

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan aset perusahaan yang krusial dibanding dengan aset-aset lain karena bagi peneliti SDM merupakan penggerak utama organisasi perusahaan. SDM harus dikelola secara optimal, berkelanjutan dan diberi perhatian khusus. Selain itu SDM adalah partner pengusaha untuk mencapai tujuan organisasi. Selain perusahaan, SDM juga senantiasa harus meningkatkan kompetensinya, seiring dengan perkembangan era modern ini. Dalam SDM ini ada beberapa kata kunci yang berkaitan seperti pelatihan, motivasi, kinerja, jabatan dan masih banyak lagi. Salah satu faktor yang dapat menentukan keberhasilan kinerja karyawan adalah pelatihan.

Pelatihan, adalah proses mengajarkan karyawan baru atau yang ada sekarang, ketrampilan dasar yang karyawan butuhkan untuk menjalankan pekerjaan mereka (Dessler, 2016). Pelatihan karyawan dilakukan dengan tujuan agar para karyawan memiliki pengetahuan, kemampuan dan keterampilan sesuai dengan tuntutan pekerjaan yang mereka lakukan. Pelatihan membawa dampak baik bila dilakukan dengan benar seperti meningkatkan kualitas kinerja karyawan, memberi pengetahuan baru pada karyawan mengenai persaingan dagang, karyawan mampu bekerja secara cepat efektif dan efisien, menjamin keselamatan dengan memberikan cara-cara baru bagi para karyawan untuk memberikan kontribusi bagi perusahaan pada saat pekerjaan dan masih banyak lagi. Pelatihan merupakan hal yang penting sebab

jika karyawan yang bahkan berpotensi tinggi sekalipun tidak mengetahui apa yang harus dilakukan dan bagaimana melakukannya, mereka akan berimprovisasi atau tidak melakukan sesuatu yang berguna sama sekali (Dessler, 2016). Langkah ini dilakukan untuk menghindari kemungkinan terburuk dalam kemampuan dan tanggung jawab bekerja, sehingga karyawan dapat menyelesaikan tugas dengan lebih efektif dan efisien serta mampu meningkatkan daya kerja karyawan.

Definisi karyawan adalah orang pribadi yang bekerja pada pemberi kerja baik sebagai pegawai tetap atau pegawai tidak tetap berdasar kesepakatan kerja baik tertulis maupun tidak tertulis, untuk melaksanakan suatu pekerjaan dalam jabatan dan memperoleh imbalan dalam periode waktu tertentu. Karyawan merupakan aset perusahaan yang paling berharga, karena dengan segala yang dimilikinya, karyawan dapat terus dilatih dan dikembangkan, sehingga lebih berdaya guna, prestasinya menjadi semakin optimal untuk mencapai tujuan perusahaan. Sebuah perusahaan atau lembaga mengadakan pelatihan kerja bagi karyawannya, hal ini menandakan bahwa pelatihan kerja sangat penting bagi tenaga kerja agar dapat lebih menguasai pekerjaan yang dikerjakannya dan sebagai upaya untuk mempersiapkan para karyawan dalam menghadapi tugas pekerjaan yang dianggap belum dikuasai serta sebagai upaya meningkatkan produktivitas karyawan. Karyawan, baik yang baru ataupun yang sudah bekerja perlu mengikuti pelatihan karena adanya tuntutan pekerjaan yang dapat berubah akibat perubahan lingkungan kerja, strategi, dan lain sebagainya.

Demikian juga dengan PT Sinar Sarana Agung Semarang yang bergerak di bidang usaha besi beton memiliki banyak tenaga pemasaran dan membutuhkan pelatihan agar dapat menjadi tenaga pemasar yang handal. Berhasil tidaknya pelatihan karyawan bagian sales yang dicapai PT Sinar

Sarana Agung dipengaruhi oleh berjalannya pelaksanaan pelatihan tersebut sesuai dengan ketentuan-ketentuan dan peraturan yang ditetapkan dalam perusahaan tersebut secara individu maupun kelompok. Dengan harapan semakin baik pelatihan karyawan bagian sales yang dilakukan maka akan menghasilkan sales-sales yang efektif dan efisien dalam melakukan transaksi antar toko dan perusahaan serta dapat bekerja secara cepat dan benar dalam mengurus administrasi yang diperlukan sesuai aturan yang ditetapkan perusahaan serta mampu bertanggung jawab pada toko-toko dan perusahaan yang sudah mempercayai sales-sales tersebut.

Alasan peneliti memilih judul *Pelaksanaan Karyawan Bagian Sales PT Sinar Sarana Agung Semarang* adalah peneliti ingin menjelaskan bagaimana proses pelaksanaan pelatihan karyawan bagian sales di PT Sinar Sarana Agung Semarang. Penelitian di PT Sinar Sarana Agung ini penting dilakukan agar sales yang baru pertama kali bergabung bisa mengerti dan memahami apa saja yang harus dikerjakan sebagai sales dan diharapkan bisa memenuhi kompetensi antar sales yang akan mempengaruhi perusahaan juga. Pada tahun 2015, karyawan bagian sales yang baru pertama kali bergabung di PT Sinar Sarana Agung ini harus mengikuti pelatihan karyawan bagian sales yang diadakan oleh perusahaan tersebut. Menurut sumber dari direktur PT Sinar Sarana Agung sendiri Bapak Andhy Fadjar Pranoto (14/4/2020) mengatakan “*dulu sebelum adanya pelatihan bagi sales, tata cara dalam melakukan transaksi antar toko, administrasi seperti pengiriman barang, teken surat toko, surat jalan, DO (Delivery Order), nota barang, pemberian tempo dll masih belum tertata dengan rapi*”. Bapak Andhy juga mengatakan bahwa “*Pelatihan penting dilakukan karena dengan diadakan pelatihan di perusahaannya diharapkan mampu memudahkan sales-sales yang ada untuk bisa bekerja secara optimal*”, yang dimaksud optimal ialah cara bekerja secara rapi dan bila melakukan transaksi antar perusahaan dengan toko akan lebih jelas arahnya dan dari

perusahaan maupun toko bisa melihat proses transaksi dengan nyata dan sesuai dengan apa yang dibeli toko maupun perusahaan sebagai penyedia barang-barang besi beton yang dijual. Pengalaman terdahulu sebelum adanya pelatihan di perusahaan ini sales tidak ada patokan dalam bekerja, hampir rata-rata pemberian harga dan waktu tempo terutama diberikan secara verbal saja tidak memenuhi aturan yang diberikan perusahaan. Mulai adanya pelatihan bagian tim sales di tahun 2015, perusahaan sudah menetapkan juga peraturan-peraturan baru berdasarkan kebijakan dari pemerintah dan juga sales-sales yang dilatih pun sudah lebih tertata dalam melakukan kegiatan transaksi, seperti salah satu contoh transaksi pembelian beton yang tipe SNI dikirim dalam waktu maksimal seminggu dan sistem pembayaran diberi tempo maks 3 bulan serta harga transaksi sudah termasuk pajak, jadi toko maupun sales menawarkan harga sesudah pajak dan menjadi lebih aman dalam melakukan kegiatan bisnis di jaman sekarang yang dimana pemerintah lebih mengketati urusan pajak.

Dalam menyempurnakan hasil akhir suatu pelatihan, haruslah diingat bahwa proses selama pelatihan berlangsung harus jelas di mata para peserta pelatihan. Mengapa harus dilaksanakan pelatihan karyawan, sebab dalam pelatihan ada beberapa hal-hal yang akan ditanamkan pada calon karyawan bagian sales yang akan memasuki dalam suatu perusahaan seperti salah satu contoh yakni bagaimana memperlakukan calon pelanggan atau pelanggan yang sudah lama menjadi mitra perusahaan. Maksudnya disini adalah apakah sales-sales memahami tugas-tugas dan tanggungjawab yang ada, apakah sales-sales mampu bertanggungjawab pada perusahaan tidak akan mengambil barang milik perusahaan lain dan dijual secara diam-diam atau menjadi *double agent* dengan perusahaan lain, apakah bisa sales-sales mematuhi peraturan yang ditetapkan perusahaan, dan bagaimana bila terjadi kerugian diluar kondisi lapangan. Diharapkan pada pelatihan ini peserta pelatihan akan bersungguh-sungguh selama mengikuti program pelatihan sebab sangat penting hal-hal

dasar yang harus dimiliki oleh sales-sales tersebut akan berpengaruh kedepannya akan berjalannya perusahaan maupun toko-toko yang sudah menjadi pelanggan lama perusahaan maupun toko-toko yang akan menjalin kerjasama dengan perusahaan tersebut. Kredibilitas sales akan dipertaruhkan di situasi ini, dan sales diharapkan harus benar-benar menegerti tugas dan tanggungjawabnya dengan baik serta menjaga sikap profesionalitas selama bekerja di perusahaan tersebut.

Melalui pelatihan karyawan bagian sales maka sales-sales akan lebih tertata dan rapi dalam melakukan transaksi antar perusahaan dengan toko dari transaksi awal pemesanan, cek barang keluar masuk hingga pengiriman. Bagi perusahaan sendiri dapat bersaing dengan para kompetitor, mampu menyiapkan dan menjawab tantangan di masa depan, dapat menghadirkan produk berkualitas serta mempersiapkan karyawan-karyawan untuk menduduki jabatan yang lebih tinggi dan bagi karyawan diharapkan mampu bersaing satu sama lain, menghindari kesalahan yang menyebabkan kerugian bagi perusahaan dan yang terpenting mampu mengerti tugas dan bertanggungjawab pada *jobdesc* nya masing-masing. Berhasil tidaknya pelatihan karyawan bagian sales yang dicapai PT Sinar Sarana Agung dipengaruhi oleh berjalannya pelaksanaan pelatihan tersebut sesuai dengan ketentuan-ketentuan dan peraturan yang ditetapkan dalam perusahaan tersebut secara individu maupun kelompok. Dengan harapan semakin baik pelatihan karyawan bagian sales yang dilakukan maka akan menghasilkan sales-sales yang efektif dan efisien dalam melakukan transaksi antar toko dan perusahaan serta dapat bekerja secara cepat dan benar dalam mengurus administrasi yang diperlukan sesuai aturan yang ditetapkan perusahaan serta mampu bertanggung jawab pada toko-toko dan perusahaan yang sudah mempercayai sales-sales tersebut.

Oleh sebab itu penelitian ini dilakukan untuk meneliti lebih lanjut tentang
“PELAKSANAAN PELATIHAN KARYAWAN BAGIAN SALES PADA PT SINAR SARANA AGUNG SEMARANG.”

2. Rumusan Masalah

- Bagaimana proses pelatihan karyawan bagian sales di perusahaan PT Sinar Sarana Agung Semarang?

3. Tujuan Penelitian

- Untuk mengetahui bagaimana proses pelatihan karyawan khusus nya di bagian sales PT Sinar Sarana Agung Semarang.

4. Manfaat Penelitian

- Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi manajemen perusahaan dalam mengelola pelatihan karyawan bagian sales di PT Sinar Sarana Agung Semarang

- Manfaat Teoritis

Penelitian ini memberikan data-data dan bukti empiris pada pelaksanaan pelatihan karyawan bagian sales di PT Sinar Sarana Agung Semarang.