

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sekarang ini, peranan member yang dimiliki oleh perusahaan tidak dapat dilepaskan. Member merupakan bagian yang tidak dapat tergantikan oleh teknologi apapun sehingga member merupakan asset penting perusahaan yang harus di manage dengan baik untuk kelangsungan dan tujuan perusahaan (Lahagu et al 2023) perkembangan dunia bisnis sekarang ini menghadirkan persaingan yang kompetitif antar perusahaan. Keadaan ini memerlukan pengelolaan member lebih baik untuk peningkatan hasil kerja. Menurut Lahagu et al (2023) kinerja merupakan hasil fungsi pekerjaan atau kegiatan seseorang dalam suatu organisasi yang dipengaruhi oleh berbagai faktot untuk mencapai tujuan organisasi dalam periode waktu tertentu (Sinaga 2020).

Adapun beberapa kinerja member yang dilakukan yaitu salah satunya seperti mengikuti training, mengikuti acara workshop, home prospek. hal demikian membantu para member akan paham cara kerja sebagai member kemudian member yang sudah mengikuti kegiatan tersebut member akan mendatangi langsung kepada calon member untuk menjelaskan profil Perusahaan, marketing plan Perusahaan, serta keterbukaan dalam sistem kerja, biasanya pemasaranya ada yang perorangan ada juga yang langsung secara kelompok.

Poetro & Handoko (2014) kinerja sebagai proses melalui sebuah organisasi mengevaluasi atau menilai kinerja member. Menurut Nurjaya, (2021) menyatakan bahwa kinerja adalah tingkat pencapaian hasil atas pelaksanaan tugas tertentu. Kinerja perusahaan adalah tingkat pencapaian hasil dalam rangka mewujudkan tujuan perusahaan. Menurut Onsardi & Putri (2020) menyatakan bahwa kinerja adalah hasil-hasil fungsi pekerjaan seseorang atau kelompok dalam suatu organisasi pada periode waktu tertentu yang merefleksikan seberapa baik seseorang atau kelompok tersebut memenuhi persyaratan sebuah pekerjaan dalam usaha pencapaian tujuan organisasi. Menurut Lilyana et al (2021) menyatakan bahwa kinerja adalah hasil kerja yang telah dicapai dengan menyelesaikan tugas dan tanggung jawab yang telah diberikan dalam jangka waktu tertentu.

Member memberikan kinerja yang maksimal adalah member mengerti tugas dan tanggung jawabnya secara utuh. Perkembangan dan inovasi yang terjadi menuntut adanya pelatihan kepada member. Pelatihan kepada member diberikan mulai dari awal diterima kerja agar mengetahui dan melaksanakan pekerjaan dengan penuh tanggung jawab hingga pelatihan untuk mengembangkan kemampuan member (Angyuni & Rustam 2021). Menurut Harsuko Riniwati (2016) “Pelatihan merupakan aktivitas atau latihan untuk meningkatkan mutu, keahlian, kemampuan dan keterampilan (dilakukan setelah dan selama menduduki jabatan atau pekerjaan tertentu)”.

Tujuan dari suatu perusahaan yaitu bagaimana apa yang telah direncanakan dapat terwujud. Dalam mewujudkan rencana yang dibuat maka perusahaan memerlukan SDM yang memiliki keahlian ataupun menguasai bidang kerja yang telah diberikan. Untuk menjadikan tenaga kerja yang handal maka perusahaan harus memberikan pelatihan ataupun memberikan motivasi bagi setiap member. Pelatihan diberikan agar para member mampu melaksanakan apa yang menjadi tanggung jawabnya. Pelatihan disesuaikan dengan bidang keahlian masing – masing member. Pelatihan diberikan agar para member tidak monoton dalam melakukan pekerjaan yang ada. Member merupakan kunci sukses dalam suatu organisasi sehingga pengelolaan SDM yang baik akan mendorong organisasi kearah pencapaian tujuan (Handayati et al 2015).

Selain pelatihan yang mempengaruhi kinerja adalah motivasi, motivasi merupakan suatu dorongan yang membuat orang bertindak atau berperilaku dengan cara-cara motivasi yang mengacu pada sebab munculnya sebuah perilaku, seperti faktor-faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu. Motivasi dapat diartikan sebagai kehendak untuk mencapai status, kekuasaan dan pengakuan yang lebih tinggi bagi setiap individu. Motivasi justru dapat dilihat sebagai basis untuk mencapai sukses pada berbagai segi kehidupan melalui peningkatan kemampuan dan kemauan.

Dargin et al (2019) menjelaskan bahwa motivasi adalah dorongan kerja yang timbul pada diri seseorang untuk berperilaku dalam mencapai

tujuan yang telah ditentukan. Menurut Winardi, (2016) motivasi merupakan hasil sejumlah proses yang bersifat internal atau eksternal bagi seorang individu, yang menyebabkan timbulnya sikap antusiasme dan persistensi dalam melaksanakan kegiatankegiatan tertentu. Menurut Sutrisno et al (2016) motivasi merupakan akibat dari interaksi seseorang dengan situasi tertentu yang dihadapinya. Karena itulah, terdapat perbedaan dalam kekuatan motivasi yang ditunjukkan oleh seseorang dalam menghadapi situasi yang sama. Bahkan, seseorang akan menunjukkan dorongan tertentu dalam menghadapi situasi yang berbeda dan dalam waktu yang berlainan pula.

Motivasi dibutuhkan agar member yang bekerja dapat bekerja lebih baik lagi. Adanya komunikasi yang baik dapat menimbulkan suasana kerja yang lebih harmonis. Komunikasi dua arah harus diciptakan di dalam lingkungan kerja. Member yang bekerja dengan baik dapat juga diberikan penghargaan atas prestasi kerja yang telah dibuat. Dengan penghargaan yang diberikan memacu dalam meningkatkan member tersebut. Upaya-upaya untuk meningkatkan kinerja member merupakan tantangan manajemen yang paling serius karena keberhasilan untuk mencapai tujuan dan kelangsungan hidup perusahaan tergantung pada kualitas kinerja sumber daya manusia yang ada didalamnya (Tuhumena et al 2017).

Faktor lainnya yang tidak kalah penting adalah disiplin kerja. Disiplin berarti sikap patuh dan tunduk terhadap peraturan yang ada (Yuvi & Wahyuning, 2021), kedisiplinan hadir dari kesadaran dan didikan mulai

dari diajarkan dari lingkungan keluarga hingga lingkungan sekitar. Kedisiplinan yang tinggi pada diri member membuat member patuh terhadap ketetapan dan norma pada tempat kerja sehingga mendorong peningkatan kinerja (Tio & Rustam, 2021) disiplin kerja menjadikan member mengerti dan memahami tugasnya, mampu menyelesaikan pekerjaannya tepat waktu, peraturan-peraturan yang berlaku pada tempat kerja hingga menimbulkan rasa tanggung jawab untuk memberikan hasil kerja untuk perusahaan. Peningkatan kinerja yang dipengaruhi oleh pelatihan, motivasi dan disiplin kerja diperlukan oleh perusahaan dalam berbagai bidang bisnis. Jenis bisnis yang sering kita temui sekarang ini adalah bisnis konvensional. Secara umum alur bisnis konvensional yaitu pada saat barang telah selesai di produksi, barang dipasarkan oleh divisi pemasaran (marketing) kepada konsumen. Kelemahan pada alur ini adalah perusahaan mengeluarkan biaya yang besar untuk divisi pemasaran (Cahyadi 2019) keadaan tersebut memunculkan inovasi bisnis yaitu bisnis Network Marketing atau biasa di kenal *Marketing Multi Level* (MLM). Cahyadi (2019) menjelaskan bahwa perusahaan yang bergerak di jenis ini menghemat biaya pemasaran. Alur pemasaran pada jenis MLM ini adalah perusahaan produsen merupakan perusahaan MLM atau disebut regulator dan langsung dipasarkan oleh distributor. Distributor tidak membutuhkan divisi marketing sehingga biaya yang dikeluarkan untuk pemasaran barang menjadi bonus untuk distributor independent (member MLM).

Terdapat beberapa jenis perusahaan *Marketing Multi Level* (MLM) yang beroperasi di Pasuruan seperti K-Link, Amway, Herbalife, Oriflame, PT Melia Sehat Sejahtera, TIENS, CNI, Tupperware, dan lain-lain. PT Melia Sehat sejahtera merupakan perusahaan yang menerapkan system kerja dengan MLM (*Multi Level Marketing*) dimana pemasaran produknya akan mempertemukan sejumlah anggota atau yang kerap disebut dengan member. Member juga berperan sebagai konsumen, pemasar, dan juga seorang distributor. PT Melia Sehat Sejahtera merupakan perusahaan MLM yang telah memiliki latar belakang perusahaan yang jelas, surat izin/legalitas yang lengkap, sejarah kepemimpinan yang jelas dan tidak memiliki citra yang buruk di masyarakat. PT. Melia Sehat Sejahtera ini didirikan oleh Bapak Ir. Sukur H. Nababan yang dimana saat ini menjabat sebagai Anggota Dewan DPR RI. PT Melia Sehat Sejahtera memiliki kantor pusat di Graha Grace, Jl. Minangkabau No. 58, Pasar Manggis – Setiabudi, Jakarta Selatan ini berdiri sejak tahun 2001, dan booming di tahun 2003 Dan memiliki cabang dimana-mana salah satunya di Pasuruan. PT Melia Sehat Sejahtera memiliki Motto “BERSAMA KAMI MENUJU HIDUP YANG LEBIH BAIK”. PT Melia Sehat Sejahtera dinobatkan sebagai pembayar pajak terbesar di sektor *multi level marketing* dan mempunyai Surat Ijin Usaha Perdagangan Langsung dan Tetap (SIUPL).

PT Melia sehat sejahtera juga bisnis syariah yang termasuk pekerjaan agen dalam fiqih islam dinamakan akad *ji'alah* yaitu suatu transaksi yang memanfaatkan jasa orang lain dengan memberikan suatu

imbangan. Member akan menerima bonus jika berhasil menjual produk sekaligus merekrut member baru, serta dilakukan berdasarkan ketentuan-ketentuan perusahaan yang telah ditetapkan.

PT. Melia Sehat Sejahtera memberikan kemudahan pada anggotanya untuk menjual atau tidak, produk yang di peroleh dari perusahaan. Perusahaan sendiri memberikan bonus kepada anggota-anggotanya bukan dari penjual produk melainkan dari usaha member untuk meyakinkan masyarakat agar ikut bergabung pada PT. Melia Sehat Sejahtera. Anggota-anggota yang baru bergabung pada perusahaan lebih tertarik untuk memasarkan produk mereka secara langsung, agar member juga bisa membujuk calon pembeli untuk ikut bergabung pada perusahaan. Kualitas PT Melia Sehat Sejahtera dan sistem *binary* yang ditawarkan membuat masyarakat tertarik untuk segera bergabung menjadi Member perusahaan ini. Keinginan masyarakat menjadi Member perusahaan ini dikarenakan adanya keuntungan yang dijanjikan. Keuntungan yang didapatkan Member setelah memiliki “kaki” dan dapat menjual produk perusahaan ini memerlukan kinerja member. Member mampu memberikan kinerja yang maksimal adalah member yang telah mendapatkan pelatihan, memiliki motivasi, dan disiplin kerja

PT Melia Sehat Sejahtera memberikan kesempatan bagi setiap stockis untuk mengatur jadwal pelatihan sesuai kebutuhan stokist pada setiap daerah. Dari observasi awal di PT Melia Sehat Sejahtera cabang Pasuruan terdapat jadwal pelatihan seperti berikut.

Tabel 1

Jadwal Pelatihan PT Melia Sehat Sejahtera Tahun 2023

No	Hari	Tanggal	Keterangan
1	Minggu	15-01-2023	Terlaksana
2	Minggu	12-02-2023	Terlaksana
3	Minggu	19-03-2023	Tidak terlaksana
4	Minggu	16-04-2023	Tidak terlaksana
5	Minggu	21-05-2023	Terlaksana
6	Minggu	18-06-2023	Tidak terlaksana
7	Minggu	16-07-2023	Terlaksana
8	Minggu	13-08-2023	Terlaksana
9	Minggu	10-09-2023	Tidak terlaksana
10	Minggu	15-10-2023	Terlaksana
11	Minggu	12-11-2023	Terlaksana
12	Minggu	17-12-2023	Terlaksana

Sumber: PT Melia Sehat Sejahtera Cabang Pasuruan (2023)

Dari tabel 1 PT Melia sehat sejahtera cabang Pasuruan menjadwalkan adanya pelatihan setiap bulan pada tahun 2023, tetapi pada kenyataannya tidak semua jadwal pelatihan terlaksana. Hal tersebut terlihat pada bulan Maret, April, Juni, dan September 2023 tidak terlaksana pelatihan seperti yang dijadwalkan, fungsi dilaksanakannya pelatihan di PT Melia sehat sejahtera dapat mengetahui kelebihan dan kekurangan Bonus *marketing plan*, memberikan motivasi kepada setiap member baik member baru bahkan member lama, hingga menciptakan rasa kekeluargaan dalam keanggotaan member PT Melia sehat sejahtera. Oleh karena itu, pelatihan sangatlah penting bagi kelancaran bisnis tersebut, hingga berkurangnya motivasi member baru untuk bekerja pada bisnis tersebut.

Pengetahuan tentang bonus yang ditawarkan hingga meningkatkan kebersamaan antar member ditingkatkan dengan adanya pelatihan.

Perusahaan ini memberikan pelatihan bagi member lama dan member baru diharapkan mengikuti pelatihan yang diberikan. Berdasarkan observasi awal yang dilakukan, didapatkan bahwa terjadi ketidak disiplin member untuk mengikuti pelatihan yang disediakan sebagai berikut:

Tabel 2

Presensi Pelatihan Member PT Melia Sehat Sejahtera Tahun 2023

No.	Hari	Tanggal	Mendaftar	Hadir
1	Minggu	15-01-2023	120	70
2	Minggu	12-02-2023	90	50
3	Minggu	19-03-2023	-	-
4	Minggu	16-04-2023	-	-
5	Minggu	21-05-2023	100	30
6	Minggu	18-06-2023	-	-
7	Minggu	16-07-2023	100	60
8	Minggu	13-08-2023	60	30
9	Minggu	10-09-2023	-	-
10	Minggu	15-10-2023	120	100
11	Minggu	12-11-2023	80	60
12	Minggu	17-12-2023		

Sumber: PT Melia Sehat Sejahtera cabang Pasuruan (2023)

Dari tabel 2 dapat disimpulkan bahwa dari setiap pelatihan yang dilakukan tidak semua member yang mendaftar hadir pada saat pelatihan dilakukan. Hal ini tentunya mengindikasikan masih terdapat ketidak disiplin pada diri member untuk mengikuti pelatihan yang memiliki fungsi untuk tetap meningkatkan motivasi dan kinerja member PT Melia Sehat Sejahtera. Sifat ketidak disiplin dapat berdampak pada berkurangnya minat member untuk meningkatkan kinerja member.

Motivasi diperlukan dalam peningkatan kinerja member Rohman, (2017) di kutip dari Riny Tan & Heryenzuz (2021) memaparkan bahwa faktor ekstem atau faktor perusahaan dan faktor intern atau faktor diri sendiri yang menjadi faktor yang mempengaruhi motivasi kerja seseorang, berdasarkan wawancara penelitian yang dilakukan terhadap 50 member PT Melia sehat sejahtera cabang Pasuruan terdapat pengakuan bahwa kinerja masing-masing member masih kurang kurang memuaskan dan kurang efektif, kurang memuaskanya kinerja dipengaruhi oleh motivasi kepada member, sikap *leader*/pemimpin untuk membantu kinerja member, ketepatan pembayaran bonus, dan tingkat kesejahteraan yang didapatkan dan pendapatan bonus, sedangkan faktor intern yaitu sikap member untuk termotivasi, adapun hasil wawancara penelitian digambarkan seperti tabel 2.

Berikut hasil ringkasan dari survey pendahuluan yang telah peneliti lakukan dari Hasil Wawancara Member PT Melia Sehat Sejahtera Cabang Pasuruan

Tabel 3

Hasil Wawancara PT Melia Sehat Sejahtera Cabang Pasuruan

No	Tahun Bergabung	Faktor yang mempengaruhi motivasi				
		Pelatihan	Leader	Bonus	Kesejahteraan	Sikap
1.	2023	Selalu ikut	Membantu	Tepat waktu	Sudah	Sering ditolak
2.	2023	Selalu ikut	Membantu	Tepat waktu	Sudah	Dihina orang
3.	2023	Tidak selalu	Membantu	Tepat waktu	Belum	Gengsi
4.	2023	Tidak selalu	Membantu	Tepat waktu	Sudah	Gengsi
5.	2023	Tidak selalu	Membantu	Tepat waktu	Belum	Tidak percaya diri
6.	2024	Tidak selalu	Membantu	Tepat waktu	Sudah	Malas
7.	2024	Tidak selalu	Membantu	Tepat waktu	Sudah	Sering ditolak
8.	2024	Tidak selalu	Membantu	Tepat waktu	Belum	Dihina orang
9.	2024	Tidak selalu	Membantu	Tepat waktu	Belum	Sering ditolak
10.	2024	Selalu ikut	Membantu	Tepat waktu	Sudah	Sering ditolak

Sumber: PT Melia Sehat Sejahtera Cabang Pasuruan (2024)

Dari tabel 3 diketahui bahwa faktor ekstern seperti pelatihan dan kesejahteraan dari mendapatkan bonus masih kurang menciptakan motivasi. Sedangkan dari faktor intern juga masih kurang menciptakan motivasi yaitu adanya sikap gengsi, malas, pernah dihina orang, tidak percaya diri, kurang belajar dan pengalaman ditolak konsumen menjadi alasan kurangnya motivasi member PT Melia Sehat Sejahtera.

Berdasarkan permasalahan yang terjadi di PT Melia Sehat Sejahtera di Cabang Pasuruan terkait Kinerja yang kurang maksimal disebabkan oleh kurangnya Motivasi dan Disiplin Kerja maka peneliti ingin mengkaji lebih dalam terkait permasalahan yang ada di PT Melia Sehat Sejahtera Cabang Pasuruan. dari permasalahan diatas maka peneliti ingin meneliti permasalahan yang berada di PT Melia Sehat Sejahtera Cabang Pasuruan dengan judul “Pengaruh Pelatihan Motivasi dan Diiplin Kerja terhadap Kinerja Member PT Melia Sehat Sejahtera Cabang Pasuruan”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah disebut diatas maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah pelatihan, motivasi dan disiplin kerja secara simultan berpengaruh terhadap kinerja member PT Melia Sehat sejahtera ?
2. Apakah pelatihan secara parsial berpengaruh terhadap kinerja member PT Melia Sehat Sejahtera ?
3. Apakah motivasi secara parsial berpengaruh terhadap kinerja member PT Melia Sehat Sejahtera ?
4. Apakah disiplin kerja secara parsial berpengaruh terhadap kinerja member PT Melia sehat Sejahtera?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh pelatihan, motivasi dan disiplin kerja secara simultan terhadap kinerja PT Melia Sehat Sejahtera.
2. Untuk mengetahui pengaruh pelatihan secara parsial terhadap kinerja member PT Melia Sehat Sejahtera.
3. Untuk mengetahui pengaruh motivasi secara parsial terhadap kinerja member PT Melia Sehat Sejahtera.
4. Untuk mengetahui pengaruh disiplin kerja secara parsial terhadap kinerja

D. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan bagi beberapa pihak terkait antara lain:

1. Bagi penulis

Pada kesempatan kali ini penulis diberikan kesempatan untuk meneliti, guna menyelesaikan tugas akhir sekaligus memperdalam ilmu bisnis MLM (Multi Level Marketing) PT. Melia Sehat Sejahtera yang sedang dikembangkan untuk membantu membuka wawasan pemuda dan masyarakat mengenai bisnis MLM.

2. Bagi Akademik

Manfaat dari penelitian ini untuk Akademik sebagai penambah wawasan Ilmu baru dalam bidang Ekonomi khususnya di bidang bisnis MLM (Multi Level Marketing) PT. Melia Sehat Sejahtera mengenai 5

Pilar (Seenjata) dimana hal ini hanya dimiliki oleh MLM (Multi Level Marketing) PT. Melia Sehat Sejahtera saja tanpa dimiliki oleh Bisnis MLM manapaun.

3. Bagi masyarakat

Manfaat dari penelitian ini Untuk masyarakat, peneliti berharap penuh untuk lebih terbuka dengan peluang usaha yang diberikan tanpa menyudutkan bisnis MLM manapun, dengan memberikan pemahaman kepada masyarakat bahwa tidak semua bisnis MLM itu tidak baik. Terkhusus pada bisnis MLM (Multi Level Marketing) PT. Melia Sehat Sejahtera adalah bisnis MLM yang memberikan peluang usaha yang benar-benar real adanya dengan sistem marketing plan yang sempurna dan teruji aman serta tidak bertentangan dengan hukum Islam.

