

Abstrak

Effendy (97.2.139 / 975612011). Tinjauan Kinerja Karyawan Bagian Pemasaran Pada PT Forum Dist. Atas bimbingan Bapak Drs. Adlyn dan Ibu MFS Sulistiowati, SE.

Sumber daya manusia memegang peranan yang sangat dominan dalam aktivitas atau kegiatan perusahaan. Berhasil atau tidaknya perusahaan dalam mencapai tujuan sangat bergantung pada kemampuan sumber daya manusianya atau karyawan dalam perusahaan tersebut. Oleh karena itu perusahaan perlu memikirkan atau mencari cara agar perusahaan dapat mengembangkan sumber daya manusianya sehingga kinerja karyawan menjadi lebih meningkat dan pencapaian tujuan perusahaan akan menjadi terlaksana.

PT Forum Dist sebagai suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan menilai pengembangan sumber daya manusia merupakan hal yang sangat penting untuk dilakukan. Sebagai suatu perusahaan perdagangan peranan SDM bagian pemasaran sangatlah besar mempengaruhi kinerja perusahaan. Oleh sebab itu perancangan pegawai merupakan permasalahan pokok yang harus dipecahkan oleh perusahaan, karena permasalahan tersebut sangat mempengaruhi kinerja karyawan khususnya bagian pemasaran.

Dalam melakukan perancangan kebutuhan SDM, terlebih dahulu perusahaan harus memperhitungkan dan meramalkan seberapa besar atau tingkat kinerja karyawan bagian pemasaran. Sebagai dasar untuk meramalkan atau mengukur kinerja karyawan dibutuhkan data – data pendukung seperti data target penjualan, data realisasi omset penjualan, dan jumlah karyawan bagian pemasaran yang ada dalam usaha pencapaian target tersebut. Dengan menggunakan data – data yang ada tersebut maka tingkat produktivitas karyawan bagian pemasaran dapat dihitung.

Penghitungan tingkat produktivitas atau indeks produktivitas dapat dilakukan dengan menggunakan rasio produktivitas (R_{PO}). Rasio produktivitas atau dengan nama lain indeks produktivitas adalah perbandingan antara output yang dihasilkan (K) dengan input yang digunakan (F). Dalam hal ini output yang dipakai adalah tingkat realisasi omset penjualan sedangkan input yang digunakan sebagai variabel perhitungan adalah tenaga kerja bagian pemasaran.

Sebelum melakukan perhitungan tingkat produktivitas karyawan, terlebih dahulu harus dilakukan peramalan penjualan dan target penjualan perusahaan untuk periode yang akan datang. Peramalan ini dilakukan untuk memperkirakan besarnya pencapaian target perusahaan dimasa yang akan datang. Peramalan penjualan dan target perusahaan tersebut dilakukan dengan menggunakan metode *Last Square*. Setelah itu baru di perbandingkan dengan tingkat produktivitas karyawan, sehingga dapat diketahui sejauh mana kinerja dari karyawan bagian pemasaran. Dari hasil perhitungan tersebut maka perusahaan dapat merancang kebutuhan karyawan bagian pemasaran sehingga target perusahaan dimasa yang akan datang dapat tercapai.