

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Dalam merebut pangsa pasar, perusahaan distributor perlu membangun peningkatan kinerja pada para karyawannya. Karena kompetensi karyawan pun mempunyai andil yang sangat besar untuk mencapai tujuan perusahaan secara optimal dan mampu memenangkan persaingan bisnis terhadap pasar sasaran yang ingin dicapai.

Kompetensi karyawan harus menjadi perhatian perusahaan khususnya dalam penarikan dan pengembangan karyawan baik berkaitan dengan motif (dorongan) sifat, konsep diri, pengetahuan dan keterampilan seseorang karyawan harus benar-benar sesuai dengan tuntutan dan kebutuhan perusahaan, diharapkan karyawan yang ada mau bekerja secara maksimal sesuai dengan tugas dan keahliannya, sehingga perusahaan memiliki karyawan yang berkinerja tinggi.

Kepuasan kinerja dapat diciptakan oleh perusahaan melalui imbalan (*compensation*) pengaturan pekerjaan, promosi, dan kondisi hubungan dengan rekan sekerja, bila ini diperhatikan dengan baik akan menciptakan rasa puas. Dengan tingkat kepuasan yang semakin tinggi diharapkan mampu menarik karyawan baru dan dapat mempertahankan karyawan yang memiliki kompetensi yang semakin tinggi.

Kinerja karyawan dapat diukur dengan faktor waktu, kualitas, kuantitas, dan kerjasama dalam menyelesaikan pekerjaan yang menjadi tanggung  
UNIVERSITAS MEDAN AREA

jawabnya, bila kompetensi memadai dan kepuasan kerja karyawan dipenuhi diharapkan kinerja setiap individu akan meningkat dan dalam menyelesaikan tugas akan terjadi efisien waktu dengan hasil kerja yang produktif dan berkualitas tinggi, serta didukung dengan kemampuan kerja sama yang memadai, sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan akan tercapai secara optimal.

Personal selling merupakan suatu usaha atau strategi dari perusahaan untuk memberikan informasi tentang produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan serta diharapkan dapat mempengaruhi daya tarik dan membujuk konsumen untuk membeli produk yang dijual sehingga dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Perusahaan berusaha meningkatkan penjualan melalui berbagai cara, salah satunya melalui kompetensi sales dalam personal selling, yaitu iklan.

Alasan dipilihnya PT. Wicaksana Overseas International, Tbk Cabang sebagai lokasi penelitian, karena perusahaan ini merupakan suatu perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang distributor makanan dan minuman ringan seperti chiki, gaga mic dan banyak lagi lainnya. Perusahaan dituntut untuk memberikan kepuasan kepada konsumen dalam menggunakan jasa personal selling. Mengingat saat ini banyak sekali perusahaan lain menawarkan program-program yang cukup baik.

Peneliti berupaya untuk mengetahui secara nyata hal-hal yang mempengaruhi penjualan. Mengingat latar belakang di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul "Pengaruh Kompetensi Sales Dalam