

# BAB I

## PENDAHULUAN

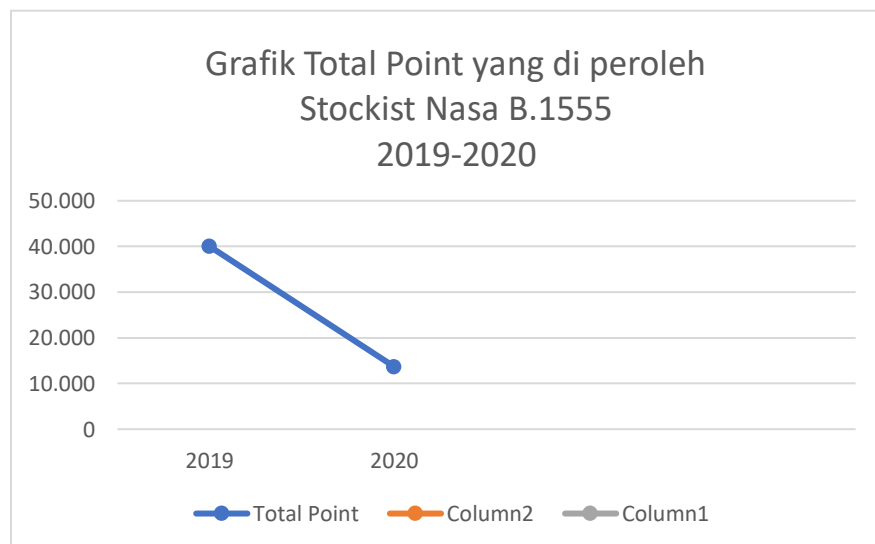
### 1.1 LATAR BELAKANG MASALAH

Seiring dengan berkembangnya dunia usaha yang semakin kompleks, para pengusaha berlomba-lomba dalam memajukan aktivitas usaha mereka. Persaingan usaha semakin ketat, karenanya perusahaan dituntut untuk melaksanakan segala aktivitas operasional mereka dengan efektif dan efisien agar mampu mempertahankan eksistensinya. Menurut Bayangkara (2013:11-14) ada tiga unsur penting untuk mengembangkan perusahaan yaitu ekonomisasi, efisiensi dan efektifitas.

PT Natural Nusantara (NASA) adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang agrokompleks (Pertanian, Perikanan, Perkebunan) serta kesehatan dengan konsep produk-produk yang terbuat dari bahan alami (organik) serta ramah lingkungan. Selain itu juga tersedia produk kecantikan NASA seperti produk kosmetik (lipstik, cream pagi/ malam, dll). dengan sistem penjualan pada Pt Nasa adalah MLM, pemilihan model ini akan mempermudah pemasaran. Sementara itu progress yang terjadi mengalami penurunan di 2 tahun terakhir 2020-2021.

Tabel 1.1 Progress Distributor baru dan Laporan Produk Nasa 2019-2020

No	Tahun	Member/Distributor baru	Laporan Produk	Total Poin
1	2019	18-22 Orang	277 Orang	40.000
2	2020	6-10 Orang	70-80 Orang	13.672



Berdasarkan pada tabel di atas, pada tahun 2019 laporan stockist B.1555, total member baru atau Distributor setiap bulannya bisa mencapai 18-22 orang, dan laporan distributor ke stockist B.1555 mencapai 277 orang dengan total poin stockist B.1555 mencapai 35.915 point dan point tertinggi bisa mencapai 40.000 point, sedangkan pada tahun 2020, mengalami penurunan yang sangat drastis member baru setiap bulannya 6-10 orang, dan laporan distributor ke stockist rata perbulannya 70-80 orang saja, dengan total point 13.672 .

penurunan dari tahun 2019-2020 terjadi karena beberapa factor salah satunya di akibatkan menyebarnya virus covid 19, sehingga para distributor tidak bisa bergerak bebas untuk menjual produk secara offline, di tambah lagi tidak bisa mengambil barang di stockist di karenakan takut menyebarkan sarscov19, dan harus mengikuti anjuran pemerintah yang mengharuskan masyarakat harus tetap di rumah, dan menurunkan semangat para distributor, sebelum adanya wabah covid 19 ada pelatihan atau seminar-seminar yang di adakan setiap 2 bulan satu kali KDI<sup>++</sup> yaitu seminar atau acara paling besar di Natural Nusantara (NASA) di sini para distributor di haruskan ikut karena banyak ilmu yang di dapat dari Narasumber-narasumber yang berkompeten di bidangnya, 1 bulan satu kali *New Distributor Orientation* atau yang sering di sebut (NDO) seminar ini memberikan arahan bagi para distributor baru, dan membuka wawasan yang didapat oleh upline yang sudah tinggi misalnya dari para stockist center, stockist, dan biasanya ada kumpulan khusus bagi para distributor yaitu *Home sharing*, semenjak adanya virus covid 19 semua itu terhenti, dan factor lain dari wabah covid 19, bisa di pengaruhi dari Sumber daya manusia yang notabennya yang terdiri dari jenjang SMP-SMA, remaja, bahkan sampai ibu-ibu yang gaptek, yang menyebabkan kurangnya informasi atau ilmu serta pengalaman yang di dapat kurang maksimal, sehingga mengganggu kesetabilan point, yang awalnya sangat tinggi hingga terjadi penurunan yang sangat drastis.

Oleh karena itu, diperlukan pengembangan sumber daya manusia secara maksimal dalam masa pandemi covid 19, demi menunjang keberhasilan stockist nasa B.1555. Untuk memastikan apakah fungsi sumber daya manusia telah mampu memberikan kontribusi yang baik pada perusahaan, maka diperlukan penilaian atau evaluasi.

Penilaian yang dilakukan berupa efektivitas kinerja dari sisi tujuan memperbaiki kinerja distributor hingga tercapai target dan targetnya meningkatkan penjualan dalam pemasaran, dikarenakan efektivitas merupakan hasil dari program atau kegiatan yang telah dijalankan,

penilaian mengacu pada efektivitas individu, efektivitas kelompok, dan efektivitas Organisasi, sehingga dapat menentukan nilai tinggi atau rendahnya SDM pada Stockist Nasa B.1555, serta interval yang terjadi pada tahun 2019 sampai 2020. Karena produk atau jasa yang berkualitas dihasilkan dari proses yang efektif.

Dari gambaran ringkas yang telah dikemukakan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa fungsi personalia memegang peran penting dalam kelangsungan hidup perusahaan sehingga mendorong penulis untuk mengadakan penelitian dengan judul “**AUDIT OPERASIONAL UNTUK MENILAI EFEKTIVITAS FUNGSI SUMBER DAYA MANUSIA ( STUDI KASUS PADA STOCKIS NASA)**”

### **1.2 IDENTIFIKASI MASALAH**

1. Perencanaan sumber daya manusia pada Stockist
2. Tidak diadakannya pelaksanaan penilaian kepuasan kinerja karyawan.

### **1.3 Batasan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah dan identifikasi masalah di atas, penelitian ini akan dibatasi pada rekrutmen atau perolehan sumber daya manusia dan pengelolaan sumber daya manusia pada Stockist Nasa B.1555.

### **1.4 Rumusan masalah**

1. Bagaimana pelaksanaan fungsi sumber daya manusia yang ada di Stockist Nasa?
2. Bagaimana progress peningkatan setelah diberikan stimulus kepada distributot Stockist Nasa B.1555?
3. Kelemahan-kelemahan apa saja yang ditemukan dalam pencapaian tujuan fungsi sumber daya manusia pada Stockist Nasa?
4. Alternatif perbaikan apa saja yang dapat dilakukan untuk mencapai efektivitas fungsi sumber daya manusia pada Stockist Nasa?

### **1.5 Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui efektivitas pelaksanaan fungsi sumber daya manusia yang di jalankan oleh Stockist Nasa.
2. Untuk mengetahui seberapa besar progress peningkatan terhadap sumberdaya manusia pada Stockist Nasa B.1555.
3. Untuk menemukan kelemahan-kelemahan yang ada dalam pelaksanaan fungsi sumber daya manusia oleh Stockist Nasa.
4. Untuk memecahkan masalah yang terjadi dengan memberikan alternatif pada Stockist Nasa.

## **1.6 Manfaat Penelitian**

### **1. Bagi peneliti**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah dan memperluas wawasan peneliti dalam bidang audit manajemen sumber daya manusia di sebuah perusahaan atau organisasi dan dapat menerapkan teori yang diperolehnya.

### **2 Bagi perusahaan**

Hasil penelitian digunakan sebagai masukan, informasi tambahan dan pertimbangan perusahaan untuk peningkatan kinerja perusahaan agar perusahaan maju lebih baik sesuai tujuan serta dapat meningkatkan kinerja sumber daya manusia di perusahaan

## **1.7 Sistematika Penulisan**

Guna memahami lebih lanjut laporan ini, maka materi-materi yang tertera pada laporan Proposal Penelitian ini dikelompokkan menjadi beberapa subbab dengan Sistematika sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Berisi tentang Latar belakang masalah, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan itu sendiri.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisikan teori yang berupa pengertian dan definisi yang diambil dari kutipan buku yang berkaitan dengan penyusunan laporan proposal penelitian beberapa literatur yang berhubungan dengan proposal penelitian, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisikan tempat dan waktu penelitian jenis penelitian, populasi dan sampel, Teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel dan Teknik analisis data.

### **DAFTAR PUSTAKA**

Berisi tentang berbagai buku , jurnal, rujukan yang secara sah digunakan dalam penyusunan proposal penelitian ini.