

BAB IPENDAHULUA

N

A. Latar Belakang Masalah

Sumber Daya Manusia merupakan aset yang sangat penting dimiliki oleh setiap perusahaan karena keberhasilan perusahaan dalam mengembangkan usahanya sangat bergantung pada kemampuan dan kecakapan Sumber Daya Manusia yang dimiliki (Rahmawati, 2017). Keberhasilannya suatu perusahaan sangat ditentukan oleh kualitas sumberdaya yang menjadi salah satu faktor penting dalam organisasi, sehingga perlu upaya peningkatan terhadap Kinerja Sumber Daya Manusia atau Karyawan agar tercapai efisiensi, kualitas dan produktivitasnya. Peningkatan Kinerja Karyawan menjadi tolak ukur sebuah keberhasilan Manajemen perusahaan (Fadilah, 2021).

Agen properti merupakan salah satu kekuatan Sumber Daya Manusia yang penting bagi perusahaan Agen properti. Agen properti adalah bidang pekerjaan atau profesi yang bertugas untuk melacak daftar nama pembeli dan penjual properti (Mifatulanisa, 2020). Peningkatan Kinerja seorang Karyawan didasarkan pada hasil (Output) yang diberikan dalam menyelesaikan pekerjaannya. Kinerja selalu berhubungan dengan hasil dan manfaat yang bisa didapatkan begitu pula dengan kinerja Karyawan bergantung pada bagaimana perusahaan menghargai Agen properti dengan bijaksana (Soviati dan Riandi, 2022). Oleh karena itu dalam pengukuran suatu Kinerja harus dilihat dari Kuantitas Kerja, Kualitas, Dan Ketepatan Waktu serta melibatkan semua Karyawan.

Sebuah praktik Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) menjelaskan cara mengelola interaksi dan fungsi Sumber Daya Manusia seefektif dan seefisien mungkin sehingga dapat digunakan untuk menggapai tujuan bisnis. Sebagai

aset organisasi yang krusial, Sumber Daya Manusia memungkinkan penggunaan sumber daya organisasi lainnya secara efektif. Dikarenakan dapat berdampak pada efisiensi dan efisiensi organisasi, Sumber Daya Manusia menjadi sangat penting (Andika, 2020). Dari lingkup perusahaan kecil hingga besar sangat mementingkan sumber daya manusia yang dimiliki. Pentingnya Sumber Daya Manusia tumbuh karena hal tersebut dipandang sebagai komponen penting dalam keberhasilan suatu organisasi (Fatimah, 2014).

Dalam menciptakan Sumber Daya Manusia yang baik perlu perhatian dan pengkajian lebih dalam untuk menentukan dan memprediksi suatu keberhasilan atau kegagalan dalam suatu perusahaan. Kinerja Karyawan (prestasi kerja) adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang tercapai oleh seseorang Karyawan dalam melaksanakan tugasnya sesuai tanggung jawab yang diberikan kepada Karyawan (Wahyu, 2015). Sementara menurut Wibowo, (2014:3) menjelaskan bahwa kinerja adalah eksekusi dari rencana yang telah disusun. Sumber Daya Manusia dengan keterampilan, pengetahuan, dorongan, dan minat diperlukan dalam melaksanakan pekerjaan. Ray White Diponegoro dapat berkembang jika mampu bersaing, mengikuti kemajuan zaman, mendisiplinkan dan memotivasi Agen properti guna meningkatkan Kinerja.

Setiap orang dituntut untuk bersedia dalam mematuhi segala regulasi yang berlaku dan sudah ditetapkan sebelumnya. Setiap individu juga harus bersedia

menerima segala konsekuensinya jika melanggar peraturan tersebut (Pranita dan Khotimah, 2021). Setiap orang di dalam dan di luar perusahaan perlu menerapkan perilaku Disiplin kerja.

Karyawan akan termotivasi untuk mencapai sesuatu dengan baik apabila memperoleh dukungan eksternal maupun internal yang tidak ada henti (Andika, 2020). Agen properti di Ray White Diponegoro diharapkan dapat menunjukkan kemampuan terbaiknya melalui proses-proses tersebut karena perusahaan telah membekali mereka dengan Motivasi Kerja dan tingginya Disiplin Kerja untuk mengembangkan sumber daya manusia yang baik serta berkualitas.

Ray White Diponegoro Surabaya adalah kantor Agen properti terbesar di Surabaya dengan tujuh kantor dan lebih dari seratus Agen properti membuat kelompok yaitu Ray White Platinum Group. Tujuh kantor tersebut yakni; Ray White Diponegoro, Ray White Villa Bukit Mas, Ray White Citraland, Ray White Pakuwon Indah, Ray White HR Muhammad, Ray White Gedangan.

Ray White Diponegoro mempunyai Agen properti lebih dari 51 orang yang membantu memasarkan properti di Surabaya dan sekitarnya. Agen properti Ray White Diponegoro dapat memasarkan properti dengan sangat baik, karena mendapat dukungan penuh dari kantor dengan teknologi *One System* yang dimiliki oleh Ray White Diponegoro akan sangat membantu Agen properti dalam memberikan penawaran kepada calon pembeli. Agen properti Ray White Diponegoro memberikan kinerja yang terbaik kepada calon pembeli dengan cara menomorsatukan pelayanan yang prima, profesionalisme, serta kemampuan

beradaptasi dalam memberikan apa yang dibutuhkan calon pembeli. Selain itu Ray White Diponegoro juga menciptakan lapangan kerja dan lingkungan kerja yang kondusif bagi Agen properti dan Staf kantor, dengan berkesinambungan sumber daya manusia di kantor Ray White Diponegoro, Agen properti dan staf kantor membuat banyak orang di Surabaya dan sekitarnya terbantu untuk memiliki properti impiannya dan menjadikan Ray White Diponegoro perusahaan *real estate* terbaik di Surabaya. Ray White Diponegoro Surabaya terletak di Jln. Diponegoro no 196e, DR. Soetomo, Surabaya, Jawa Timur Indonesia. Ray White Diponegoro terindikasi mengalami permasalahan pada Kinerja Agen properti. Berikut hasil produktivitas kinerja Agen properti dapat dilihat dari gambar 1.1 sebagai berikut:

Gambar 1.1 Data penjualan periode Tahun 2021-2022



Sumber: Ray White Diponegoro

Dari Gambar 1.1 terlihat bahwa kinerja Agen properti Ray White Diponegoro menjual 1420 unit rumah di tahun 2021 namun penjualan menurun di tahun 2022. Ray White Diponegoro menargetkan 1300 unit di tahun 2022 namun

yang terjual 1263 unit. Hal ini terjadi Karena ada beberapa Agen properti tidakmencapaitarget makamempengaruhi penjualan ditahun 2022menurun.

PermasalahanKinerjaAgenpropertiinididasarkandaripeninjauanperusahaan, danwawancarakepadabeberapaparaAgenpropertiterkaitdanPrincipalRayWhiteDiponegoro,menjelaskanRayWhiteDiponegoromenargetkan1300 unit bisaterjualditahun 2022.

Tabel1.1KinerjaKelompokAgenPropertidiRayWhiteDiponegoroSurabaya

No	Nama kelompok	Targetper tahun	Penjualan tahun 2021	Penjualan tahun 2022
1	Utara	325 unit	330 unit	295 unit
2	Barat	325 unit	335 unit	302 unit
3	Selatan	325 unit	375 unit	360 unit
4	Timur	325 unit	310 unit	250 unit
Total		1300 unit	1350 unit	1207 unit

Sumber: RayWhiteDiponegoroSurabaya

DidalamkantorRayWhiteDiponegoroSurabayaterbagimenjadi4kelompokyangfokuspadadaerahmasing-masingdisekitarkotaSurabaya,Gresik dan Sidoarjo. Berdasarkan tabel 1.1 dapat dilihat bahwa terjadi fenomenapadaketempatCselalumenenuhi targetpenjualanpadasetiap tahunnya.Sedangkan kelompok D pada tahun 2021 – 2022 tidak mencapai target penjualan.Hal ini dikarenakanhargapropertidi lokasikelompokDlebih tinggi kadibandingkan dengankelompoklainnya.Namun,AgenpropertiRayWhiteDiponegoro disiplin dengan hadir jaga booth pameran, berikut data absensi jagaboothpameran RayWhiteDiponegoroSurabaya.

Tabell.2Datapresensi jaga boothAgen propertiRayWhite DiponegoroTahun 2022

No	bulan	Kuota	Hadir	TidakHadir
1	Januari	72	70	2
2	Februari	67	65	2
3	Maret	40	35	5
4	April	65	61	4
5	Mei	54	51	3
6	Juni	71	67	4
7	Juli	42	41	1
8	Agustus	30	30	0
9	September	32	32	0
10	Oktober	49	45	4
11	November	67	53	14
12	Desember	75	73	2
Jumlah		662	648	41

Sumber :RayWhiteDiponegoro

Dari data presensi jaga booth Agen properti Diponegoro Surabaya dapat dilihat tingkat ketidakhadiran Agen properti sangat kecil. Jika dilihat dengan angka ketidakhadiran 41 dari 648 menunjukkan bahwa angka ketidakhadiran sangat kecil dan tingkat kehadiran sudah sangat baik. Akan tetapi, target penjualan di tahun 2022 masih tidak tercapai. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah Disiplin dan Motivasi Kerja berpengaruh terhadap Kinerja Agen properti Ray White Diponegoro.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Jepry dan Mardika, (2020), menjelaskan bahwa disiplin merupakan cara bagi pemberi kerja untuk memintapertanggungjawaban karyawan dan memastikan mereka mengikuti aturan. Faktanya disiplin Agen properti Ray White Diponegoro sudah sangat baik, hal ini terlihat jelas kuota untuk jaga booth setiap selalu dihadiri oleh para Agen properti Ray White Diponegoro. Penelitian Tyas dan Sunuharyo, (2018) menyatakan

bahwa disiplin kerja mempengaruhi Kinerja karyawan. Namun menurut penelitian Pratiwidan Darmastui, (2014), Kinerja Karyawan tidak terpengaruh Disiplin Kerja. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Disiplin kerja memiliki *research gap*.

Dalam penelitian (Ridho, 2020), menyatakan bahwa setiap orang memiliki keinginan untuk mencapai kesempurnaan, dan ada banyak jalan berbeda yang mungkin diambil seseorang untuk melakukannya dan semakin banyak upaya yang harus dilakukan seseorang, semakin tinggi hasil yang diinginkan. Fakta Motivasi Agen properti Ray White Diponegoro terlihat jelas di tabel 1.1 para Agen properti Ray White Diponegoro termotivasi jaga *booth* pameran Karena dengan jaga

booth pameran Agen properti termotivasi berprestasi untuk bisa meningkatkan penjualan. Selain Disiplin Kerja, Motivasi Kerja dapat mempengaruhi Kinerja terdapat dari temuan penelitian (Amali dan Fakhri, 2016), kinerja pegawai dipengaruhi oleh motivasi kerja. Ismawati, Djaelani, dan Slamet (2015) tidak menemukan hubungan antara kinerja dengan motivasi kerja. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Kinerja Pegawai memiliki *research gap*. Tujuan penelitian ini adalah untuk memperjelas hubungan antara variabel disiplin dan motivasi kerja serta bagaimana pengaruhnya terhadap Kinerja Agen properti.

Dari penjelasan di atas bisa disimpulkan bahwa Agen properti Ray White Diponegoro sudah melakukan tugas dengan baik namun pada kenyataannya pada tahun 2022 banyak Agen properti yang tidak mencapai target penjualan seperti yang digambarkan pada gambar 1.1 Berdasarkan kondisi dan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul "Pengaruh

Disiplin Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Agen Properti di Ray White Diponegoro Surabaya”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah Disiplin berpengaruh terhadap Kinerja Agen properti di Ray White Diponegoro Surabaya?
2. Apakah Motivasi Kerja berpengaruh terhadap Kinerja Agen properti di Ray White Diponegoro Surabaya?
3. Apakah Disiplin dan Motivasi Kerja berpengaruh secara simultan terhadap Kinerja Agen properti di Ray White Diponegoro Surabaya?

C. Tujuan Penelitian.

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Disiplin Kerja terhadap Kinerja Agen properti di Ray White Diponegoro Surabaya.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Motivasi Kerja terhadap Kinerja Agen properti di Ray White Diponegoro Surabaya.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh secara simultan Disiplin dan Motivasi Kerja terhadap Kinerja Agen properti di Ray White Diponegoro Surabaya

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti

Untuk menambah wawasan teoritis yang menganalisis dan mempelajari tentang pengaruh Disiplin dan Motivasi Kerja terhadap Kinerja Agen properti di Ray White Diponegoro Surabaya.

2. Bagi Ray White Diponegoro

Untuk meningkatkan Kinerja Agen properti di Ray White Diponegoro Surabaya

3. Bagi Universitas Muhammadiyah Surabaya

Untuk menambah studi literatur ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia khususnya tentang penelitian pengaruh Disiplin dan Motivasi Kerja terhadap Kinerja.

E. Sistematika Penulisan

Terdapat 5 bab dalam tesis ini, dan masing-masing bab terkait satu sama lain sedemikian rupa sehingga tidak mungkin dipisahkan. Proses penulisan harus sistematis dan terorganisir sehingga skripsi ini dapat ditulis. Setiap bab memiliki penjelasan yang lebih menyeluruh tentang bagaimana skripsi ini ditulis, di mana bab tersebut antara lain:

BABI PENDAHULUAN

Latarbelakang permasalahan, konseptualisasi yang beruparumusan permasalahan, tujuan dan kegunaan serta proses penulisan terakup dalam bab ini.

BABII KAJIAN PUSTAKA

Kajian pustaka menjelaskan kerangka kerja, penelitian sebelumnya, dan landasan teori yang digunakan, kerangka konseptual dan perumusan hipotesis.

BABIII METODE PENELITIAN

Dalam metode penelitian membahas tentang pendekatan penelitian, identifikasi variabel penelitian beserta definisi operasionalnya, teknik pengumpulan data, penentuan populasi dan sampel penelitian, teknik pengolahan data.

BABIV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas tentang gambaran umum mengenai subjek penelitian, deskripsi hasil penelitian dan pembahasan.

BABV PENUTUP

Bab ini membahas tentang kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan dan saran untuk penelitian selanjutnya.