

## ABSTRAK

Di era bisnis yang semakin melaju seiring dengan persaingan ketat dari pelaku ekonomi maka menyebabkan pentingnya sistem pengendalian manajemen dimiliki oleh perusahaan. Hal ini dimaksudkan agar perusahaan dapat bertahan dan terus berkembang. Pada dasarnya suatu kontrol sistem yang baik dapat menjadi salah satu pendukung keberhasilan dalam pencapaian *goal congruence* suatu perusahaan. Kontrol yang ada tersebut akan digunakan oleh perusahaan untuk mengoptimalkan seluruh sumber daya yang bisa dimanfaatkan.

Pada sumber daya manusianya, perusahaan mengharapkan adanya kinerja yang baik dan optimal sehingga dalam jangka pendek kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik dan pada jangka panjang visi, misi, dan tujuan perusahaan tercapai. Salah satu alat pengendalian manajemen yang digunakan oleh perusahaan adalah sistem penilaian kinerja dan *reward*. Dimana hal ini akan berpengaruh terhadap timbulnya motivasi yang mempengaruhi kinerja karyawan khususnya dalam tingkat penjualan.

Skripsi ini menggunakan tenaga kerja CV FORTUNA MOTORINDO sebagai obyek penelitian. CV FORTUNA MOTORINDO merupakan perusahaan dagang yang bergerak di bidang otomotif khususnya sepeda motor. Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui bagaimana peran sistem penilaian kinerja dan sistem *reward* dalam meningkatkan penjualan dengan memahami terlebih dahulu kebijakannya, alasan penerapannya, serta mencari relevansi teori motivasi dengan keadaan riilnya. Dalam skripsi ini diungkapkan apakah sistem tersebut telah berjalan efektif atau sebaliknya.

Agar sistem tersebut berjalan dengan efektif, CV FORTUNA MOTORINDO harus mengadakan perbaikan terhadap sistem yang ada. CV FORTUNA MOTORINDO memulainya dengan sistem penilaian kinerja agar nantinya dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat digunakan sebagai pedoman dalam memberikan *reward* pada karyawan sehingga timbal balik yang diberikan sesuai dengan kontribusi yang diberikan. Jika sistem yang diterapkan sesuai dengan harapan karyawan, maka kepuasan kerja karyawan akan tercapai, motivasi meningkat dan pada akhirnya akan berdampak pada kinerja yang mempengaruhi tingkat penjualan perusahaan.