

## ABSTRAKSI

Perkembangan dalam dunia bisnis saat ini semakin marak, terutama pada perusahaan distributor produk. Badan usaha harus mampu mengendalikan operasional sehari-hari agar tujuan utama badan usaha dapat tercapai. Dalam hal ini, badan usaha harus mampu memastikan apa yang harus dikerjakan dan apakah yang telah dikerjakan sudah sesuai dan berjalan dengan benar.

Adanya demonstrasi yang dilakukan oleh karyawan dan buruh untuk menuntut kenaikan gaji merupakan gambaran yang harus dicermati oleh setiap badan usaha. Gaji yang tinggi memang selalu didambakan oleh setiap orang. Akan tetapi badan usaha harus berhati-hati dalam sistem penggajian, apakah sudah sesuai jika karyawan diberi gaji sekian?? Apakah karyawan bisa menerima dengan gaji tersebut? Bagaimanapun sistem penggajian dan sistem insentif berpengaruh langsung terhadap karyawan, terutama dalam hal memotivasi.

Setiap badan usaha mempunyai tujuan yang harus dicapai dan menuntut setiap individu untuk menciptakan kinerja yang baik. Tujuan badan usaha dan karyawan harus selaras, agar tujuan badan usaha dapat tercapai. Pada kenyataannya, tujuan badan usaha dan karyawan sering tidak selaras, sehingga menyebabkan kinerja karyawan menjadi menurun. Dalam hal ini, salesman PT "X" mengalami *motivational problem* dan mereka cenderung tidak melakukan pekerjaan dengan baik, padahal mereka tahu dengan jelas apa yang diharapkan badan usaha pada dirinya.

Dalam badan usaha, masalah motivasi sangat penting. Jika karyawan tidak mempunyai motivasi dalam bekerja, maka hasil yang dicapai pun tidak akan maksimal. Untuk mengatasi *motivational problem* tersebut, diperlukan pengendalian manajemen, salah satunya adalah menggunakan *tight result control* yang berfokus pada hasil akhir (*end result*) terhadap target yang telah ditetapkan.

Dalam penulisan ini, akan dibahas mengenai *tight result control system* yang diterapkan PT "X" berupa pemberian insentif seperti komisi dan bonus atas tercapainya target omzet penjualan yang telah ditetapkan serta adanya *punishment* seperti pemotongan / tidak adanya pemberian komisi dan bonus jika target omzet tidak tercapai / tidak memenuhi persyaratan yang ada.

Penelitian ini bertujuan untuk melihat bagaimana dampak *tight result control* yang dijalankan PT "X" dalam mengatasi *motivational problem* karyawan (salesman). Meliputi penjabaran karakteristiknya yaitu : *definitions of desired result* ; *measurement of performance* ; dan pemberian *reward and punishment*.