

BAB IV

PENUTUP

4.1. Rangkuman

Pada CV. Makmur Jaya Abadi dalam pembinaan sumber daya manusia di bidang pemasaran, Membina karyawan agar memiliki kinerja yang diharapkan perusahaan jasa memang bukan perkara mudah. Untuk mewujudkan harapan ini bisa dimulai dari cara kinerja karyawan. Mendapatkan klien sesuai dengan keinginan perusahaan.

Oleh karenanya HRD harus bisa memperoleh karyawan sesuai kualifikasi perusahaan, berkualitas, sekaligus mempunyai integritas, berkompetensi dan berkarakter baik.

Hal utama dalam mendapatkan karyawan berkompetensi tinggi adalah dengan melakukan pendekatan dan identifikasi.

Pada umumnya perusahaan menginginkan karyawannya berkomitmen tinggi untuk maju, jujur, loyal, pekerja keras, ulet, mempunyai motivasi tinggi, memahami visi misi perusahaan dan memiliki karakter yang baik.

Membekali karyawan dengan sejumlah training Setelah mendapatkan karyawan dengan kompetensi yang diinginkan, maka tahapan selanjutnya adalah memberikan penghargaan yang sesuai dengan kinerjanya dan memberikan pembinaan untuk kinerja yang lebih baik di kemudian hari. Penghargaan yang diberikan tentunya karena performa karyawan yang dianggap baik, sehingga dia layak mendapatkan kenaikan gaji, penambahan fasilitas dan sebagainya.

Sedangkan untuk pembinaan bisa dilakukan dengan memberikan training khusus sesuai dengan bidang yang ditekuninya.

Motivasi memang harus selalu diberikan kepada karyawan, karena kinerja dan prestasinya bisa naik karena beragam persoalan yang dihadapinya. Baik persoalan pribadi dan juga permasalahan yang

dialaminya di tempat kerja. Guna menghindari perselisihan yang berakibat fatal, maka pihak perusahaan yang diwakili HRD harus mampu mengatasi persoalan tersebut dengan baik. Hukuman tertentu sangat wajib dijalankan dengan tegas, agar tercipta suasana kerja yang kondusif.

Kemampuan mencari jalan keluar terbaik dalam sebuah permasalahan memang harus dimiliki sebuah perusahaan. Sehingga pihak perusahaan mampu menjadi penengah atau pemberi solusi yang tepat. Misalnya karyawan sedang dibelenggu masalah finansial, maka bisa dibantu sesuai dengan kemampuan sebuah perusahaan. Sebab kalau perusahaan tidak berusaha memberikan solusi alternatif, maka kinerja karyawan bisa saja menurun yang akhirnya berimbas besar bagi perusahaan.

Menerapkan target tertentu kepada karyawan

Karyawan adalah aset berharga bagi sebuah perusahaan, sehingga sebisa mungkin merekrut dan membina karyawan dengan sebaik mungkin. Keberadaannya memang sangat istimewa bagi perusahaan, karena tanpa adanya mereka roda perusahaan juga tidak bisa berputar.

beberapa hal yang sangat menjadi perhatian dalam keberlanjutan pemasaran adalah SDM yang mampu memahami karakteristik pasar termasuk dinamika perilaku konsumen dan pelanggan; mengamati perilaku pesaing; mengelola hubungan harmonis dengan pemangku kepentingan internal dan eksternal. Keberhasilan para karyawan dengan potensi SDM tersebut akan mampu menghindari kemarjinalan perusahaan dalam kegiatan pemasaran. Untuk itu pelatihan dan pengembangan SDM di bidang pemasaran, perilaku konsumen-pelanggan, komunikasi, tidak saja diberikan bagi mereka yang berada pada departemen pemasaran dan produksi tetapi juga kepada semua karyawan. Hal ini karena pemasaran sebagai suatu sistem tidak dipandang sebagai kegiatan parsial perusahaan melainkan sebagai kegiatan terpadu. Dengan demikian pemahaman konsep pemasaran sebagai salah satu ideologi keberhasilan perusahaan lama kelamaan terinternalisasi dengan baik. Dan inilah sebagai modal manusia yang sangat penting peranannya dalam mencapai keberhasilan pemasaran.

4.2. Kesimpulan

1. Pada CV. Makmur Jaya Abadi, di dalam menjalankan Pembinaan Sumber Daya Manusia sesuai dengan prosedur yang telah di tetapkan pada perusahaan dengan tujuan supaya pengadaanya terlaksana sesuai prosedur,efisien, efektif, dan dapat dipertanggungjawabkan dan juga dalam melaksanakan Pembinaan Sumber daya Manusia di CV. Makmur Jaya Abadi Semarang sudah sesuai dengan teori yang telah di kemukakan oleh para ahli sehingga di dalam Pembinaan Sumber Daya Manusia dibidang Pemasaran di Perusahaan CV. Makmur Jaya Abadi Semarang Dalam pemasaran jasa, kesuksesannya juga sangat bergantung pada SDM yang dimiliki. Apalagi dalam jasa, terjadi kontak antara SDM dengan konsumen secara langsung. Perusahaan juga harus mengantisipasi segala kemungkinan terjadinya permasalahan dalam pengelolaan SDM mulai dari komunikasi terhadap Klien hingga proses manajemen SDM yang lebih kompleks..
2. Pada CV. Makmur Jaya Abadi Semarang dalam mengatasi kendala-kendala pada pembinaan sumber daya manusia dibidang pemasaran. Manajemen perusahaan harus dapat menciptakan suatu pola yang sama untuk setiap SDM agar kinerjanya memuaskan konsumen. Untuk perusahaan jasa, internal marketing memberikan banyak manfaat dalam mencapai kesuksesan pemasaran karena lebih bersifat integratif dan merupakan proses yang berkelanjutan. Agar tetap berjalan dengan lancar mencapai efektif dan efisien serta memiliki kualitas yang unggul untuk meningkatkan produktifitas perusahaan.

4.3. Saran

1. Mengenai Pembinaan sumber daya Manusia Dibagian Pemasaran penulis menyarankan agar membina para pegawai dalam kegiatan dibidang pemasaran jasa, diperlukan pegawai yang benar-benar berkualitas dan lebih ditingkatkan disiplin untuk mendapatkan efektifitas waktu agar tidak terjadi keterlambatan dalam proses.
2. Dalam pelaksanaan Pembinaan Sumber Daya Manusia harus lebih teliti dalam berkomunikasi pegawai dengan klien atau dalam mengajukan penawaran.
3. Memberikan pengarahan dan pelatihan kepada seluruh karyawan yang terlibat dalam memasarkan lahan di pemasaran, sehingga membina terhadap pegawai mencapai efesiensi dan efektifitas.
4. Melakukan evaluasi kinerja secara berkala untuk melihat apakah sumber daya manusia sudah sesuai dengan mencapai visi dan misi perusahaan dan menyimpulkan hasil evaluasi.