

ABSTRAK

Seiring perkembangan zaman, persaingan di dunia bisnis menjadi semakin kompetitif. Hal tersebut menyebabkan perusahaan saat ini memerlukan suatu *management control system* yang baik agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Untuk memenuhi tujuan perusahaan tersebut, tentunya harus ada dukungan dari sumber daya manusia yaitu karyawan yang merupakan bagian terpenting dalam suatu perusahaan. Dimana karyawan yang berperan besar dalam maju mundurnya suatu perusahaan. Selain itu, juga harus terdapat motivasi dari setiap individu. Adanya semangat kerja yang tinggi dari karyawan dapat membawa kemajuan suatu perusahaan, sehingga perusahaan harus dapat memotivasi karyawannya untuk bekerja lebih baik. Motivasi yang ada pada setiap individu bergantung pada *management control system* yang diterapkan oleh organisasi tersebut. Hal ini berkaitan dengan apakah bentuk pengendalian yang digunakan oleh perusahaan cukup berguna untuk mengatasi *motivational problem* yang ada dalam organisasi.

Berawal dari pemikiran di atas, maka penulis mencoba membahas mengenai penerapan *action control* dan *result control* dalam upaya mengatasi masalah motivasi karyawan divisi penjualan PT. "X". Akibat dari persaingan di dunia bisnis yang semakin ketat ini, menuntut PT. "X" agar dapat terus meningkatkan kinerja badan usaha secara keseluruhan. Dalam hal ini, kinerja karyawan divisi penjualan PT. "X" memiliki peranan yang sangat penting dalam keberlangsungan hidup perusahaan.

Penerapan *action control* dan *result control* oleh PT."X" dapat dikatakan cukup mampu untuk meningkatkan motivasi karyawannya, namun kenyataannya masih saja terdapat masalah motivasi yang belum dapat diatasi bahkan timbulnya masalah motivasi baru lainnya yang terkait dengan motivasi dari masing-masing karyawan. Hal itu dikarenakan masih terdapat kelemahan pada penerapan pengendalian tersebut, sehingga akan berdampak pada hasil yang dicapai oleh karyawan. Berdasarkan temuan dari penelitian menunjukkan bahwa penerapan *action control* dan *result control* yang baik dan tepat, serta adanya keterkaitan antara kinerja dengan *reward* diharapkan dapat meningkatkan motivasi dan mengatasi masalah motivasi karyawan divisi penjualan PT. "X", sehingga tujuan maupun sasaran dari PT. "X" dapat tercapai dengan segera.