

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan otomotif khususnya motor di kota Bandar Lampung dari berbagai merk sangat pesat. Persaingan antar produsen motor pun semakin tidak bisa dihindari. Semakin tingginya tingkat mobilitas masyarakat, semakin tinggi juga penggunaan alat-alat transportasi di Indonesia. Salah satu yang diminati oleh kebanyakan masyarakat Indonesia adalah sepeda motor. Berbagai macam produk dan merk sepeda motor dengan harga yang bervariasi semakin banyak membanjiri pasar otomotif, sehingga fenomena seperti ini sedikit demi sedikit dapat merubah minat konsumen dalam membeli produk dari produsen sebelumnya. Maka hal itu perusahaan harus memiliki sumber daya yang unggul yaitu kompetensi dimana kemampuan yang dimiliki karyawan disuatu perusahaan.

Sutrisno (2016), kompetensi adalah kemampuan atau keahlian yang dimiliki oleh seseorang dalam melakukan suatu pekerjaan atau tugas di bidang tertentu, sesuai dengan jabatan yang dimiliki. Rantung et al. (2020) memberikan pengertian kompetensi adalah kemampuan untuk melaksanakan suatu pekerjaan yang dimiliki atas keterampilan dan pengetahuan serta didukung oleh sikap kerja yang dituntut oleh pekerjaan tersebut, oleh karena itu untuk mencapai suatu pekerjaan dengan baik perlu adanya pelatihan kerja.

Haryati dan Sibarani (2015), mengatakan pelatihan kerja yaitu usaha untuk meningkatkan kinerja karyawan dalam pekerjaan sekarang atau dalam pekerjaan

lain yang akan dijabatnya segera. Program pelatihan yang ada misalnya *advance maintenance* dan *troubleshooting engine noise* pelatihan tersebut adalah untuk mengetahui pemecahan masalah kebisingan mesin, kemudian analisa alat diagnostik Yamaha, program pelatihan di dealer ada juga pembelajaran mengenai *salesmanship* dimana cara menjual produk tersebut agar calon pembeli loyal dan percaya terhadap perusahaan, kemudian etika bicara, tingkah laku, dan penampilan agar calon pembeli dapat merasa puas dan nyaman dengan pelayanan yang diberikan tersebut, Amelia (2017). Dapat disimpulkan bahwa pelatihan tidak hanya menambah pengetahuan karyawan, tetapi juga meningkatkan keterampilan dan kemampuan yang dapat meningkatkan produktivitas kerja.

Haryati dan Sibarani (2015), produktivitas kerja pada dasarnya mencakup sikap mental patriotik yang melihat kedepan secara optimis dengan memiliki keyakinan diri bahwa kehidupan hari ini dapat menjadi lebih baik dari hari kemarin dan hari esok dapat menjadi lebih baik dari hari ini. Produktivitas kerja bagi perusahaan yang optimal merupakan aspek paling penting dalam perusahaan. Dalam mencapai produktivitas tersebut adalah kebutuhan akan sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas. Setiap perusahaan ingin karyawannya memiliki produktivitas kerja yang tinggi. Tanpa adanya produktivitas kerja yang baik dari semua anggota perusahaan atau badan usaha, maka keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan akan sulit dicapai. Seorang karyawan juga akan memiliki produktivitas kerja yang baik jika hasil kerjanya sesuai dengan standar baik dari kualitas maupun kuantitas.

Produktivitas kerja dapat dikatakan keseimbangan hasil pencapaian rata-rata tenaga kerja seorang karyawan yang dilihat dari jam kerja yang ada dalam proses tersebut. Dengan adanya produktivitas kerja yang baik maka dapat meningkatkan penjualan motor yamaha di Bandar Lampung.

Tujuan utama perusahaan adalah selalu berusaha untuk berkembang, mendapatkan keuntungan yang maksimal, dan berorientasi pada peningkatan nilai perusahaan. Kebutuhan masyarakat terhadap alat transportasi khususnya sepeda motor otomatis (*matic*) yang semakin meningkat membutuhkan pemenuhan kebutuhan tersebut, para produsen sepeda motor otomatis menciptakan banyak pilihan sepeda motor mulai dengan kecepatan mesin dan model *body* Haryati dan Sibarani (2015). Perkembangan sepeda motor *matic* yang terjadi sekarang cukup sengit tingkat persaingannya, dimana perusahaan dapat bersaing dengan produk-produk sepeda motor *matic* lainnya.

Kebutuhan masyarakat terhadap alat transportasi khususnya sepeda motor otomatis (*matic*) yang semakin meningkat membutuhkan pemenuhan kebutuhan tersebut, para produsen sepeda motor otomatis menciptakan banyak pilihan sepeda motor mulai dengan kecepatan mesin dan model *body* Haryati dan Sibarani (2015) sepeda motor yang banyak pilihannya. Perkembangan sepeda motor *matic* yang terjadi sekarang cukup sengit tingkat persaingannya, dimana perusahaan dapat bersaing dengan produk-produk sepeda motor *matic* lainnya. Berikut tabel 1.1 data penjualan sepeda motor di Bandar Lampung.

**Tabel 1.1** Data Penjualan sepeda motor di Bandar Lampung

No.	Merk	Penjualan	Presentase
1.	Honda	377.476	66,16%
2.	Yamaha	159.835	28,02%
3.	Kawasaki	18.515	3,245%
4.	Suzuki	13.398	2,348%
5.	TVS	1.300	0,228%
<b>TOTAL</b>		570.524	100,00%

*Sumber : data aisi penjualan motor di Bandar Lampung Februari 2020.*

Dari tabel di atas penjualan sepeda motor pada Februari 2020 turun 16% menjadi 570.524 unit, dibanding bulan yang sama tahun lalu sebesar 681.267 unit. Jika dibanding Januari 2020, penjualan motor naik 11% dari 513.816 unit. Berdasarkan data penjualan sepeda motor tersebut. Honda masih merajai pasar motor domestik, dengan penjualan sebanyak 377.476 unit pada Februari lalu dengan pangsa pasar mencapai 66,16%. Posisi kedua dipegang Yamaha dengan penjualan 159.835 unit dengan pangsa pasar 28,02%, diikuti Kawasaki sebanyak 29.577 unit (3,24%), Suzuki 25.077 unit (2,34%), dan TVS 3.480 unit (0,22%).

Meskipun Penjualan motor yamaha di Bandar Lampung memiliki penurunan penjualan pada bulan februari, tetapi yamaha memiliki keunggulan yaitu dengan menjanjikan resale value dimana jika produk yamaha dijual maka nilai jual motor yamaha tersebut akan lebih tinggi. Yamaha juga memiliki model dan teknologi jauh lebih cepat berkembang serta karakter mesin yamaha lebih agresif dan responsif dibanding honda.

Mandey dan Sahanggamu (2014) sub dealer yamaha motor di kota Bandar Lampung dalam dunia otomotif, dimana cara kerja karyawan dealer motor yamaha bagian teknisi dan sales produk barang yang dipengaruhi oleh kompetensi dan pelatihan kerja. Dalam meningkatkan produktivitas kerja karyawan dimana kompetensi adalah suatu kemampuan melakukan aktifitas atau pekerjaan untuk mencapai tujuan perusahaan baik dari penjualan, *service* dalam mendapatkan keuntungan. Oleh karena itu dalam melakukan pekerjaan tersebut dibutuhkan pelatihan kerja agar hasil pekerjaan yang dilakukan sesuai dengan tujuan yang akan dicapai, baik dalam penjualan, loyalitas, disiplin kerja, serta tanggung jawab karyawan. Dengan adanya kompetensi dan pelatihan kerja yang dilakukan perusahaan, maka dapat meningkatkan produktivitas kerja dan penjualan motor juga dapat meningkat.

Selain itu juga produktivitas kerja karyawan yang dapat naik turun karena di tanggal-tanggal tertentu di akhir bulan keadaan konsumen yang datang untuk *service* motor hanya sedikit dan belum lagi penjualan barang dan jasa yang sepi Cahyadi (2017). Kondisi ini berbanding terbalik pada tanggal di awal bulan dimana konsumen yang datang untuk *service* motor cukup banyak perhari nya. Sehingga sangat berpengaruh juga dengan pendapatan perusahaan.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti pada dealer yamaha motor di Bandar Lampung adalah turun nya minat konsumen terhadap penjualan dan *service* motor, oleh karena itu karyawan pada dealer tersebut merasa tidak bersemangat dalam melakukan pekerjaannya, sehingga pekerjaan

yang dilakukan tersebut kurang efisien dan kurang memuaskan konsumen, misalnya dalam *service* motor dimana konsumen merasa kurang puas dengan hasil pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan dealer. Karyawan yang ada pada dealer juga kurang memiliki keramahan dalam melayani konsumen sehingga mempengaruhi minat konsumen dalam penjualan dan *service* motor, berikut dapat dilihat pada tabel 1.2 data minat beli dan *service* konsumen.

**Tabel 1.2** Data minat beli dan *service* konsumen

	<b>Jan</b>	<b>Feb</b>	<b>Maret</b>	<b>April</b>	<b>Mei</b>	<b>Juni</b>
Yamaha	48,6%	43,9%	43,8%	39,6%	41,0%	41,4%
	<b>Juli</b>	<b>Agust</b>	<b>Sept</b>	<b>Okto</b>	<b>Nov</b>	<b>Des</b>
	44,0%	39.1%	38,6%	38,1%	41,8%	40,6%

Sumber : Data aisi minat konsumen di Bandar Lampung 2020

Tabel 1.2 menunjukkan bahwa minat beli konsumen dan *service* motor yamaha di Bandar Lampung mengalami penurunan. Kondisi ini membuat produsen dapat meningkatkan inovasi dengan terus meluncurkan produk-produk baru untuk meningkatkan penguasaan pasar, serta meningkatkan kinerja yang baik dalam menyelesaikan suatu pekerjaan seperti menangani motor konsumen yang memiliki masalah sehingga konsumen merasa puas dengan hasil pekerjaan yang dilakukan karyawan dealer yamaha tersebut.

Dilihat dari segi teoritis dalam penelitian ini dapat diambil dari teori hierarki kebutuhan Maslow yaitu kebutuhan aktualisasi diri (*self actualization needs*) aktualisasi diri merupakan hierarki kebutuhan dari Maslow yang paling tinggi. Aktualisasi diri berkaitan dengan proses pengembangan akan potensi yang

sesungguhnya dari seseorang Sunyoto (2013) Pemenuhan kebutuhan ini dapat dilakukan oleh para pimpinan perusahaan dengan menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan, memberikan otonomi untuk berkreasi, memberikan pekerjaan yang menantang, dan lain sebagainya Sugiyono (2017).

Berdasarkan hasil observasi diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Pengaruh Kompetensi dan Pelatihan Kerja Terhadap Peningkatan Produktivitas Kerja Karyawan Studi Kasus Dealer Yamaha Motor di Bandar Lampung**”

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah tersebut dapat dirumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut :

1. Apakah kompetensi mempengaruhi peningkatan produktivitas kerja dealer yamaha motor di Bandar Lampung?
2. Apakah pelatihan kerja mempengaruhi peningkatan produktivitas kerja dealer yamaha motor di Bandar Lampung?
3. Apakah kompetensi dan pelatihan kerja mempengaruhi peningkatan produktivitas kerja dealer yamaha motor di Bandar Lampung?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

1. Untuk menguji pengaruh kompetensi terhadap peningkatan produktivitas kerja dealer yamaha motor di Bandar Lampung.

2. Untuk menguji pengaruh pelatihan kerja terhadap peningkatan produktivitas kerja dealer yamaha motor di Bandar Lampung.
3. Untuk menguji pengaruh kompetensi dan pelatihan kerja terhadap peningkatan produktivitas kerja dealer yamaha motor di Bandar Lampung.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat baik bagi segi teoritis maupun praktis.

1. Manfaat teoritis
  - a. Mendapatkan pengetahuan tentang pengaruh kompetensi dan pelatihan kerja terhadap peningkatan produktivitas kerja karyawan sebagai dasar untuk penelitian selanjutnya, sehingga apa yang menjadi kekurangan penelitian dapat disempurnakan dan dikembangkan pada penelitian selanjutnya.
2. Manfaat praktis
  - a. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian yang dibuat oleh penulis bisa bermanfaat dan menjadi saran juga masukan sebagai salah satu informasi terhadap dealer motor yamaha di Bandar Lampung.