

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan evaluasi program pelatihan pada level 1 berdasarkan model Kirkpatrick pada karyawan PT. Bank Mandiri Semarang maka didapatkan hasil kesimpulan pelatihan negosiasi yang diselenggarakan oleh PT Bank Mandiri (Persero) Semarang sudah berjalan dengan baik dimana karyawan merasa puas dengan komponen pelatihan yang diberikan. Hal tersebut dapat diketahui dari semua dimensi yaitu kemampuan instruktur, jadwal pelatihan, fasilitas pelatihan, materi pelatihan, media pelatihan, konsumsi/*logistic*, latihan/tugas, studi kasus, dan *handout*. Pelatihan pada level 1 berdasarkan model Kirkpatrick mendapatkan nilai yang termasuk dalam kategori puas. Dimensi pelatihan level 1 yang menunjukkan nilai yang tertinggi adalah pada konsumsi / logistik serta nilai yang terendah adalah pada jadwal pelatihan.

#### 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka terdapat saran yang dapat diberikan oleh peneliti sebagai berikut:

1. Evaluasi pelatihan pada PT Bank Mandiri (Persero) Semarang menunjukkan hasil yang puas namun demikian, sekali waktu perlu adanya pelatihan yang diselenggarakan oleh *eksternal public* untuk membandingkan metode pelatihan yang sudah jalan dengan metode pelatihan oleh *eksternal public* apakah perlu ada perbaikan atau tidak
2. Manajemen PT Bank Mandiri (Persero) Semarang juga perlu mempertimbangkan untuk menggunakan model pelatihan yang sama untuk

materi lain karena terbukti model pelatihan yang dilakukannya saat ini dianggap baik oleh karyawannya.

