales pada karyawan laki-laki untuk meningkatkan mutu dengan cara dapat menjelaskan kualitas, nilai dan spesifikasi pada unit kendaraan. Dan juga dengan memberikan promo-promo biasanya konsumen akan lebih tertarik. Lalu pada karyawan perempuan dengan selalu menjaga kesetiaan pelanggan karena pelanggan tetap cenderung lebih tertarik dan lebih cepat mengambil keputusan untuk membeli produk ketimbang para pelanggan-pelanggan yang baru.

Menurut Sutrisno (2019:105) Efisiensi merupakan perbandingan antara hasil yang dicapai dengan keseluruhan sumber daya yang digunakan. Masukan dan keluaran merupakan aspek produktivitas yang memberikan pengaruh yang cukup signifikan bagi karyawan. Pada karyawan laki-laki mereka memiliki strategi penjualan yang lebih baik daripada karyawan sales perempuan dikarenakan untuk realisasi penjualan karyawan sales laki-laki lebih unggul. Dan untuk karyawan yang kurang memiliki kemampuan dalam mencapai target perusahaan sebaiknya diberikan pelatihan agar bisa bekerja lebih baik lagi dan dapat meningkatkan kemampuannya. Hal penting yang harus dicapai oleh perusahaan dengan menumbuhkan kerjasama tim antara tim sales karena dengan kerjasama ini mereka akan terdorong untuk bekerja dengan efisien dan efektif.

Analisis berdasarkan indikator yang telah penulis paparkan diatas dan berdasarkan fenomena yang terjadi di lapangan penulis dapat berasumsi bahwa produktivitas karyawan laki-laki itu lebih tinggi daripada produktivitas karyawan perempuan pada PT. Lautan Berlian Utama Cabang Waylunik Bandar Lampung. Berdasarkan uraian diatas untuk mengetahui analisis perbandingan Produktivitas Kerja sales berdasarkan gender. Dari penjelasan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang: **“ANALISIS PERBANDINGAN PRODUKTIVITAS KERJA SALES BERDASARKAN GENDER PADA PT. LAUTAN BERLIAN UTAMA MOTOR CABANG WAYLUNIK BANDAR LAMPUNG”**

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka penulis merumuskan masalahnya sebagai berikut: Apakah perbedaan Produktivitas Kerja sales berdasarkan gender pada PT. Lautan Berlian Utama Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung?

1.3. Ruang Lingkup Penelitian

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

1.3.1. Ruang Lingkup Subjek

Ruang lingkup subjek dalam penelitian ini adalah karyawan sales pada PT. Lautan Berlian Utama Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung.

1.3.2. Ruang Lingkup Objek

Ruang lingkup objek dalam penelitian ini adalah tentang Produktivitas Kerja.

1.3.3. Ruang Lingkup Tempat

Tempat penelitian dilakukan pada PT. Lautan Berlian Utama Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung yang beralamatkan di Jl. KH. Moch. Salim No.29, Way Lunik, kec. Teluk Betung Selatan, Kota Bandar Lampung, Lampung.

1.3.4. Ruang Lingkup Waktu

Waktu pelaksanaan penelitian sesuai dengan Kalender Akademik IIB Darmajaya Bandar Lampung dimulai dari 20 November 2019-20 Februari 2020.

1.3.5. Ruang Lingkup Ilmu Penelitian

Ruang lingkup ilmu penelitian dalam penelitian ini adalah Manajemen Sumber Daya Manusia.

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis perbandingan dari Produktivitas Kerja sales berdasarkan gender pada PT. Lautan Berlian Utama Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung.

1.5. Manfaat Penelitian

Adapun penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat :

1.5.1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi perusahaan untuk mengetahui analisis perbandingan Produktivitas Kerja sales berdasarkan gender.

1.5.2. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan peneliti dalam bidang manajemen sumber daya manusia khususnya terkait dengan analisis perbandingan Produktivitas Kerja sales berdasarkan gender.

1.5.3. Bagi Akademisi

Hasil penelitian ini dapat diharapkan dapat menjadi bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

1.6. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai penelitian yang dilakukan, maka penulis menyusun suatu sistematika penulisan yang berisi informasi mengenai materi dan hal yang terbatas dalam tiap bab. Adapun sistematika penulisan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini menyajikan pengantar terhadap masalah yang akan dibahas, seperti latar belakang, perumusan masalah, ruang lingkup penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini menjelaskan teori-teori yang berkaitan dengan penelitian, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran dan hipotesis yang meliputi tentang analisis perbandingan Produktivitas Kerja sales berdasarkan gender pada PT. Lautan Berlian Utama Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan tentang jenis dari penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, populasi dan sampel, variabel penelitian, definisi operasional variabel, metode analisis data serta pengujian hipotesis mengenai analisis perbandingan Produktivitas Kerja sales berdasarkan gender pada PT. Lautan Berlian Utama Motor Cabang Waylunik Bandar Lampung.

BAB IV: HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan menyajikan tentang seluruh deskripsi objek penelitian, analisis data, hasil dari pengolahan data dan juga pembahasan.

BAB V: SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini akan menyediakan tentang kesimpulan-kesimpulan yang dapat ditarik dari pembahasan dan hipotesis yang sudah di uji. Bab ini juga akan memberikan saran-saran mengenai solusi dari permasalahan yang ada serta keterlibatan penelitian dan agenda.