BAB III

PERMASALAHAN PERUSAHAAN

3.1 Analisa Permasalahan Perusahaan

3.1.1 Temuan Masalah

Bedasarkan Kerja Praktek (KP) yang telah di lakasanakan penulis ditemukan beberapa permasalahan yang terjadi di PT. Lampung TV yaitu :

1. Kurang nya inovasi baru dan kreativitas di dalam media promosi iklan sehingga perlu adanya inovasi baru untuk dapat bersaing dengan media informasi berita sehingga akan selalu menjadi yang terdepan.
2. Belum adanya peningkatan di dalam mempromosikan iklan perusahaan belum ada nya inovasi baru .

3.1.2 Perumusan Masalah

Bedasarkan permasalahan di atas maka dapat di simpulkan :

1. Indikator apa saja yang harus di lakukan dalam peningkatan iklan di dalam Perusahaan ?
2. Apa saja manfaat dengan adanya peningkatan kualitas iklan di PT. Lampung TV?

3.1.3 Kerangka Pemecahan Masalah

Bedasarkan permasalahan yang terjadi maka di perlukan adanya metode di dalam melakukan peningkatan motivasi kerja tim marekting di dalam membangun kinerja SDM. Dimana tujuan dilakukan nya peningkatan di dalam membangun kinerja SDM sehingga motivasi tim marekting untuk dapat menampilkan kualitas iklan yang berinovasi dan kreativitas dalam peningkatan iklan sehingga nya iklan yang dihasilkan oleh perusahaan dapat menjadi yang terdepan untuk itu perushaan dapat bersaing dengan para kompetitor. Agar iklan yang di hasilkan oleh PT. Lampung TV dapat menjadi yang terdepan, lebih menarik dan dapat lebih di kenal oleh masyarakat milenial khususnya dimana dengan peningkatan SDM di dalam tim marekting yang akan digunakan di dalam meningkatkan kreativitas di dalam mengembangkan iklan tersebut tanpa merubah keaslian dari iklan itu sendiri.

3.2 Landasan Teori

3.2.1 Pengertian Kinerja Kayawan

Kinerja merupakan hasil kerja seseorang di dalam menyelesaikan Tanggung jawabnya. Dimana pengertian kinerja itu sendiri merupakan tingkat keberhasilan seseorang secara keseluruhan selama menjalankan tugas di priode tertentu.

Dimana pengertian Kinerja menurut para ahli : Menurut Stolovitch And Keeps (1992) Kinerja merupakan hasil yang di capainya seseorang pada tindakan pencapaian serta pelaksanaan sesuatu pekerjaan yang di minta .Menurut Rivai (2012:309) Kinerja merupakan perilaku nyata yang ditampilkan setiap orang sebagai partisipasi kerja yang di hasilkan oleh karyawan sesuai dengan perannya di dalam perusahaan.

3.2.2 Pengertian Motivasi

Motivasi merupakan suatu dorongan yang di miliki seseorang untuk dapat berbuat sesuatu sedangkan motif dapat dikatakan dengan (driving force) yang artinya sesuatu yang dapat di mengerakan manusia untuk dapat melakukan tindakan atau perilaku yang didalam tindakan tersebut dapat bertujuan tertentu .

Menurut para Ahli, menurut Umam (2012; 159) Pengertian dari motivasi yaitu tercangkup sebagai aspek tingkah laku atau prilaku manusia untuk dapat bertindak dan berperilaku sedangkan pngertian motivasi di dalam kehidupan sehari –hari yaitu motivasi dapat diartikan sebagai proses yang dapat memberikan dorongan atau rangsangan kepada karyawan sehingga mereka bersedia bekerja dengan ikhlas tidak terbebani.

3.2.4 Indikator Peningkatan Motivasi

Indikator di dalam peningkatan motivasi di dalam bekerja yaitu :

1. Daya pendorong

   Dimana daya pendorong adalah naluri yang berbentuk dorongan untuk menggerakan seseorang agar mampu berperilaku secara tepat didalam mencapai tujuan, namun di dalam cara yang di gunakan setiap individu berbeda–beda dimana menurut latar belakang kebudayaan dan kebiasaan.

2. Kemauan

Dimana kemauan adalah dorongan untuk dapat melakukan sesuatu berkat pengaruh dari luar seperti orang lain atau lingkungan dimana kemauan ini menjadi bentuk reaksi akibat adanya tawaran dari pihak lain.

3. Membentuk keahliaan

Membentuk keahlian menjadi suatu proses dimana penciptaan atau pembentukan keahlian memang tidak langsung dapat dimiliki seseorang jika sudah di miliki pun harus di asah agar semakin kuat dan terampil.

4. Tanggung Jawab

Sejak awal bekerja sifat tanggung jawab memang wajib di miliki didalam Indikator motivasi kerja dimana tanggung jawab adalah akibat lebih lanjut dari pelaksanaan peranan bisa di dalam bentuk hak dan kewajiban hingga kekuasaan.

5. Tujuan

Dimana tujuan merupakan indikator motivasi kerja yang Berfokus pada pernyataan tentang kondisi yang di inginkan perusahaan untuk dapat di wujudkan. Dimana tujuan menjadi bentuk sebagai tahap akhir yang ingin di capai oleh Perusahaan agar dapat memberikan hasil kerja yang terbaik.

3.2.5 Indikator Peningkatan Kinerja

Indikator dalam membantu menentukan pengukuran peningkatan kinerja karyawan yaitu :

1. Kualitas kerja

Dimana kualitas kerja diukur dari anggapan atau penilaian kinerja karyawan terhadap kualitas pekerjaan yang di hasilkan serta kesempurnaan tugas terhadap keterampilan dan kemampuan karyawan.

2. Kualitas

Dimana jumlah yang dihasilkan dinyatakan dalam istilah seperti jumlah unit jumlah banyaknya pekerjaan yang bisa di selesaikan sesuai target.

3. *On –time management*

Dimana tingkat ketepatan waktu dalam mengerjakan pekerjaan yang di delegasikan.

4. Efektivitas

Dimana tingkat ketepatan pengunaan sumber daya tenaga, uang teknologi dan bahan baku secara maksimal dan terukur.

5. Kemandirian

Sejauh mana tingkat kemampuan seorang karyawan untuk dapat bekerja secara mandiri untuk menjaga komitmen kerja dengan instansi dan tanggung jawab karyawan terhadap kantor.

3.3 Metode yang digunakan

Didalam teknik pengumpulan data metode yang di gunakan di dalam pengumpulan data yang di perlukan di dalam laporan hasil Kerja Peraktek (KP) yaitu dengan :

1. Melakukan survei pendahuluan.
2. Mencari reverensi dari penelitian sebelumnya.
3. Studi perpustakaan.
4. Dan survei lapangan.

Dengan itu penulis melakukan survei pendahuluan dengan mengunakan beberapa cara :

1. Observasi
2. Wawancara
3. Dokumentasi

3.4 Pelaksanaan Pelatihan

Adapun pelaksanaan program pelatihan dalam memotivasi tim marketing untuk dapat meningkatkan kinerja SDM.

Jadwal

Hari / Tanggal : Senin, 14 Februari 2022

Waktu : 14:30 WIB s.d Selesai

Lokasi : PT. Lampung TV.

Jl. Perwira, No.3 Raja Basa, Bandar Lampung.

Kegiatan : Memberikan presentasi,rancangan program untuk

Meningkatkan kinerja SDM.

Notulen

1. Berita Acara : Memotivasi tim marketing didalam meningkatkan

Kinerja SDM.

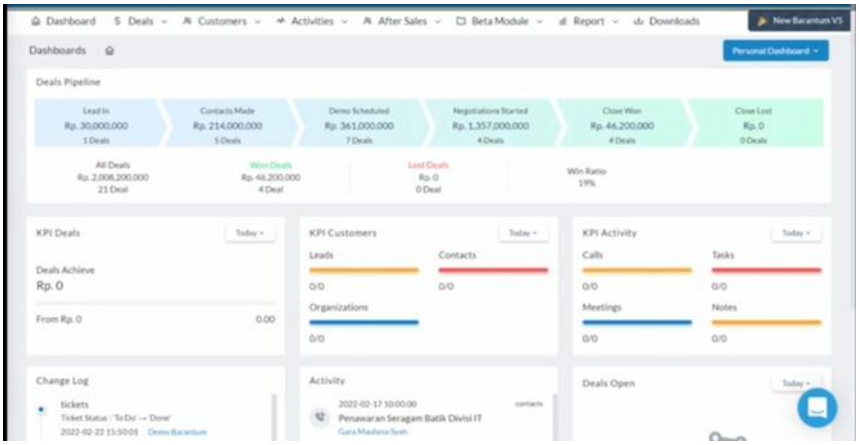
2. Presentasi : Program yang dibuat Untuk meningkatkan kinerja SDM. Dengan mengunakan aplikasi Barantum didalam menyimpan iklan dan membahas tentang iklan yang akan Ditampilkan setiap harinya. Sehingga dengan adanya aplikasi Barantum ini dapat memudahkan kinerja SDM didalam menyimpan dan mengshere iklan yang akan diberikan kepada editing untuk melanjutkan isi dari iklan yang akan di tampilkan.

Gambar. 3 Pelaksanaan Pelatihan

Gambar 4. Tampilan Aplikasi Barantum

1. Cara mengekspor data dengan aplikasi Barantum CRM

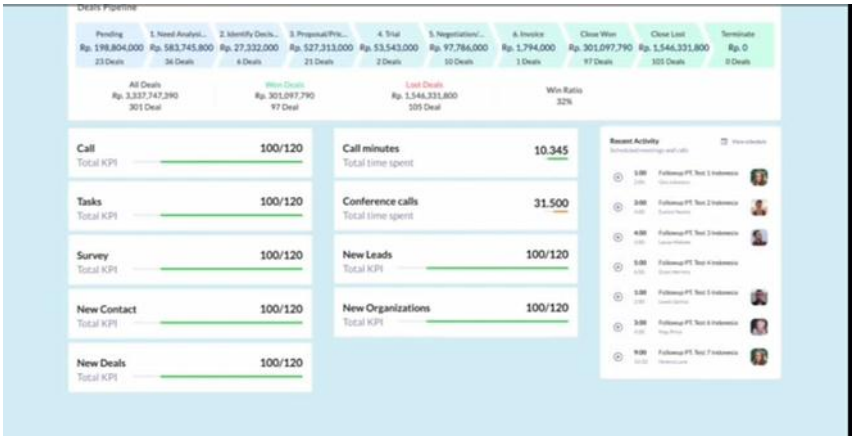
   untuk dapat memudahkan tim marketing dalam meningkatkan kinerja SDM.



Gambar 5. Tampilan Beranda Aplikasi Barantum

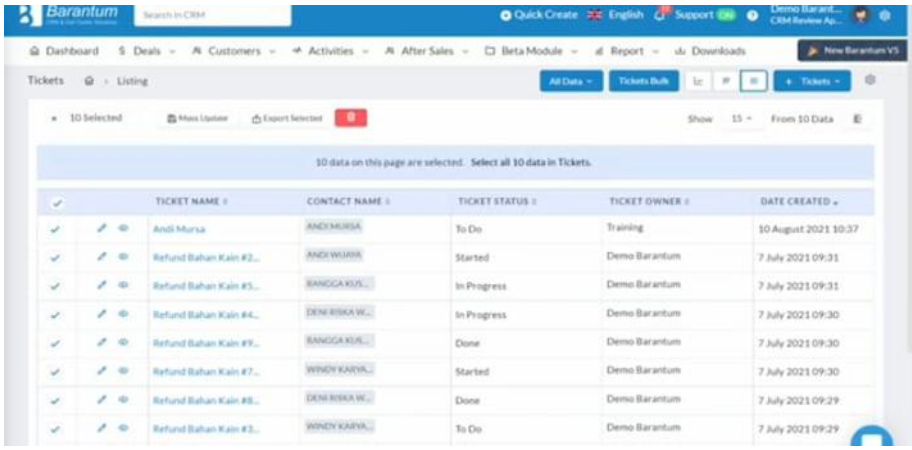
2. Langkah awal dengan melakukan pengeksporan data

   dengan cara memindahkan data ke aplikasi Barantum CRM.



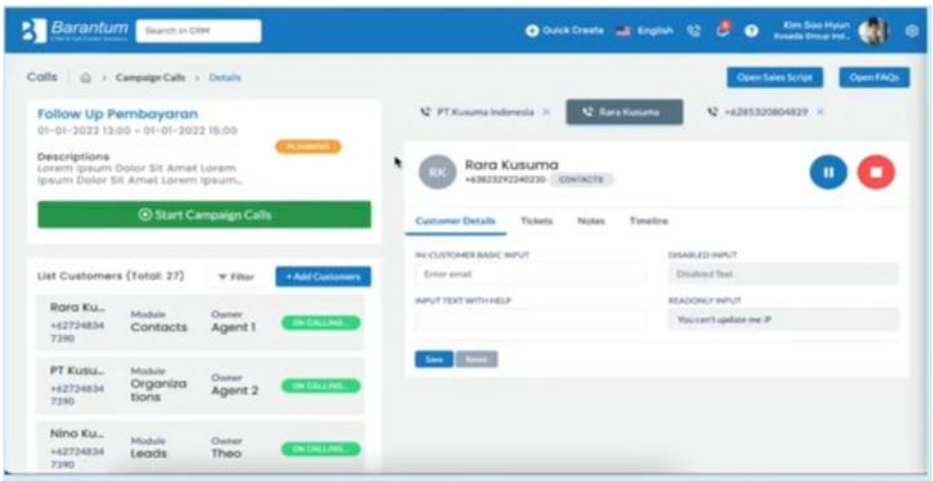
Gambar 6. Tampilan Proses Pemindahan Data

3. Data yang telah di pindahkan ke dalam aplikasi Barantum CRM.



Gambar 7. Tampilan Data yang telah menjadi satu dokumen.

4. Data yang telah di pindahkan akan berubah menjadi satu didalam satu dokumen.



Gambar 8. Tampila Akhir proses Barantum

5. Tahap akhir setelah semua data terkumpul menjadi satu dokumen dimana akan memudahkan SDM. Di dalam menyimpan data para konsumen.