



**Universitas Katolik Parahyangan**  
**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**  
**Jurusan Administrasi Bisnis**  
**Program Studi Administrasi Bisnis**

*Terakreditasi A*

*SK BAN-PT NO: 3949/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2019*

**Analisis Program Rekrutmen pada Pegawai Sales di CBN**  
**Bandung**

Skripsi

Oleh

Monica Lopiga Depari

2016320123

Bandung

2019



**Universitas Katolik Parahyangan**  
**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**  
**Jurusan Administrasi Bisnis**  
**Program Studi Administrasi Bisnis**

*Terakreditasi A*

*SK BAN-PT NO: 3949/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2019*

**Analisis Program Rekrutmen pada Pegawai Sales di CBN**  
**Bandung**

Skripsi

Oleh

Monica Lopiga Depari

2016320123

Pembimbing

Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra., M.Si.

Bandung

2019

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



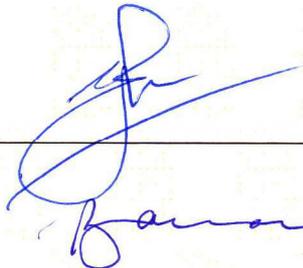
**Tanda Pengesahan Skripsi**

Nama : Monica Lopiga Depari  
Nomor Pokok : 2016320123  
Judul : Analisis Program Rekrutmen pada Pegawai Sales di CBN Bandung

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana  
Pada Rabu, 18 Desember 2019  
Dan dinyatakan **LULUS**

**Tim Penguji**

**Ketua sidang merangkap anggota**  
Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si

:   
\_\_\_\_\_

**Sekretaris**

Dr. M. Banowati Talim, M.Si

: \_\_\_\_\_

**Anggota**

Dr. Agus Gunawan, S.Sos., B.App.Com., MBA., M.Phil

:   
\_\_\_\_\_

Mengesahkan,  
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Monica Lopiga Depari

NPM : 2016320123

Jurusan Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Judul : Analisis Program Rekrutmen pada Pegawai Sales di  
CBN Bandung

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya dan pendapat lain dikutip dan ditulis sesuai dengan kaidah penulisan yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi sesuai dengan peraturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 10 Desember 2019



Monica Lopiga Depari

## ABSTRAK

Nama : Monica Lopiga Depari  
NPM : 2016320123  
Judul : Analisis Program Rekrutmen pada Pegawai  
Sales di CBN Bandung

---

Sumber daya manusia menjadi komponen yang penting dalam perusahaan, terutama pada perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa. Menarik dan mempertahankan karyawan berpotensi bukanlah persoalan mudah bagi perusahaan. Untuk mendapatkan karyawan yang sesuai dengan kriteria, perusahaan harus melakukan rekrutmen. Penulis menganalisis adanya kesulitan CBN Bandung dalam mencari kandidat pelamar.

CBN Bandung adalah cabang dari perusahaan CBN yang berada di Kota Bandung yang berfokus pada sales retail dengan menjual produk berupa paket internet serta paket Televisi. Tenaga sales yang dimiliki oleh perusahaan saat ini berjumlah 48 karyawan.

Penelitian yang dilakukan oleh penulis merupakan penelitian deskriptif analisis dengan menggunakan metode survei. Teknik yang digunakan penulis adalah wawancara dan studi dokumen.

Hasil penelitian dari penulis dapat ditarik kesimpulan bahwa perusahaan sudah memberlakukan proses rekrutmen sesuai dengan ketentuan, hanya saja dalam proses pencarian kandidat, CBN Bandung sering mengalami kesulitan. CBN Bandung dapat melakukan perekrutan satu hingga dua kali dalam seminggu. Hal ini didasari oleh hilangnya calon pelamar di tengah jalan karena mendapatkan pekerjaan di perusahaan lain. Frekuensi CBN Bandung dalam penggunaan metode internal juga cukup sering, hal ini mengakibatkan adanya ketergantungan penggunaan metode internal sebagai acuan dalam mencari calon kandidat. Metode rekrutmen yang paling sering digunakan adalah *outsourcing*.

Penulis merekomendasikan dilakukannya *Employer Branding* kepada CBN Bandung dalam bentuk penyelenggaraan seminar serta pembaharuan iklan untuk meningkatkan jumlah pelamar.

Kata kunci : Rekrutmen, *employer branding*

## **ABSTRACT**

*Name* : Monica Lopiga Depari  
*NPM* : 2016320123  
*Title* : *Analysis of the Recruitment Program for  
Sales Employees at CBN Bandung*

---

*Human resources become an important component in the company, especially in companies engaged in services. Attracting and maintaining a company is easy for the company. To get employees who fit the criteria, the company must recruit. The author analyzes the difficulties of CBN Bandung in finding candidate applicants, so the authors propose to use the theory of employer branding as a company reference.*

*CBN Bandung is a branch of CBN company located in the city of Bandung that requests retail sales by offering products in the form of internet packages and television packages. Sales force contributed by the company is currently distributed by 48 employees.*

*Research conducted by the author is a descriptive analysis research using survey methods. The technique used by the writer is interview and document study.*

*The results of the research from the author can be concluded that the company has implemented the recruitment process in accordance with the provisions, it's just that in the process of finding candidates, CBN Bandung often experiences difficulties. CBN Bandung can recruit one to two times a week. This is based on the loss of prospective applicants in the middle of the road due to getting a job at another company. The frequency of CBN Bandung in the use of internal methods is also quite frequent, this results in the dependence of the use of internal methods as a reference in finding candidates. The most commonly used recruitment method is outsourcing.*

*The author recommends doing Employer Branding to CBN Bandung in the form of organizing seminars and updating adverts to increase the number of applicants.*

*Keywords: Recruitment, employer brand*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yesus yang senantiasa melimpahkan rahmat dan kasih-Nya serta tetap memberikan kesehatan sehingga penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Program Rekrutmen pada Pegawai Sales di CBN Bandung” bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat penyelesaian studi serta dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Ilmu Administrasi Bisnis di Universitas Katolik Parahyangan dapat berjalan dengan baik.

Dalam proses penulisan skripsi ini, penulis sadar bahwa penulisan ini jauh dari kata sempurna. Pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang memberikan bantuan secara lisan maupun tulisan serta doa sehingga penulis bisa sampai kepada penyusunan skripsi hingga selesai. Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua penulis, Papa dan Mama tercinta yang senantiasa memberikan dukungan, semangat, arahan, kasih sayang serta doa yang tak berkesudahan hingga penulis bisa menyelesaikan masa pendidikan dan tahap penyelesaian skripsi ini dengan baik. *Love u, both!*
2. Kepada keluarga besar yang juga memberikan dukungan serta doa kepada penulis hingga saat ini. Terutama kepada abang, karo, serta sepupu penulis yang berada di Batam, Medan, serta Jakarta yang turut menyemangati penulis. *Stay healthy and Love!*

3. Ibu Margaretha Banowati Talim selaku ketua program studi Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Katolik Parahyangan yang sudah meluangkan waktu untuk memberikan saran selama masa perkuliahan berjalan.
4. Ibu Margaretha Banowati Talim selaku dosen pembimbing skripsi yang selalu memberikan semangat, waktu, serta ilmu pengetahuan kepada penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih atas bimbingan, masukan serta solusi yang diberikan demi keberlangsungan penyelesaian skripsi ini.
5. Pak Agus Gunawan selaku dosen wali penulis yang memberikan penulis masukan mengenai pembelajaran yang bermanfaat selama masa perkuliahan di UNPAR.
6. Pihak CBN Bandung yaitu Ibu Vita, Pak Fasa, Pak Marwan, Pak Didi serta Pak Cecep yang telah membantu proses penulisan skripsi ini. Terima kasih atas waktu serta informasi yang diberikan kepada penulis selama proses penelitian skripsi ini hingga selesai.
7. Terima kasih sebesar-besarnya kepada DEPAR(I) selaku sahabat-sahabat penulis dari awal perkuliahan hingga saat ini yaitu Atika, Caroline, Epek, Irene, Lilis, Monji, dan Vena yang telah memberikan dukungan, semangat, hiburan dan membantu penulis dalam keadaan baik maupun buruk selama perkuliahan berlangsung. Semoga sukses supaya bisa berkumpul saat sudah

mempunyai anak. *I love u, guys!*

8. Terima kasih kepada sahabat 5W+1H yaitu Aliya, Ayu, Irene, Tasya, dan Rointan yang senantiasa menemani penulis semasa perkuliahan di administrasi bisnis hingga penulis mampu menyelesaikan semua tanggung jawab sebagai mahasiswa. Terima kasih atas segala hiburan dan motivasi yang diberikan semoga kalian sukses selalu. *Cheer up and Love!*
9. Terima kasih penulis ucapkan kepada sahabat SMA penulis yaitu Caroline, Evi, Enjel, Herdanti, Stanly, dan Try yang selalu memberikan penghiburan kepada penulis di saat penulis dalam keadaan yang buruk serta yang mendengarkan keluh kesah penulis di masa perkuliahan. Kangen ngumpul weh!
10. Terima kasih sebesar-besarnya kepada anak kosan C123 yaitu Aliya, Caroline, Irene, Karin, Tata, dan Tasya yang sudah bersedia menampung penulis untuk menyelesaikan skripsi ini hingga selesai serta memberikan hiburan kepada penulis. Teman-teman kurang akhlakku:)
11. Terima kasih penulis ucapkan kepada teman masa kecil penulis yaitu Famy dan Yaya yang senantiasa menemani dan memberikan semangat kepada penulis hingga penulis mampu melewati masa kuliah ini.
12. Terima kasih penulis ucapkan kepada teman-teman bimbingan Bu Bano yang turut berjuang dalam menyelesaikan skripsi ini. Terima

kasih atas kebersamaan serta kerja keras selama bimbingan, semoga sukses kedepannya untuk semuanya.

13. Terima kasih kepada teman seperjuangan simprobis penulis yaitu Aliya, Echa, Sandra dan Tasya yang turut membantu penulis hingga saat ini serta hiburan yang diberikan sehingga penulis mampu melewati sampai detik ini. *Gotcha!*
14. Terima kasih kepada Himpunan Mahasiswa Prodi Studi Ilmu Administrasi Bisnis 2018/2019 yang sudah memberikan pengalaman berorganisasi selama perkuliahan.
15. Terima kasih kepada seluruh dosen yang sudah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan perkuliahan ini hingga saat ini yang tidak bisa penulis sebut satu-satu.
16. Terima kasih kepada teman-teman baik penulis di UNPAR yang tidak bisa penulis sebut satu-satu.
17. Terima kasih kepada angkatan Ilmu Administrasi Bisnis 2016 yang tidak bisa disebutkan satu-satu oleh penulis.
18. Terima kasih kepada Hillsong, JPCC, NDC Worship, Symphony Worship, True Worshippers serta lagu rohani lainnya yang tidak bisa penulis sebutkan satu-satu sehingga penulis mampu melewati masa-masa sulit.
19. Terima kasih kepada teman seperbucinan penulis yaitu Miranda dengan EXO yang memberikan penghiburan kepada penulis

hingga saat ini.

20. Terima kasih kepada EXO serta anjing kesayangan penulis yaitu Albino yang selalu menemani penulis dengan memberikan semangat kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna serta adanya kelemahan sehingga saran dan kritik sangat dibutuhkan oleh penulis. Penulis berharap penelitian ini dapat bermanfaat bagi banyak pihak. Akhir kata penulis ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang sudah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dengan baik serta segala doa, semoga Tuhan membalas segala kebaikan yang telah dibeikan kepada penulis dengan berkat dan rahmat yang berlimpah, Amin.

Bandung, 10 Desember 2019

Monica Lopiga Depari

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ii</b>
KATA PENGANTAR .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xi</b>
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Identifikasi Masalah .....	6
1.3. Rumusan Masalah .....	8
1.4. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	8
1.4.1. Tujuan dan penelitian .....	8
1.4.2. Kegunaan dari penelitian .....	9
<b>BAB 2 KAJIAN TEORI</b> .....	<b>10</b>
2.1. Manajemen Sumber Daya Manusia.....	10
2.1.1. Definisi Manajemen Sumber Daya Manusia .....	10
2.2. Rekrutmen.....	11
2.2.1. Definisi Rekrutmen.....	11
2.2.2. Tujuan Rekrutmen .....	12
2.2.3. Proses Rekrutmen .....	13
2.2.4. Metode Rekrutmen .....	15
2.2.5. Kendala Rekrutmen .....	20
2.2.6. Sumber Rekrutmen .....	22
2.3. <i>Employer Branding</i> .....	25
2.3.1. Definisi Employer Branding .....	25
2.3.2. Manfaat Employer Branding .....	26
2.3.3. Dimensi Employer Branding.....	27
<b>BAB 3 METODE PENELITIAN</b> .....	<b>35</b>
3.1. Jenis Penelitian.....	35
3.2. Metode Penelitian.....	35
3.3. Teknik Pengumpulan Data.....	36

3.4.	Teknik Pengolahan dan Analisis Data.....	37
3.5.	Model Penelitian.....	<b>38</b>
<b>BAB 4 OBJEK PENELITIAN.....</b>		<b>39</b>
4.1.	Sejarah Singkat Perusahaan .....	39
4.2.	Visi, Misi, dan Nilai .....	41
4.3.	Logo Perusahaan .....	41
4.4.	Struktur Organisasi.....	42
4.5.	<i>Job Description</i> Jabatan.....	42
4.6.	<i>Product Knowledge</i> .....	45
<b>BAB 5 PEMBAHASAN .....</b>		<b>48</b>
5.1.	Proses Rekrutmen di CBN Bandung .....	48
5.1.1.	Penentuan Jumlah yang Kosong.....	49
5.1.2.	Persyaratan Jabatan.....	49
5.2.	Sumber Rekrutmen di CBN Bandung .....	50
5.3.	Alur Rekrutmen CBN Bandung .....	55
5.4.	Hasil Rekrutmen CBN Bandung .....	56
5.4.1.	Kelebihan pelaksanaan rekrutmen CBN Bandung.....	57
5.4.2.	Kekurangan pelaksanaan rekrutmen CBN Bandung.....	59
5.5.	<i>Employer Branding</i> .....	60
5.5.1.	Dimensi <i>Employer Branding</i> .....	62
<b>BAB 6 PENUTUP.....</b>		<b>71</b>
6.1.	Kesimpulan .....	71
6.2.	Saran .....	73
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>		<b>74</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>		<b>77</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Peneliti Terdahulu .....	29
Tabel 3.1 Model Penelitian.....	38
Tabel 4.1 Paket Harga Internet dan Televisi CBN Bandung .....	45

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Pertumbuhan Pengguna Internet Indonesia Tahun 2007 - 2018 .....	2
Gambar 1.2 Grafik Penyedia Layanan Internet Tahun 2018 .....	5
Gambar 2.1 Proses Rekrutmen.....	13
Gambar 4.1 Logo Perusahaan .....	41
Gambar 4.2 Struktur Organisasi CBN Bandung .....	42
Gambar 4.3 Layanan Channel TV .....	46
Gambar 4.4 Layanan Tambahan Channel TV .....	47
Gambar 5.1 Alur Rekrutmen CBN Bandung .....	55
Gambar 0.1 Struktur Organisasi CBN .....	78

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Di era globalisasi ini, teknologi banyak mengalami kemajuan, sehingga banyak memacu pertumbuhan teknologi lainnya termasuk pada industri teknologi informasi dan komunikasi. Pertumbuhannya menjadi solusi terhadap masalah yang ada. Peran teknologi informasi dan komunikasi berpengaruh pada aktivitas sehari-hari karena masyarakat kerap kali dituntut untuk menggunakan teknologi dalam hal pekerjaan sebab lebih menghemat waktu, mudah, dan murah. Perkembangan ini memunculkan sebuah perangkat bernama internet.

Pengguna internet di Indonesia mencapai 171,17 juta jiwa pada akhir tahun 2018 dari total populasi 264,16 juta jiwa (Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia, 2018)



**Gambar 1.1 Grafik Pertumbuhan Pengguna Internet Indonesia Tahun 2007 – 2018**

*Sumber: Diolah dari data Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia dan Badan Statistik*

Pengguna internet semakin tahun semakin meningkat dari tahun sebelumnya yaitu 143,26 juta pengguna (Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia, 2017)

Dalam kurun waktu satu tahun, jumlah pengguna internet bertambah sebanyak 27,91 juta jiwa.

Internet sudah menjadi media utama bagi manusia di era globalisasi ini untuk mendapatkan berbagai informasi dan internet memiliki dampak yang cukup besar terhadap cara pandang dan berfikir masyarakat. Hal ini menjadi acuan bagi perusahaan untuk menuntun masyarakat peka terhadap teknologi informasi dan komunikasi.

Banyaknya tuntutan dalam perusahaan, menjadikan permasalahan bagi sumber daya manusia yang berkualitas. Memaksimalkan pemberdayaan sumber daya manusia menjadi salah satu alternatif yang baik untuk menghasilkan sumber daya yang mampu bersaing dengan menciptakan efektifitas dan efisiensi proses di dalam perusahaan. Karena karyawan menjadi satu-satunya sumber yang memiliki kemampuan untuk berkembang dan membawa perusahaan menuju ke arah pencapaian tujuan perusahaan.

Manusia merupakan elemen yang paling penting di dalam perusahaan, karena fungsi dan perannya tidak bisa digantikan oleh sumber daya lainnya. Hal ini dikarenakan karakteristik sumber daya manusia yang terus bergerak sesuai dengan perubahan dari lingkungannya. Sumber daya manusia merupakan salah satu hal yang mempunyai peran cukup besar dalam pencapaian perusahaan.

Sumber daya manusia berfungsi sebagai alat yang dipergunakan untuk mengelola sistem yang ada di dalam perusahaan. Perusahaan harus memperhatikan aspek-aspek penting agar sistem dapat dikelola dengan efektif dan efisien. Pengembangan sumber daya manusia tidak terlepas dari faktor pegawai yang diharapkan memiliki prestasi semaksimal mungkin guna mencapai tujuan organisasi. Peran sumber daya manusia sebagai pemikir, perencana, dan pengendali dibutuhkan untuk dapat menghasilkan output berupa barang ataupun jasa. Hal ini sangat penting karena kelangsungan dan pencapaian perusahaan tidak

hanya bergantung pada hal yang bersifat material, tetapi berdasarkan pada karyawan di dalam perusahaan.

Melihat pentingnya peran sumber daya manusia dalam perusahaan, tidak bisa dipungkiri perlu adanya perhatian khusus untuk peningkatan kualitas sumber daya manusia. Maka dari itu, untuk memperoleh sumber daya manusia yang berkualitas, perusahaan perlu melaksanakan proses rekrutmen, sehingga kualitas sumber daya manusia yang dihasilkan sesuai dengan kemampuan yang dibutuhkan.

Pemberi kerja dan pencari kerja berada dalam kondisi saling yang membutuhkan, dimana pemberi kerja memerlukan tenaga kerja untuk berkontribusi dalam menjalankan perusahaan. Sebaliknya pencari kerja membutuhkan pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

Rekrutmen adalah sebuah proses untuk menarik perhatian individu dalam satu kurun waktu tertentu, dalam jumlah tertentu, dan dengan kualifikasi tertentu untuk mendaftar pada sebuah perusahaan (Mondy & Martocchio, 2016). Proses rekrutmen merupakan hal utama untuk mendapatkan karyawan yang mampu berkontribusi pada nilai perusahaan. Maka dari itu, rekrutmen sangat penting untuk dibahas agar perusahaan memenuhi kebutuhan dengan calon kandidat yang terbaik.

Rekrutmen merupakan langkah awal dalam pengadaan kepegawaian yang bertujuan untuk mendapatkan tenaga kerja yang potensial dari masyarakat. Melihat pentingnya rekrutmen karyawan

untuk perusahaan, diharapkan perusahaan mampu mengelola dan melaksanakan rekrutmen karyawan secara optimal. Ketika perusahaan mendapatkan sumber daya manusia yang memenuhi kualifikasi, perusahaan relatif mudah untuk mencapai tujuan. Tetapi sebaliknya, jika perusahaan mendapatkan karyawan yang tidak memenuhi kualifikasi, maka aktivitas perusahaan akan terhambat. Untuk mendapatkan karyawan yang berkualitas harus didukung dengan proses rekrutmen yang berkualitas pula. Maka dari itu, kualitas dan kuantitas karyawan disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan mengenai spesifikasi pekerjaan, deskripsi pekerjaan, analisis pekerjaan sehingga membantu dalam pencapaian perusahaan.



**Gambar 1.2 Grafik Penyedia Layanan Internet Tahun 2018**

*Sumber : APJII, 2018*

Jika dilihat dari data statistik tersebut, bahwa pengguna layanan internet tetap CBN sebesar 0.6% dari total populasi 264,16 juta jiwa di Indonesia. Setidaknya sebanyak 1,5 juta jiwa yang menggunakan jasa layanan internet CBN dibandingkan dengan pesaingnya yaitu Indihome. Hal ini membuat penulis ingin memberikan rekomendasi agar CBN dapat meningkatkan brand, sehingga dapat dikenal oleh banyak kalangan terutama pada pasar tenaga kerja potensial.

Berdasarkan uraian diatas, penulis melakukan penelitian dengan judul “Analisis Program Rekrutmen pada Pegawai Sales di CBN Bandung”

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Karyawan menjadi alat penggerak perusahaan harus mampu mengembangkan dan memilih karyawan yang berkompeten. Pengembangan yang dilakukan adalah disaat melakukan perekrutan, perusahaan harus memiliki kualifikasi yang baik, sebab perkembangan perusahaan berpengaruh pada proses rekrutmen.

PT. Cyberindo Aditama merupakan salah satu penyedia produk layanan internet yang dikenal dengan sebutan CBN memberikan beberapa layanan termasuk menyediakan internet berupa *WiFi* dan TV. Layanan yang ditawarkan berupa layanan internet dengan kecepatan tinggi hingga 100 Mbps, yang menggunakan teknologi Fiber Optic terbaru khusus untuk ritel dan kawasan perumahan. Layanan ini

dilengkapi dengan TV Digital yakni Dens.TV untuk layanan hiburan. Service yang diberikan berupa jasa mekanik untuk membantu pemasangan *WiFi* dan TV, serta memberikan bantuan mengenai permasalahan melalui *Hour Call Center* ataupun melalui email.

Sebagai perusahaan yang bergerak pada bidang jasa, peran tenaga sales sangat penting bagi keberlangsungan hidup perusahaan. Sales bertugas untuk mendapatkan pendapatan bagi perusahaan dengan menawarkan produk dan jasa kepada masyarakat. Besarnya peranan tenaga sales bagi perusahaan akan mencerminkan citra perusahaan mengenai perusahaan. Hal ini menjadikan tenaga sales mempunyai peranan terhadap kualitas layanan hingga mempengaruhi kepuasan pelanggan.

Mekanisme dalam merekrut karyawan yang dilakukan oleh CBN Bandung sudah termasuk terstruktur hanya saja dalam mencari calon kandidat mendapatkan kesulitan terutama pada bagian sales. Berawal dari memasukkan lamaran melalui alternatif yang diberikan perusahaan, pilihan yang diberikan oleh perusahaan masih saja kesulitan untuk mendapatkan calon karyawan dalam mengisi kekosongan jabatan khususnya pada jabatan Sales. Hal ini mengakibatkan CBN Bandung mengalami kesulitan untuk memenuhi kebutuhan target sales dan mendatangkan sales untuk bekerja di CBN Bandung.

CBN Bandung mempunyai empat alternatif dalam merekrut calon karyawan yaitu melalui *Walk-In*, Online, Referensi, dan *Outsourcing*.

Dalam proses pencarian calon karyawan hingga pada proses tahapan seleksi, beberapa calon karyawan tiba-tiba hilang di tengah jalan dikarenakan beberapa pihak diterima pada perusahaan lain. Sehingga pada akhirnya target sales yang dibutuhkan tidak mencapai target dan melakukan perekrutan ulang kembali.

### **1.3. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian diatas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Menganalisis bagaimana proses rekrutmen sales di CBN Bandung?
2. Rekomendasi apa yang dapat diberikan kepada perusahaan agar dapat meningkatkan keberhasilan rekrutmen sales di CBN Bandung?

### **1.4. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

#### **1.4.1. Tujuan dan penelitian**

Tujuan penulis melakukan penelitian pada CBN

Bandung sebagai berikut:

1. Mengetahui bagaimana proses rekrutmen sales di CBN Bandung.
2. Memberikan rekomendasi kepada perusahaan agar dapat meningkatkan keberhasilan rekrutmen sales di CBN Bandung.

#### **1.4.2. Kegunaan dari penelitian**

a. Bagi CBN Bandung

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu CBN khususnya Kota Bandung mengenai program untuk menarik perhatian masyarakat dalam melamar pekerjaan.

b. Bagi Penulis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat serta dapat digunakan sebagai referensi untuk menambah wawasan bagi penulis yang berhubungan dengan rekrutmen karyawan.

c. Bagi Universitas Katolik Parahyangan

Penelitian ini dapat menambah koleksi pustaka untuk menjadi bahan bacaan dan kajian mahasiswa Universitas Katolik Parahyangan.