

## ABSTRAK

Suatu perusahaan umumnya selalu dituntut agar dapat memberikan kinerja yang baik dan berkualitas. Dalam hal ini sumber daya manusia merupakan salah satu faktor yang memegang peranan penting untuk mewujudkan tujuan perusahaan. Perusahaan harus mampu memanfaatkan sumber daya manusia seoptimal mungkin untuk mendapat nilai tambah bagi perusahaan. Namun, dibalik usaha mewujudkan seluruh tujuan perusahaan, perusahaan harus dapat memberi sesuatu yang bisa memotivasi sumber daya manusianya untuk bekerja lebih baik lagi. Sesuatu yang dapat memotivasi karyawan perusahaan tak lain adalah dengan menerapkan *result control* yaitu dengan pemberian *reward* dan *punishment* terhadap karyawannya.

Tujuan dari penelitian ini adalah penulis mencoba untuk menganalisis topik mengenai penerapan *result control* dalam mengatasi masalah motivasi pada *salesman* di CV. Hendra Motor sehingga kinerja sumber daya manusia CV. Hendra Motor akan ikut meningkat. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan metode wawancara dan analisis dokumen.

Temuan pada penelitian ini menunjukkan bahwa CV. Hendra Motor sudah menerapkan sistem *reward* kepada *salesmannya*, sehingga tentu hal ini mempengaruhi motivasi kerja karyawan. Namun, ternyata masih ada masalah motivasi yang muncul pada *salesmannya*. Oleh karena itu penelitian ini mencoba memberikan rekomendasi yang efektif dalam penerapan *result control* pada CV. Hendra Motor, sehingga perusahaan dapat memperoleh hasil kinerja yang maksimal dari karyawannya dan meningkatkan profit serta mencapai tujuan dari CV. Hendra Motor.

Kata Kunci: *Result Control, Reward, Punishment, Sumber daya manusia*