

ABSTRAK

Perkembangan suatu perusahaan menyebabkan semakin kompleksnya aktivitas yang terjadi dalam perusahaan tersebut. Dalam hal ini perusahaan harus mampu memastikan apa yang akan dikerjakan dan apakah yang telah dikerjakan sudah berjalan dengan benar. Perusahaan harus mampu mengendalikan operasional sehari-hari agar tujuan utama perusahaan dapat tercapai.

Dalam operasionalnya, perusahaan tidak dapat meninggalkan aktivitas *planning*, yaitu untuk merencanakan apa yang akan dikerjakan agar tujuan perusahaan dapat tercapai dan *controlling*, yaitu untuk memastikan apakah yang sudah direncanakan berjalan dengan baik dan sesuai dengan apa yang diharapkan. Hal yang sering terjadi adalah hasil pelaksanaan perencanaan kurang sesuai dengan apa yang diharapkan untuk dicapai. Sehingga dalam perjalanannya perusahaan menghadapi hambatan bagaimana menyelesaikan masalah yang timbul. Seringkali yang menjadi pokok permasalahannya adalah perilaku individu yang menyebabkan perencanaan tidak dapat dijalankan dengan baik. Ada banyak hal yang menjadi penyebab munculnya perilaku individu dan masalah bagaimana memperbaiki perilaku yang menghambat tercapainya tujuan perusahaan.

Karya ilmiah ini memilih divisi penjualan, yaitu salesman PT. Eurindo sebagai obyek penelitian mengenai masalah apa yang terjadi pada individu salesman yang menyebabkan munculnya keengganan salesman bekerja, yang berakibat kinerja penjualan PT. Eurindo, sebagai pedagang besar farmasi, kurang baik. Adanya kebijakan dalam aktivitas penjualan mempengaruhi sistem penilaian kinerja dan kinerja salesman sehingga pada beberapa waktu yang lalu nilai penjualan PT. Eurindo tidak terlalu memuaskan. Untuk dapat meningkatkan nilai penjualannya, pihak manajemen mencari tahu terlebih dahulu masalah apa yang terjadi dalam individu salesman, yaitu *motivational problem* dimana mereka enggan untuk bekerja secara maksimal dan hal ini berpengaruh pada nilai penjualan PT. Eurindo. Untuk memperbaiki *motivational problem* yang terjadi, pihak manajemen memilih menerapkan *result control*. *Result control* sebagai salah satu bentuk pengendalian yaitu dengan mengevaluasi apa yang telah dilakukan dan pengendalian berdasarkan hasil yang dicapai salesman melalui definisi dari dimensi kerja, penilaian kinerja, penetapan target dan pemberian *reward* atau *punishment* ini diwujudkan dalam bentuk sales target. Dimana salesman yang mampu mencapai target yang telah ditetapkan akan mendapatkan penilaian kinerja yang baik yang berpengaruh pada pemberian reward atas kerja mereka.

Sales target ini memacu salesman untuk mengoptimalkan kinerja mereka sehingga mereka tertantang dan hal ini secara langsung memotivasi salesman. Hasil dari motivasi ini nampak pada nilai penjualan setelah diterapkannya sales target sebagai bentuk pengendalian untuk mencapai tujuan perusahaan.

