



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

PT. Astra Internasional, Tbk - Daihatsu Cabang Medan merupakan bagian dari perusahaan PT. Astra Internasional – DSO pusat yang berkedudukan di Jakarta, di bawah naungan PT. Incorporated Motor Vehicle Division yang bergerak di bidang distributor kendaraan bermotor bermerk Daihatsu, dengan didirikannya PT. Astra Internasional Tbk – Daihatsu *Sales Operation* Cabang Medan maka sumber pendapatan perusahaan diperoleh melalui penjualan mobil, pengadaan *service* (bengkel) serta penyediaan *spare part*.

Divisi *Marketing* pada perusahaan ini memiliki peran yang cukup besar dalam bidang pemasaran produk mobil kepada pelanggan. Keberhasilan perusahaan dalam mengelola segala sumber daya yang berkaitan dengan karyawan *marketing* akan sangat mendukung kinerja perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan karena kinerja karyawan *marketing* mampu memberikan pengaruh secara langsung kepada kinerja perusahaan melalui hasil penjualannya.

Kemampuan kinerja seorang karyawan *marketing* dalam hal ini dapat terlihat melalui kemampuannya mencapai penjualan yang ditargetkan oleh perusahaan. Target menjadi faktor penting yang menentukan keberhasilannya dalam *marketing*. Tercapainya target penjualan yang dibebankan menunjukkan kesungguhan karyawan *marketing* tersebut dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya di dalam perusahaan.

Seorang karyawan *marketing* dikatakan berhasil ketika dia dapat mencapai target yang diberikan kepadanya. Meskipun demikian, seringkali pencapaian target ini menjadi masalah yang dihadapi oleh karyawan *marketing* terutama bila dikaitkan dengan batas waktu pencapaian target yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini menyebabkan banyak karyawan *marketing* yang pada kenyataannya di lapangan mengalami putus asa ketika tidak bisa mencapai penjualan yang ditargetkan oleh perusahaan (Vera, 2011).

Motivasi memiliki arti yang sangat penting bagi karyawan *marketing* mengingat pekerjaan mereka tidaklah mudah dan bahkan banyak diantara mereka yang putus asa ketika mereka tidak dapat mencapai penjualan yang ditargetkan oleh perusahaan. Selain itu, karyawan juga seringkali mengalami masa-masa jenuh sehingga akan mengurangi semangat kerja mereka. Jika kondisi ini dibiarkan maka pastinya akan semakin memberikan pengaruh yang kurang baik bagi perusahaan.

Motivasi menempati unsur terpenting yang harus dimiliki seseorang, karena motivasi merupakan kemampuan usaha yang dilakukan seseorang untuk meraih tujuan dan disertai dengan kemampuan individu untuk memuaskan kebutuhan-kebutuhan. Motivasi dapat dimaknai sebagai keinginan (*desire*) dari dalam yang mendorong seseorang untuk bertindak. Perwujudan tindakan tersebut berupa gerakan-gerakan yang disebut kerja. Seorang karyawan yang mempunyai motivasi yang tinggi selalu berusaha untuk bekerja dengan sungguh-sungguh yang pada akhirnya akan meningkatkan produktivitas kerjanya.