

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mencoba memberikan gambaran tentang evaluasi penerapan *result control* dan *action control* terkait dalam meningkatkan motivasi karyawan bagian *salesman*. Hal ini dapat muncul karena pada jaman sekarang perkembangan usaha saat ini telah diwarnai berbagai macam persaingan disegala bidang. Oleh sebab itu, perusahaan harus lebih selektif dalam memilih sumber daya manusia yang akan digunakan. Karena sumber daya manusia dapat menentukan keberhasilan dalam perusahaan, serta dapat menentukan apakah tujuan perusahaan dapat tercapai atau tidak. Sehingga dalam penerapannya diperlukan motivasi yang dapat memicu sumber daya manusia tersebut, agar dapat bekerja sesuai dengan yang di inginkan dan diharapkan oleh perusahaan.

PT. DAMAI SEJATI merupakan salah satu cabang distributor alat komunikasi merek Panasonic-ITcomm yang berada di Surabaya. PT. DAMAI SEJATI dalam memotivasi karyawannya khususnya *salesman* dengan menerapkan *result control*. Penerapan *result control* ini bertujuan untuk mencapai target sesuai dengan tujuan perusahaan. Dalam hal ini pemicu yang motivasi *salesman* dapat berupa penghargaan (*reward*) ataupun hukuman (*punishment*). Penghargaan (*reward*) diberikan apabila target yang ditetapkan perusahaan dapat tercapai, begitu pula sebaliknya hukuman (*punishment*) diberikan apabila target tidak tercapai dan melanggar peraturan. Sedangkan *action control* terkait bertujuan untuk mengetahui dengan jelas mengenai tindakan yang dilakukan oleh *salesman*. Namun, dalam penerapannya masih terdapat banyak masalah. Pada pembuatan skripsi ini difokuskan untuk mengetahui bagaimana bentuk *result control* dan *action control* terkait dalam mempengaruhi motivasi karyawan bagian penjualan khususnya *salesman*.

Penerapan *result control* dan *action control* terkait diterapkan oleh PT. DAMAI SEJATI belum mampu untuk meningkatkan motivasi karyawan khususnya *salesman*. Hal ini dikarenakan terdapat perbedaan sudut pandang antara *salesman* dengan perusahaan tentang masalah target dan *reward* yang ditetapkan dan diberikan kepada *salesman* selama ini. Serta tindakan yang dilakukan *salesman* terkait dengan kunjungan *salesman* ke pelanggan yang terdapat pelanggaran didalamnya. Oleh karena itu, diperlukan penerapan *result control* dan *action control* terkait yang tepat untuk mencapai tujuan serta dapat mengatasi masalah motivasi yang ada di dalam PT. DAMAI SEJATI.

Keyword : Result Control, Action Control, Motivational Problems, Target.