

---

## Penerapan Motivasi dan Briefing Kepada Karyawan sebagai Media untuk Meningkatkan Kinerja dan Mempengaruhi Tingkat Penjualan

Selvi Yona Sari<sup>1</sup>, Vivi Nila Sari<sup>2</sup>, Desi Permata sari<sup>3</sup>, Yosi Puspita Sari<sup>4</sup>  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang  
\*selvi.yona@gmail.com

### **Abstract**

*This Community Service Program (PKM) aims to provide motivation and explain Briefing to employees in order to improve the quality of employee performance in order to increase sales from Anandia Bakery. This PKM also aims to provide good motivational control and briefing so as to improve employee performance and increase sales. In this Community Service, there are 5 stages for the method that has been passed which consists of observation, planning, implementation, implementation, and evaluation. The results of this PPM show that the training program on the application of motivation and briefing to employees as a medium to improve performance and influence sales levels at Unkm anandia bakery is a good program because it can help MSME owners know how to improve employee performance.*

*Keywords: motivation, briefing and employee performance*

### **Abstrak**

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk memberikan motivasi dan menjelaskan *Briefing* kepada karyawan agar meningkatkan kualitas kinerja para karyawan agar dapat meningkatkan penjualan dari Anandia Bakery. PKM ini juga bertujuan untuk memberikan pengendalian motivasi dan *Briefing* yang baik sehingga dapat meningkatkan kinerja karyawan dan dapat meningkatkan penjualan. Dalam Pengabdian Masyarakat kali ini, ada 5 tahapan untuk metode yang telah dilalui yang terdiri dari observasi, perencanaan, pelaksanaan, penerapan, dan evaluasi. Hasil dari PPM ini menunjukkan bahwa program Pelatihan penerapan motivasi dan briefing kepada karyawan sebagai media untuk meningkatkan kinerja dan mempengaruhi tingkat penjualan pada unkm anandia bakery merupakan program yang bagus karena dapat membantu pemilik UMKM mengetahui bagaimana cara meningkatkan kinerja karyawan.

Kata kunci: motivasi, *briefing* dan kinerja Karyawan

© 2021 Jurnal Pustaka Mitra

\* Korespondensi Email

## 1. Pendahuluan

Sumber daya manusia merupakan salah satu penting dalam memberi kontribusi mewujudkan tujuan perusahaan. Selain itu sumber daya manusia diharapkan mampu memberikan fungsi yang bermanfaat bagi perusahaan, masyarakat dan kepentingan individu. Pencapaian tujuan perusahaan dan kemampuan bersaing tersebut akan tergantung pada baik dan buruknya program pengembangan sumber daya manusia yang dilaksanakan oleh perusahaan. Oleh karena itu dalam kegiatan organisasi baik itu perusahaan tentunya memerlukan sumber daya manusia yang mendukung suatu pencapaian tujuan yang telah ditetapkan oleh bersama. Hal ini dapat dipahami karena semua kegiatan organisasi dalam mencapai tujuannya tergantung juga pada sumber daya manusia yang memadai menjadi penggerak seluruh aktivitas yang dilakukan dalam organisasi [1].

Karyawan yang berkualitas adalah karyawan yang melaksanakan pekerjaannya dan mampu memberikan hasil kerja yang baik atau mempunyai kinerja yang tinggi yang dibutuhkan oleh organisasi untuk mencapai tujuannya dalam pengembangan sumber daya manusia yang baik tentunya akan berdampak positif bagi suatu perusahaan atau usaha.

Setiap perusahaan baik itu perusahaan jasa maupun perusahaan manufaktur pasti mempunyai tujuan yang sama yaitu memperoleh laba atau keuntungan. Tetapi untuk mencapai tujuan tersebut tidaklah mudah karena hal itu dipengaruhi oleh beberapa faktor, dan perusahaan harus mampu untuk menangani faktor-faktor tersebut. Salah satu faktor yang mempengaruhi yaitu mengenai masalah modal dalam perusahaan. Usaha rumahan seperti usaha roti Anandia Bakery pasti memerlukan modal yang mencukupi untuk memenuhi produksinya. Tanpa adanya modal para pengusaha akan dihadapkan pada resiko bahwa usaha roti tersebut pada suatu waktu pasti tidak dapat memenuhi keinginan para pelanggannya. Yang berarti pula bahwa usaha tersebut akan kehilangan kesempatan memperoleh keuntungan yang seharusnya ia dapatkan. Jadi modal sangat penting setiap usaha baik yang menghasilkan suatu barang maupun jasa. Salah satu fungsi manajerial yang sangat penting adalah pengendalian modal. Apabila pengusaha menanamkan terlalu banyak modal atau dananya dalam persediaan, hal ini akan menyebabkan biaya penyimpanan yang berlebihan dan mungkin mempunyai oportunitas cost. Demikian pula apabila perusahaan tidak mempunyai persediaan yang mencukupi, dapat mengakibatkan biaya-biaya dari terjadinya kekurangan bahan.

Dengan tersedianya modal yang cukup maka diharapkan usaha itu dapat melakukan proses

produksi sesuai kebutuhan atau permintaan konsumen. Selain itu, dengan adanya modal yang cukup diharapkan dapat memperlancar kegiatan produksi atau pelayanan kepada konsumen perusahaan dan dapat menghindari terjadinya kehilangan kesempatan memperoleh keuntungan yang seharusnya ia dapatkan karena usaha tersebut gagal memenuhi permintaan konsumen.

Pemasaran produk merupakan salah satu kunci untuk memaksimalkan tujuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Tanpa adanya pemasaran maka usaha atau bisnis yang dijalankan tidak akan berkembang pesat. Pemasaran setiap perusahaan pun berbeda-beda. Ada yang memakai sistem tradisional yang mana dilakukan dengan promosi dari mulut ke mulut. Melihat perkembangan teknologi yang semakin hari semakin maju, tampaknya memberikan cara tersendiri bagi pelaku bisnis.

Perekonomian saat ini telah berkembang dengan pesat, seiring dengan pesatnya perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin canggih. Sehingga persaingan antar perusahaan menjadi semakin ketat. Ada persaingan yang semakin ketat antar perusahaan mendorong setiap perusahaan untuk berinovasi sebaik mungkin untuk dapat mencapai tujuan yang diinginkan.

Motivasi adalah pemberian daya penggerak yang menciptakan kegairahan kerja seseorang agar mereka mau bekerja sama, bekerja efektif dan terintegrasi dengan segala daya upayanya untuk mencapai kepuasan [2]. Sedangkan menurut [3] mengatakan sebagai berikut motivasi merupakan motivasi adalah dorongan internal dan eksternal dalam diri seseorang untuk mengadakan perubahan tingkah laku. Menurut [4] menyatakan “motivasi adalah proses yang menjelaskan mengenai kekuatan, arah, dan ketekunan seseorang dalam upaya untuk mencapai tujuan”

Pengertian diatas menyimpulkan bahwa motivasi adalah memberikan inspirasi kepada individual atau perorangan untuk bekerja. Perusahaan mengharapkan karyawan mampu, cakap dan terampil. Perusahaan juga menginginkan karyawannya dapat bekerja dengan giat dan mempunyai keinginan untuk mencapai hasil kerja yang maksimal. Apabila harapan tersebut dapat tercapai dengan maksimal, maka tujuan perusahaan akan tercapai dengan optimal.

Dalam pemberian motivasi pelaku usaha harus mampu melihat situasi serta suasana kerja para karyawan pada saat bekerja. Hal ini berguna untuk memberikan motivasi kepada karyawan, baik

motivasi positif maupun negatif. [5] motivasi terdiri dari:

(a). Motivasi positif (*incentive positif*). Pimpinan memberikan motivasi kepada karyawan dengan cara memberikan hadiah kepada karyawan yang berprestasi. Dengan motivasi positif seperti ini akan meningkatkan kinerja karyawan yang lain, karena adanya rangsangan bagi karyawan untuk menunjukkan kualitasnya dan keinginan untuk mendapatkan hadiah ataupun reward. Reward merupakan suatu sarana motivasi atau sarana yang dapat menimbulkan dorongan dan merupakan salah satu jenis penghargaan yang dikaitkan dengan prestasi kerja, diberikan dalam bentuk uang atau penghargaan yang ditetapkan berdasarkan prestasi, semakin tinggi prestasi kerjanya semakin besar pula reward yang diberikan.

(b). Motivasi negatif (*incentive negatif*). Pimpinan memberikan motivasi kepada karyawan dengan cara memberikan hukuman kepada karyawan yang lalai dalam bekerja atau tidak dapat menyelesaikan pekerjaan dengan baik. Cara seperti ini cukup efektif dalam waktu jangka pendek akan merubah kinerja karyawan menjadi lebih baik dan meningkat karena takut dihukum. Tetapi dalam waktu jangka panjang motivasi seperti ini dapat berakibat buruk, seperti karyawan menjadi acuh tak acuh dengan peraturan yang dibuat oleh pimpinan, karena sudah terbiasa menerima hukuman ataupun punishment. Punishment adalah segala sesuatu yang dapat memperlemah perilaku dan cenderung untuk mengurangi frekuensi perilaku yang berikutnya dan biasanya terdiri dari permintaan suatu konsekuensi yang tidak diharapkan.

Briefing adalah suatu pengarahan atau proses membahas yang ada didepan, sesuatu yang belum terjadi. Briefing sendiri adalah komunikasi yang paling efektif untuk saling menguatkan peran kerja, menguatkan komitmen bersama, dan meningkatkan etos untuk pencapaian kinerja terbaik. [6] Briefing adalah suatu pengarahan atau proses membahas yang ada didepan, sesuatu yang belum terjadi.

Pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa briefing adalah suatu komunikasi tatap muka antara atasan dengan bawahan untuk meningkatkan kinerja dalam operasional. Dengan adanya briefing yang dilakukan secara terus-menerus maka akan lebih mudah menjalani operasional di dalam perusahaan untuk memberitahu kepada karyawan tujuan dan peraturan yang ada untuk meningkatkan standrat operasional prosedur. Maka dari itu briefing yang dilakukan setiap hari akan sangat bermanfaat untuk menanamkan pola pikir positif kepada bawahan. Hal ini sangat penting supaya bawahan lebih mengerti terhadap “Jobdesk” masing-masing serta memastikan semua hal yang

dikerjakan sesuai dengan harapan. Komunikasi briefing menjadikan leader dan tim selalu berhubungan dan memastikan bahwa tujuan dan target masih dalam satu visi, satu misi, dan satu bahasa kerja.

## 2. Metode Pengabdian Masyarakat

### 2.1 Strategi Pelaksanaan Pelatihan

Pada dasarnya Pengabdian Kemasyarakatan (PKM), merupakan salah satu bentuk emplementasi secara sistematis dan sinkron antara program pendidikan dengan program penguasaan keahlian, yang diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

(a). Melalui Pengabdian Kemasyarakatan (PKM) ini diharapkan akan bermanfaat dalam meningkatkan pengetahuan dan pemahaman pemilik usaha, dalam mengubah strategi Breafing dan motivasi pada kariawan Anandia Bakery

(b). Kegiatan Pengabdian Kemasyarakatan (PKM) ini diharapkan akan bermanfaat pemilik usaha Anandya Bakery.

(c). Selain itu, Pengabdian Kemasyarakatan (PKM) dapat memotivasi dalam memperluas pemasaran Anandia bakery

Target dari kegiatan PKM ini adalah untuk meningkatkan Briefing dan motivasi pada Anandia Bakery dengan membuat brosur dan promosi melalui sosmed sehingga dengan hal tersebut diharapkan dapat meningkatkan kualitas produk dan kelebihan lainnya, karena dengan itu dapat membantu Anandia Bakery lebih baik atau lebih maju untuk kedepannya.

### 2.2 Persiapan Melakukan Pelatihan Literasi

Dalam pelaksanaan kegiatan, metode dan langkah yang akan dilakukan akan dijelaskan sebagai berikut :

(a). Memilih tema dan kebijakan-kebijakan penting terkait bentuk kegiatan PKM yang akan dilaksanakan. (b).Melakukan survey lokasi dengan cara mendatangi langsung tempat atau lokasi kegiatan. (c). Merealisasikan seluruh agenda secara tertulis dalam naskah proposal kegiatan PKM. Kemudian menyerahkannya kepada Dosen Pembimbing sesuai dengan arahan dan prosedur yang telah ditentukan

Untuk melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diperlukan beberapa langkah-langkah persiapan yang meliputi; Persiapan komponen dan perlengkapan. Dalam

melakukan pelatihan ini dibutuhkan beberapa peralatan seperti; Kamera, Mikrofon, Laptop, Projektor dan Sound System. Proses pelatihan oleh dosen yang melakukan pengabdian masyarakat dilakukan selama 180 menit (3 Jam). Dalam pelatihan ini, tim pengabdian juga mengadakan diskusi singkat, tanya jawab

### 3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan Praktek Kerja Lapangan yang dilakukan pada Anandia Bakery berjalan dengan baik dan lancar. Kegiatan ini merupakan salah satu mata kuliah yang harus atau wajib dilakukan oleh setiap mahasiswa yang keseluruhan meliputi: (1). Pendidikan dan pengajaran. (2). Penelitian

PKM dengan tema penerapan motivasi dan briefing kepada karyawan sebagai media untuk meningkatkan kinerja dan mempengaruhi tingkat penjualan pada UMKM Anandia Bakery. Dengan menerapkan strategi memberikan motivasi kepada karyawan dianggap tepat karena akan mempengaruhi kinerja karyawan pada UMKM Anandia Bakery yang sekaligus memberikan dampak kepada proses produksi dan meningkatkan penjualan roti tersebut.

Pengabdian ini telah dilaksanakan pada bulan April 2020 bertempat UMKM Anandia Bakery. Kegiatan ini dihadiri oleh para pemilik dan karyawan UMKM serta beberapa orang mahasiswa. Kegiatan ini kami bagi menjadi 3 sesi: 1) sesi pemberian materi, 2) sesi tanya jawab, 3) sesi praktik.



Gambar 1. Foto bersama dengan pemilik UMKM



Gambar 2. Foto saat mengunjungi dan memberikan pelatihan



Gambar 3. Foto saat mengunjungi UMKM

### 4. Kesimpulan

Berdasarkan Pengabdian kepada masyarakat yang sudah dilaksanakan dapat disimpulkan bahwa UMKM Anandia Bakery ini agar dapat meningkatkan penjualan dengan menfokuskan kualitas SDM dimana untuk meningkatkan kinerja para karyawan agar tercapai suatu usaha.

Diharapkan pada usaha Anandia Bakery terus semangat dalam mengembangkan usahanya dan lebih meningkatkan lagi kualitas SDMnya dengan memberikan motivasi dan arahan positif agar tercapai kualitas kinerja karyawan dan juga meningkatkan struktur penjualan

### Daftar Rujukan

- [1] H. Tampubolon, *Strategi manajemen sumber daya manusia dan perannya dalam pengembangan keunggulan bersaing*. 2014.
- [2] D. Prawirosentono, Suryadi dan Primasari, *Kinerja dan motivasi Karyawan*. Yogyakarta: BPFE, 2015.
- [3] Uno HB, *Perencanaan Pembelajaran*. Jakarta: Bumi Aksara, 2010.

[4] M. C. Robbins SP, *Manajemen*. Jakarta: Erlangga, 2010.

[6] Liong. Freddy, *Morning Briefing*. Jakarta: Gramedia

[5] M. Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi

Pustaka Utama, 2013.

Revi. Jakarta: Penerbit PT Bumi Aksara, 2016.