

## ABSTRAK

Perkembangan usaha dewasa ini telah diwarnai dengan berbagai macam persaingan disegala bidang. Seiring dengan perkembangan jaman dan semakin meningkatnya kebutuhan alat transportasi membawa kemajuan bagi perusahaan otomotif terutama dibidang sepeda motor, yang mana sangat dibutuhkan oleh banyak orang, karena harganya sangat terjangkau dan mudah perawatannya. Hal ini menyebabkan masing-masing *dealer* sepeda motor berlomba-lomba dalam meningkatkan penjualan sepeda motor. Oleh karena itu, dibutuhkan adanya suatu sistem pengendalian manajemen yang merupakan salah satu faktor pendukung keberhasilan untuk dapat mencapai tujuan perusahaan. Dengan adanya sistem pengendalian yang baik di dalam suatu perusahaan dapat memastikan bahwa anggota perusahaan bertindak dan memiliki keinginan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

UD."Surya Mas Motor" merupakan *dealer* sepeda motor Yamaha terbesar di Jombang dan berdiri sejak tahun 2006. UD."Surya Mas Motor" dalam memotivasi karyawannya dengan menerapkan *result control*. Penerapan *result control* ini bertujuan untuk mencapai tujuan perusahaan. Namun, dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa masalah. Pembuatan skripsi ini difokuskan untuk mengetahui bagaimana bentuk *result control* yang diterapkan oleh perusahaan dalam meningkatkan motivasi karyawan bagian penjualan ( *salesman* dan *counter sales* ).

Penerapan *result control* yang diterapkan oleh UD."Surya Mas Motor" pada bagian penjualannya kurang konsisten. Hal ini dapat terlihat dari adanya ketidak konsistensian antara penentuan dimensi kinerja, pengukuran kinerja, penetapan target, dan penyediaan *reward* dan *punishment*. Ketidak konsistensian perusahaan dalam menerapkan *result control* dapat berdampak buruk bagi kinerja para karyawan bagian penjualan sehingga dapat menimbulkan masalah motivasi dalam diri karyawan tersebut. Temuan dari penelitian menunjukkan bahwa apabila penerapan *result control* tidak berjalan dengan baik maka dapat berdampak negatif bagi perusahaan. Jika, perusahaan mengimplementasikan penerapan *result control* dengan baik dan benar maka tujuan perusahaan dapat tercapai dengan baik dan dapat meningkatkan motivasi para *salesman* dan *counter sales* dalam mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.