

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latarbelakang

Di era globalisasi seperti saat ini, banyak sekali persaingan yang ketat berdasarkan bisnis dengan kekuatan dan kelebihan yang ditawarkan masing-masing perusahaan. Rei adventure store merupakan salah satu jenis perusahaan yang bergerak pada bidang penjualan dan usaha bisnis yang secara langsung mengarahkan kemampuan pemasarannya untuk dapat memuaskan konsumen akhir berdasarkan penjualan barang serta jasa. Rei adventure store memiliki visi dan misi “menjadi perusahaan jaringan retail terbesar dan tersebar di asia tenggara melalui penyediaan produk, berorientasi pasar, inovatif dan kreatif”. Namun disamping itu perusahaan harus mampu bersaing dengan perusahaan lain dengan tetap memperhitungkan resiko dari setiap keputusan yang diambil. Perusahaan ini mempunyai beberapa produk yang mampu menunjang *style* dan *trend* konsumen butuhkan pada era saat ini, jumlah produk yang dikembangkan saat ini yaitu produk *rei*, produk *cartenz* dan produk *tracker*.

Perusahaan untuk dapat berkembang pesat haruslah melalui perjuangan yang sangat keras serta di dukung dengan perencanaan yang matang dalam menghadapi berbagai masalah dan rintangan yang timbul, seperti masalah operasional, keuangan maupun masalah pemasaran dari produk yang di produksi. Pada era globalisasi sekarang ini tingkat persaingan dalam dunia usaha semakin tinggi dan hanya badan usaha yang memiliki kinerja atau performa yang baik yang akan bertahan. Dalam persaingan usaha yang semakin kompetitif perusahaan dituntut untuk semakin efisien dalam menjalankan

aktivitasnya terlebih dalam kondisi ekonomi saat ini yang penuh dengan ketidakpastian dimana krisis ekonomi yang melanda Indonesia sangat berat dan merusak segala sektor dari perekonomian, sehingga perlu mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki. Banyak cara akan ditempuh untuk mendapatkan laba yang lebih besar, perolehan laba bersih salah satunya yang dapat digunakan untuk memperoleh laba yang optimal adalah dengan menaikkan tingkat penjualan yang optimal, kegiatan penjualan bagi perusahaan merupakan hal yang sangat penting dan perusahaan harus mempunyai arti keuntungan yang paling berharga jika dibandingkan dengan kegiatan yang lain nya yang ada dalam perusahaan. Menurut (Wayan, 2014:12) Penjualan adalah suatu kegiatan perusahaan yang di tujuakan untuk mencari pembeli, dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan oleh perusahaan.

Suatu perusahaan tentu membutuhkan karyawan sebagai tenaga kerjanya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Mengingat karyawan merupakan aset bagi perusahaan, banyak hal yang perlu diperhatikan terkait dengan peningkatan kinerjanya. Kinerja yang baik merupakan salah satu hal yang dianggap penting bagi perusahaan untuk meningkatkan produktifitas karyawan secara optimal. Hal yang perlu diperhatikan untuk memaksimalkan kinerja secara internal antara lain perusahaan perlu mengetahui motivasi kerja karyawan sehingga produktivitas dapat ditingkatkan. Pencapaian kinerja harus sesuai dengan tujuan perusahaan. Kemajuan dan keberhasilan perusahaan sangat bergantung pada kinerja individu karyawan, dimana karyawan tersebut mampu bekerja keras, proaktif, loyal serta disiplin tinggi dan bertanggung jawab terhadap tugas dan pekerjaan yang pada akhirnya dapat mencapai kinerja yang optimal sehingga berdampak positif pada kinerja organisasi.

Kegiatan promosi bagi perusahaan merupakan hal penting yang wajib untuk diperhatikan dan mempengaruhi keuntungan atau pendapatan perusahaan jika dibandingkan dengan kegiatan lain dalam proses operasional perusahaan,. Kegiatan ini ditujukan untuk menarik pembeli dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

Laba perusahaan adalah pendapatan perusahaan dikurangi biaya eksplisit atau biaya akuntansi perusahaan. Laba bersih adalah kelebihan seluruh pendapatan atas seluruh biaya untuk suatu periode tertentu setelah dikurangi pajak penghasilan yang disajikan dalam bentuk laporan laba rugi. Dengan adanya pencapaian laba perusahaan maka kinerja karyawan juga mengalami peningkatan, yang dimaksud peningkatan yaitu peningkatan dalam promosi, peningkatan dalam pencapaian target dan peningkatan dalam berinteraksi.

Peningkatan dalam promosi yaitu kemampuan seseorang dalam upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa pada tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Dengan adanya promosi, produsen atau distributor mengharapkan ada peningkatan angka penjualan. Peningkatan dalam pencapaian target yaitu kemampuan seseorang dalam upaya untuk membuat proses kerja karyawan lebih cepat, ritme kerja lebih teratur, belajar lebih bertanggung jawab, dan membuat sebuah tim menjadi lebih efektif dalam bekerja. Bayangkan jika Anda menjalankan perusahaan tanpa memiliki target, maka semua pekerjaan akan dilakukan asal-asalan dan tidak memberikan efek positif pada karyawan. Peningkatan dalam berinteraksi yaitu kemampuan seseorang dalam melakukan kegiatan negosiasi atau mendeskripsikan suatu barang yang berpotensi untuk mempengaruhi keputusan seorang konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan.

1.2 Rumusan Masalah

Dalam penelitian ini, masalah yang dapat dirumuskan adalah

- a. Apakah tingkat penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan karyawan perusahaan ?
- b. Apakah pencapaian laba berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan karyawan perusahaan ?
- c. Apakah tingkat penjualan dan pencapaian laba berpengaruh terhadap pendapatan karyawan perusahaan ?

1.3 Tujuan penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu

- a. Mengetahui tingkat penjualan yang berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan karyawan perusahaan
- b. Mengetahui pencapaian laba yang berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan karyawan perusahaan
- c. Mengetahui tingkat penjualan dan pencapaian laba yang berpengaruh terhadap pendapatan karyawan perusahaan

1.4 Manfaat penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang hendak dicapai, maka penelitian ini diharapkan mempunyai manfaat dalam pendidikan baik secara langsung maupun tidak langsung. Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat teoritis :
 - a. Dapat memberikan pengetahuan tentang memperoleh laba yang stabil.

- b. Dapat memberikan wawasan mengenai peningkatan kinerja karyawan dengan dipengaruhi berbagai faktor.
- c. Dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan peningkatan kinerja karyawan, peningkatan penjualan dan pencapaian laba perusahaan.

2. Manfaat praktis :

a. Bagi akademis

Dapat menambah wawasan langsung mengenai peningkatan kinerja karyawan, peningkatan penjualan dan pencapaian laba perusahaan.

b. Bagi penulis

Dapat memperoleh pengalaman langsung mengenai peningkatan kinerja karyawan, peningkatan penjualan dan pencapaian laba perusahaan.

c. Bagi perusahaan

Dapat menambah strategi peningkatan tingkat penjualan dan peningkatan laba perusahaan terhadap kinerja perusahaan