

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Bisnis penjualan tekstil di Indonesia saat ini semakin berkembang, hal ini disebabkan karena banyaknya kebutuhan akan tekstil dari masyarakat. Oleh karena itu, banyak bermunculan usaha penjualan tekstil yang menyebabkan terjadinya persaingan. Kegiatan utama dalam bisnis tekstil ini adalah penjualan. Oleh karena itu, agar mampu memenangkan persaingan yang terjadi, perusahaan perlu memiliki sumber daya manusia yang berkualitas, terutama pada bidang pemasaran.

Sumber daya manusia memiliki peran penting dalam memajukan suatu perusahaan. Menurut Ndraha (dalam Sutrisno 2009: 4) sumber daya manusia berkualitas tinggi adalah sumber daya manusia yang mampu menciptakan keunggulan bukan hanya dengan kemampuan fisik, tapi juga harus diimbangi dengan kreatifitas dan inovasi. Bagian terpenting dalam bisnis penjualan tekstil ini adalah bagian pemasaran.

Pemasaran adalah kegiatan terpenting dalam bisnis. Stanton (dalam Supriatna 2019) pemasaran adalah suatu sistem dari kegiatan bisnis untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang

memuaskan pembeli. Bagian pemasaran dalam perusahaan berusaha menghasilkan laba dari penjualan barang dan jasa. Oleh sebab itu, diperlukan sumber daya manusia yang mumpuni di bagian pemasaran untuk memajukan suatu perusahaan. Pada bagian pemasaran sangat diandalkan kemampuan dari karyawan, seperti pengetahuan dari karyawan mengenai produk yang dijual, serta kemampuan dan semangat kerja dari karyawan dalam melayani pelanggan.

Usaha dagang merupakan salah satu bentuk badan usaha. Siswosoediro (2008: 8) usaha dagang umumnya didirikan oleh perseorangan. Kegiatan dalam usaha dagang yaitu membeli barang dan menjualnya dengan tujuan memperoleh keuntungan tanpa mengubah kondisi barang yang dijual. Usaha dagang tidak memiliki dasar hukum. Keuntungan dan kerugian ditanggung oleh pemilik sendiri. Untuk bersaing dan memajukan usaha dagang, perlu memiliki dan menerapkan suatu strategi yang tepat untuk bersaing, seperti dengan menyediakan lebih banyak jenis tekstil, serta diperlukan sumber daya manusia yang mumpuni.

Usaha dagang penjualan tekstil di Bali ada hampir di seluruh kabupaten. Salah satunya terdapat di Kabupaten Tabanan. Banyaknya usaha yang membutuhkan tekstil seperti contohnya usaha konfeksi membuat kebutuhan tekstil menjadi meningkat. Salah satu usaha dagang penjualan tekstil yang ada dan terbesar di Kabupaten Tabanan adalah UD. Nyoman atau yang dikenal oleh masyarakat dengan nama Toko Nyoman. UD. Nyoman merupakan usaha dagang yang dimiliki oleh pasangan I Wayan Mertha dan Ni Nyoman Suki. UD. Nyoman terletak di kompleks pertokoan di Kecamatan Kediri, tepatnya di Jalan Mohammad Haji Thamrin, No 52, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan, Provinsi Bali. UD. Nyoman memiliki 63 orang karyawan yang dibagi menjadi beberapa bagian,

yaitu: kantor 13 orang, bagian produksi 4 orang, bagian pemasaran 33 orang, gudang 4 orang, kasir 6 orang dan bagian distribusi 3 orang. UD. Nyoman menjual berbagai macam jenis tekstil seperti kebaya, brokat, endek, dan lainnya. Selain berbagai jenis tekstil, UD. Nyoman juga menjual pakaian sekolah, kantor, dan hiasan untuk upacara agama Hindu. Berdasarkan observasi awal yang dilakukan ke UD. Nyoman didapatkan data pendapatan penjualan pada tahun 2019, yang ditampilkan dalam tabel sebagai berikut.

Tabel 1.1
Pendapatan Penjualan UD. Nyoman Tahun 2019

Pendapatan Penjualan UD. Nyoman	
Bulan	Tahun 2019
	(Rupiah)
Januari	300.458.750
Februari	282.753.055
Maret	268.217.032
April	337.998.762
Mei	365.600.500
Juni	488.799.413
Juli	501.220.762
Agustus	479.895.568
September	431.653.235
Oktober	481.573.224
November	451.982.096
Desember	395.551.587

Sumber: UD. Nyoman (2019)

Tabel 1.1 menunjukkan pendapatan penjualan UD. Nyoman pada tahun 2019 mengalami fluktuasi, seperti pada bulan Februari mengalami penurunan sebesar 0,6%, Maret 0,5%, Agustus 0,4%, September 11%, November 0,6% dan bulan Desember mengalami penurunan sebesar 14% dari bulan sebelumnya. Pada bulan Desember tahun 2019 mengalami penurunan pendapatan penjualan paling signifikan yaitu sebesar 14% dibandingkan dengan bulan-bulan sebelumnya.

Penurunan pendapatan tersebut mengindikasikan adanya penurunan kinerja dari karyawan bagian pemasaran UD. Nyoman.

Kinerja karyawan merupakan hasil kerja dari karyawan atas pekerjaan yang diterimanya biasanya dalam waktu satu periode. Mangkunegara (2001) menyatakan bahwa untuk menjaga kinerja karyawan agar selalu konsisten maka suatu perusahaan harus memerhatikan faktor-faktor yang memengaruhi kinerja karyawan diantaranya adalah motivasi kerja dan disiplin kerja dari karyawan. Jadi dapat disimpulkan bahwa jika motivasi kerja dan disiplin kerja karyawan tinggi maka kinerja karyawan juga akan tinggi. Begitu juga sebaliknya, jika motivasi kerja dan disiplin kerja karyawan rendah maka kinerja karyawan juga akan rendah.

Motivasi kerja merupakan sesuatu yang dapat memberikan dorongan semangat kepada karyawan agar bekerja secara maksimal untuk perusahaan. Winardi (2004) menyatakan karyawan yang memiliki motivasi tinggi dalam bekerja akan berusaha untuk memenuhi apa yang menjadi kebutuhannya sehingga menghasilkan kinerja yang maksimal. Dari wawancara yang telah dilakukan terhadap Pak Budi (28 tahun) dan Ibu Dewi (25 tahun) karyawan bagian pemasaran UD. Nyoman, memperoleh hasil bahwa karyawan merasa kurang memiliki motivasi dalam bekerja. Karyawan merasa kurang termotivasi karena dalam bekerja tidak mendapatkan bonus tambahan. Gaji yang diterima karyawan sama saja, walaupun karyawan bekerja lebih giat dari karyawan lainnya.

Disiplin kerja merupakan ketaatan dan kepatuhan karyawan terhadap aturan yang dibuat dan diterapkan dalam perusahaan. Hasibuan (2010) menyatakan kedisiplinan karyawan dalam bekerja memiliki pengaruh kepada kinerja karyawan

itu sendiri karena makin baik kedisiplinan kerja karyawan, nantinya semakin meningkat pula hasil kerja yang dicapai karyawan. Dari observasi yang sudah dilakukan, disiplin kerja dari karyawan bagian pemasaran UD. Nyoman cukup rendah, karyawan kadang-kadang terlambat datang ke tempat kerja, lalu saat istirahat siang karyawan kadang melebihi batas jam istirahat yang seharusnya 1 jam. Dilihat dari data absensi yang sudah dilampirkan, karyawan memiliki tingkat ketidakhadiran cukup tinggi, dari total 33 orang karyawan bagian pemasaran 17 orang diantaranya belum mencapai standar kehadiran. Alasan ketidakhadiran karyawan biasanya izin melaksanakan upacara agama.

Berdasarkan pada latar belakang yang telah dipaparkan tentang rendahnya motivasi kerja, disiplin kerja dan kinerja karyawan diatas, maka dari itu dipandang perlu untuk mengangkat judul penelitian “Pengaruh Motivasi Kerja dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Bagian Pemasaran Pada UD. Nyoman”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan diatas, maka diidentifikasi beberapa permasalahan yang terjadi pada UD. Nyoman sebagai berikut.

1. Terjadi penurunan pendapatan penjualan UD. Nyoman mengindikasikan adanya penurunan kinerja dari karyawannya.
2. Rendahnya motivasi kerja karyawan bagian pemasaran UD. Nyoman disebabkan karena tidak adanya pemberian bonus serta pemberian gaji yang disama ratakan bukan berdasarkan kinerja.
3. Rendahnya disiplin kerja dari karyawan bagian pemasaran UD. Nyoman terlihat dari absensi pada bulan Desember 2019 yang dilampirkan.

1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang masalah yang sudah dipaparkan diatas, untuk menghindari terjadinya pembahasan permasalahan yang terlalu meluas dalam penelitian ini, maka dari itu dipandang perlu adanya memberikan batasan terhadap permasalahan yang akan diteliti. Jadi, penelitian ini hanya dibatasi cukup hanya pada tiga variabel, yakni variabel motivasi kerja, variabel disiplin kerja dan variabel kinerja karyawan.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan masalah yang sudah dipaparkan diatas, maka dapat dirumuskan sebagai berikut.

1. Bagaimana pengaruh motivasi kerja terhadap kinerja karyawan melalui disiplin kerja karyawan bagian pemasaran pada UD. Nyoman?
2. Bagaimana pengaruh motivasi kerja terhadap disiplin kerja karyawan bagian pemasaran pada UD. Nyoman.
3. Bagaimana pengaruh dari motivasi kerja terhadap kinerja karyawan bagian pemasaran pada UD. Nyoman?
4. Bagaimana pengaruh antara disiplin kerja kerja terhadap kinerja karyawan bagian pemasaran pada UD. Nyoman?

1.5 Tujuan Penelitian

Berlandaskan pada pemaparan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini yakni untuk menguji hal-hal sebagai berikut.

1. Motivasi kerja terhadap kinerja karyawan melalui disiplin kerja karyawan bagian pemasaran pada UD. Nyoman.
2. Motivasi kerja terhadap disiplin kerja karyawan bagian pemasaran pada UD. Nyoman.
3. Motivasi kerja terhadap kinerja karyawan bagian pemasaran pada UD. Nyoman.
4. Disiplin kerja terhadap kinerja karyawan bagian pemasaran pada UD. Nyoman.

1.6 Manfaat Hasil Penelitian

Manfaat penelitian ini, baik secara langsung maupun tidak langsung bagi pihak-pihak terkait, antara lain.

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan pengembangan ilmu pengetahuan pada bidang manajemen sumber daya manusia, khususnya yang berkaitan dengan motivasi kerja, disiplin kerja dan kinerja karyawan.

2. Manfaat praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi untuk manajemen UD. Nyoman mengenai kinerja karyawan dan apa yang memengaruhi kinerja karyawan tersebut, sehingga perusahaan bisa mengambil langkah untuk meninggikan kinerja para karyawannya.