

ABSTRAKSI

Salah satu aspek penting dalam Sistem Pengendalian Manajemen adalah kompensasi. Kompensasi merupakan alat yang berguna bagi pihak manajemen dalam memotivasi karyawan dan mencegah munculnya masalah-masalah perilaku pada suatu *control system*. Masalah utama yang terkait dengan karyawan dalam mendesain suatu *control* adalah motivasi.

Hampir sebagian besar perusahaan menghadapi masalah *control* terutama terkait dengan karyawan. Kasus demonstrasi yang dilakukan para karyawan merupakan puncak dari rasa ketidakpuasan karyawan terhadap perusahaan dimana dia bekerja. Adanya tuntutan karyawan yang tidak ditanggapi oleh perusahaan, seringkali menimbulkan gejolak dan konflik yang diikuti unjuk rasa atau demonstrasi. Faktor gaji, uang makan, uang transport, THR, dan insentif merupakan tuntutan yang dikemukakan oleh para karyawan UD X. Faktor-faktor dalam kompensasi ini penting dan harus diperhatikan oleh perusahaan. Karena bila kesejahteraan karyawan terpenuhi dengan baik, maka motivasi karyawan dalam bekerja otomatis akan meningkat.

Obyek penelitian ini adalah UD X, yaitu perusahaan dagang yang bergerak di bidang bahan bangunan. Karyawan UD X berjumlah 53 orang, dimana bagian penjualan terdiri dari 1 kepala penjualan, 3 salesman, dan 7 *counter sales*. Sistem kompensasi yang diterapkan oleh UD X meliputi gaji pokok, uang makan, uang transport, Jamsostek, THR, dan insentif.

Tujuan dari studi ini adalah ingin menganalisis sistem kompensasi yang tepat dalam usaha meningkatkan motivasi karyawan bagian penjualan dengan adanya serikat pekerja yang berpengaruh pada UD X. Studi ini menggunakan *applied research*, yaitu studi yang dilakukan untuk memecahkan masalah yang terjadi pada UD X. Masalah yang dihadapi UD X ini adalah sistem kompensasi yang telah diterapkan selama ini belum mampu memotivasi karyawan bagian penjualan. Selain itu, para karyawan yang tergabung dalam Serikat Pekerja UD X melakukan demonstrasi akibat dari sistem kompensasi yang diterapkan oleh UD X. Mereka menuntut adanya perubahan sistem kompensasi (gaji, uang makan, uang transport, THR, serta insentif) yang lebih baik.

Pada akhirnya studi ini akan memberikan rekomendasi dan solusi yang dapat dilakukan untuk mengatasi masalah-masalah yang ada. Adapun usulan yang diberikan penulis bukan merubah sistem yang diterapkan secara total melainkan hanya menyempurnakan. Usulan sistem kompensasi tersebut diharapkan sesuai dengan kebutuhan perusahaan, sehingga dapat mengendalikan dan meningkatkan motivasi karyawan bagian penjualan dalam melakukan proses penjualan.