

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di dalam persaingan bisnis yang semakin ketat setiap tahun ketahun, maka usaha dagang harus mampu menyeimbangkan kebutuhan-kebutuhan yang diperlukan oleh setiap usaha dagang. Dengan cara meningkatkan kinerja karyawan untuk melakukan segala pekerjaan yang ada pada setiap usaha dagang. Dan seharusnya karyawan selalu di berikan motivasi dan evaluasi dalam setiap pekerjaannya supaya kinerja karyawan bisa berjalan sesuai tujuan perusahaan.

Timpe (1992) mengungkapkan kinerja adalah tingkat prestasi seseorang atau karyawan dalam suatu organisasi atau perusahaan yang dapat meningkatkan produktifitas. (Kinerja, Manufaktur, & Riyadi, 1945)

Setiap usaha dagang harus mampu memahami segala bentuk dari yang mereka jual, Supaya usaha dagang bisa mengetahui perkembangan-perkembangan yang mereka jual, seperti usaha dagang camilan maka yang harus diketahui oleh pihak pimpinan dan karyawan adalah kebutuhan masyarakat terhadap camilan, apabila pihak pimpinan dan karyawan mampu mengetahui kebutuhan masyarakat maka kinerja perusahaan dagang bisa stabil, dan Toko Madura merupakan perusahaan yang menjual produk camilan.

camilan merupakan produk yang berpeluang tinggi oleh karena itu banyak sekali produsen yang mengembangkan produknya untuk membentuk suatu usaha *Home industri* didaerahnya masing-masing dan perluaskan pada setiap pertokoan. Beredarnya camilan yang sudah di produksi oleh produsen akan tersebarluaskan di pertokoan-pertokoan yang ada disetiap perkotaan maupun di daerah lainnya,

sehingga camilan ini akan di konsumsi oleh konsumen di setiap daerahnya masing-masing.

Toko Madura merupakan usaha dagang yang mempunyai kegiatan membeli produk dalam jumlah yang besar dari produsen, kemudian di simpan kemudian dijual kembali untuk memberikan keuntungan terhadap usaha dagang Toko Madura. Namun disini ada perbedaan dari usaha dagang yang lainnya yaitu memberikan nilai tambahan pada produk yang dibeli dari produsen yang berupa *packanging* dari usaha tersebut. Toko Madura mempunyai kontrak terhadap produsen yang belum mempunyai *merek* atau *brand name* dengan memasang *merek* atau *brand name* dari usaha Toko Madura itu sendiri. Dengan begitu nilai tambah dari usaha yang ada di Daerah Perumnas Kamal tersebut semakin dikenal oleh masyarakat atau konsumen oleh karena itu usaha ini sangat berpengaruh dan dibutuhkan oleh masyarakat sekitar.

Toko Madura merupakan usaha dagang yang di miliki Ibu Susyatun dengan satu karyawan, karyawan yang ada di Toko Madura merupakan karyawan yang multifungsi. Karena diakibatkan kurangnya tenaga kerja, sehingga karyawan Toko Madura ini selalu kesulitan dibidang melayani konsumen secara maksimal. Toko Madura sangat memerlukan kinerja yang sangat baik dari karyawan yang ada supaya Toko Madura ini bisa bersaing dengan toko-toko yang ada di sekitarnya.

Menurut (Mangkunegara, 2009 : 67). prestasi kerja merupakan hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang karyawan dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. (Pati, 2011)

Menurut (Ambar T.S dan Rosidah, 2003 : 187). Karyawan yang memiliki kinerja yang tinggi dan baik dapat membantu tercapainya tujuan dan sasaran yang

telah ditetapkan oleh perusahaan. Untuk memiliki kinerja yang tinggi dan baik, seorang karyawan dalam melaksanakan pekerjaannya harus memiliki keahlian dan ketrampilan yang sesuai dengan pekerjaan. Produktivitas karyawan menjadi pusat perhatian dalam upaya meningkatkan kinerja yang mempengaruhi tingkat efisiensi dan efektivitas organisasi. (Pati, 2011)

Toko Madura harus menambah tenaga kerja supaya kinerja Toko Madura bisa memperoleh segala tujuannya dan mencapai kesuksesannya, karyawan yang dibutuhkan oleh usaha dagang Toko Madura merupakan karyawan yang mempunyai keterampilan yang luas dan karyawan bisa melakukan pekerjaan apa saja yang diperlukan oleh Toko Madura, dan apa bila semua itu bisa dilakukan oleh usaha dagang maka yang Toko Madura bisa lebih meningkatkan kinerja perusahaan. Toko Madura mampu menambah tenaga kerja lebih dari satu melihat *omzet* yang selama ini didapat setiap harinya. Mulai dari Rp 2.000.000-‘ sampai Rp. 7.000.000-‘ dan terkadang lebih dari yang sudah di cantumkan dalam sehari, semua itu membuktikan bahwasannya usaha camilan ini sangat mempunyai peluang yang besar dalam mendirikan usaha sendiri.

1.2 Rumusan Masalah

Berikut ini merupakan permasalahan yang akan dikaji dalam laporan praktek kerja lapangan :

- a) Bagaimana cara menambah dan memperbaiki kinerja karyawan Toko Madura?

1.2 Tujuan Kegiatan Penelitian

Tujuan dalam penelitian ini adalah:

- a) Mengetahui cara menambah dan meningkatkan kinerja karyawan Toko Madura.

1.3 Manfaat kegiatan

1.4.1 Manfaat bagi Mahasiswa

- a) Mampu memberikan pengalaman didunia pekerjaan khususnya di bidang camilan.
- b) Mampu berkomunikasi dengan konsumen dan mengatasi sifat sifat konsumen dengan baik.
- c) Bisa mengetahui strategi yang ada di dunia bisnis atau usaha khususnya di bidang camilan.
- d) Menambah dan meningkatkan keterampilan serta keahlian dibidang Usaha camilan.

1.4.2 manfaat bagi usaha dagang.

- a) Mampu membantu usaha dagang dalam meringankan tenaga kerja karyawan.
- b) Mampu memberikan kontribusi terhadap usaha dagang.
- c) Adanya kerjasama antara dunia pendidikan dengan dunia usaha dagang sehingga usaha tersebut bisa dikenal oleh kalangan akademis.

1.4.3 Manfaat bagi universitas.

- a) Dapat meningkatkan hubungan baik antara lembaga pendidikan dengan usaha dagang.
- b) Dapat mempromosikan keberadaan akademik di tengah-tengah dunia kerja.

1.5 Lokasi Penelitian

Toko Madura yang di pimpin Ibu Susyatun ini terletak di Daerah Pulau Madura paling barat yang mempunyai karismatik yang tinggi untuk membentuk usaha dagang dibidang camilan dan juga lumayan dekat dengan salah satu Universitas Negeri ternama yang ada di pulau madura. Toko Madura ini bertepatan di Jalan. Jeruk Raya no. 04 Kecamatan Kamal. Kabupaten Bangkalan.

1.6 Waktu Pelaksanaan Penelitian

Hari / Tanggal : Rabu 15 Maret sampai 14 April 2017

Waktu : 07.30 – 21.00

Tempat : Toko Madura Perumahan Perumnas Kamal
Kecamatan Kamal Kabupaten Bangkalan.

1.1 Tabel waktu pelaksanaan kegiatan penelitian.

No	Tanggal	Kegiatan atau Deskripsi Pertemuan
1	Rabu 15/03/2017	Perkenalan dengan pemimpin Perusahaan dan karyawan perusahaan
2	Kamis 16/03/2017	Beradaptasi terhadap lingkungan sekitar (melakukan hubungan sosial)
3	Jum'at 17/03/2017	Pemberian arahan oleh pemilik Pelatihan cara-cara tentang penggunaan alat Perusahaan
4	Senin 20/03/2017	Melakukan / menggunakan alat pengemasan produk yang sudah dibeli konsumen.
5	Selasa 21/03/2017	Menghafal harga-harga produk
6	Rabu 22/03/2017	Pengarahan tata letak (layout) produk
7	Kamis 23/03/2017	Memberikan membandrol harga produk
8	Jum'at 24/03/2017	Memberisikan lingkungan perusahaan dan tempat produk
9	Senin 27/03/2017	List barang
10	Selasa 28/03/2017	Menerima kiriman produk/kulakan produk
11	Rabu 29/03/2017	Membandrol harga produk
12	Kamis 30/03/2017	Menata produk
13	Jum'at 31/03/2017	Mengirim produk kekonsumen
14	Senin 03/04/2017	Belajar berkomunikasi dengan konsumen dengan baik
15	Selasa 04/04/2017	List barang
16	Rabu 05/04/2017	Penerimaan Produk dari Produsen
17	Kamis 06/04/2017	Memberikan bandrol pada Produk
18	Jum'at 07/04/2017	Membersikan tempat produk

19	Senin 10/04/2017	Menata ulang Produk
20	Selasa 11/04/2017	Pengiriman produk pada konsumen di bidang online
21	Rabu 12/04/2017	Malayani Konsumen
22	Kamis 13/04/2017	Wawancara kepada Pimpinan Mengenai sejarah perusahaan
23	Jum'at 14/04/2017	Melengkapi laporan

Sumber : Toko Madura.