



Zulfa Malikatul Bulqis¹
Ika Korika Swasti² | **ORIENTASI PELAKSANAAN PROGRAM
 PELATIHAN DALAM MENINGKATKAN
 KINERJA MARKETING BARU PADA PT.
 VICTORY INTERNATIONAL FUTURES**

Abstrak

Pembahasan ini bertujuan untuk menerangi penyelenggaraan program pelatihan dalam meningkatkan kinerja energi marketing baru pada perusahaan pialang. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif deskriptif dengan teknik survey, dimana data dikumpulkan melalui kuisisioner pada marketing baru yang telah mengikuti pelatihan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar marketing baru belum memahami dengan baik tentang layanan dan produk perusahaan. Pelatihan yang terstruktur dengan baik menjadi kunci untuk membekali marketing baru dengan keterampilan dan pengetahuan yang relevan, sehingga dapat menunjang produktivitas dan efektivitas kerja. Program pelatihan yang dirancang dengan fokus pada kebutuhan pasar dan strategi pemasaran terkini memberikan kontribusi signifikan dalam meningkatkan pemahaman produk dan layanan, keterampilan komunikasi, dan kepercayaan diri tenaga marketing baru yang akan berdampak pada pencapaian target penjualan perusahaan.

Kata Kunci: Pelatihan, Perusahaan Pialang, Marketing, Manfaat Pelatihan.

Abstract

This discussion aims to achieve the implementation of a training program to improve the performance of new marketing energy in brokerage companies. The research method used is a quantitative descriptive approach with survey techniques, where data is collected through questionnaires for new marketers who have attended training. The research results show that most new marketers do not understand the company's services and products well. Well-structured training is the key to equipping new marketers with relevant skills and knowledge, so that they can support work productivity and effectiveness. Training programs designed with a focus on market needs and the latest marketing strategies provide a significant contribution in increasing the understanding of products and services, communication skills and self-confidence of new marketing personnel which will have an impact on achieving company sales targets.

Keywords: Training, Brokerage Company, Marketing, Benefits Of Training.

PENDAHULUAN

Tantangan di dunia bisnis semakin lama semakin berat yang akan berpengaruh pada kualitas tenaga kerja yang dibutuhkan oleh sebuah perusahaan. Tidak dapat dipungkiri kualitas tenaga kerja akan sangat berpengaruh pada seberapa cepat perkembangan perusahaan tersebut bergerak. Perusahaan pialang terdiri dari sekelompok individu yang mewakili bendera suatu organisasi yang berorientasi pada jasa jual beli saham sesuai dengan etika bursa. Bursa efek sendiri hanya menerima pesanan dari individu atau perusahaan yang menjadi anggotanya. Perusahaan pialang sebagai perusahaan yang bertugas menjadi perantara antara investor, sang pemilik modal dengan bursa efek yaitu pasar modal. Perusahaan pialang biasanya akan mendapatkan kompensasi melalui komisi atau biaya yang nantinya akan dibebankan ketika proses transaksi berhasil. Pialang harus menyediakan berbagai informasi terkait dengan produk investasi bagi investor. Tentunya menganalisis sebagai possibility yang mungkin terjadi pada aneka produk dan memberikan rekomendasi terbaik.

^{1,2)} Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
 email: 22012010302@student.upnjatim.ac.id¹, ikaks.ma@upnjatim.ac.id²

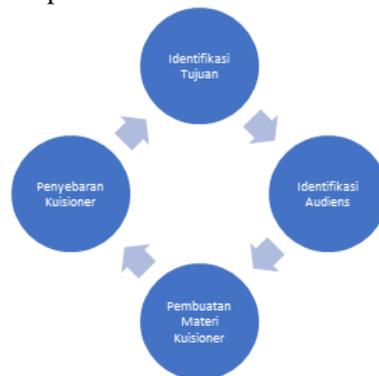
Perusahaan tentunya menginginkan karyawannya mencapai kinerja yang efektif dalam berbagai kegiatan. Pelatihan menjadi sarana motivasi yang mendorong para marketing baru untuk bekerja dengan kemampuan yang optimal, yang dimaksudkan untuk meningkatkan performa dari marketing baru tersebut. Menurut Kaswan (2016:2) dalam (Nawawi et al., 2023) “Pelatihan adalah proses meningkatkan pengetahuan dan keterampilan karyawan”. Menurut Dessler (2020) dalam (Gustiana, 2022), menyatakan bahwa “pelatihan merupakan proses mengajarkan karyawan baru atau yang ada sekarang, keterampilan dasar yang mereka butuhkan untuk menjalankan pekerjaan mereka”.

Pelatihan tidak hanya bertujuan untuk memenuhi tuntutan saat ini tetapi juga meningkatkan kinerja secara langsung (Putri dan Astuti, 2022 dalam Qonita et al., 2023). Pelatihan kerja bertujuan untuk mengembangkan kemampuan seseorang agar dapat memiliki pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan oleh dunia usaha untuk mendongkrak kinerja karyawan. Dengan pelatihan, kinerja karyawan di tempat kerja dapat meningkat serta dapat meningkatkan efektivitas mereka di dalam organisasi. Menurut penelitian (Julianry et al. , 2017 dalam (Qonita et al., 2023), staf Kementerian Informasi dan Teknologi bekerja lebih baik semakin baik pelatihan yang mereka terima. Dengan pelatihan karyawan akan semakin bertambah pengetahuan, potensi maupun skillnya, yang akan berimplikasi bagi perusahaan. Kepuasan kerja yang dirasakan karyawan akan meningkatkan produktivitas kerja dan meningkatkan mutu hasil kerja yang akan berdampak pada peningkatan sales dan profit perusahaan.

Bagian pendahuluan terutama berisi: (1) permasalahan penelitian; (2) wawasan dan rencana pemecahan masalah; (3) rumusan tujuan penelitian; (4) rangkuman kajian teoritik yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Pada bagian ini kadang-kadang juga dimuat harapan akan hasil dan manfaat penelitian. Panjang bagian pendahuluan sekitar 2-3 halaman dan diketik dengan 1,5 spasi (atau mengikuti ketentuan penulisan jurnal ilmiah tempat artikel tersebut hendak diterbitkan).

METODE

Metode penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif melalui survey dengan menyebar kuisisioner pada marketing baru PT. Victory International Futures cabang Ciputra World Surabaya yang telah mengikuti pelatihan.



Gambar 1. Model Metode Penelitian

1. Identifikasi Tujuan untuk mengetahui pentingnya pemberian pelatihan dan manfaat pelatihan pada marketing baru untuk meningkatkan kinerja pada perusahaan.
2. Identifikasi Audiens merupakan marketing baru PT. Victory International Futures cabang Ciputra World yang telah mengikuti pelatihan dan mengisi survey pada kuisisioner.
3. Pembuatan Materi Kuisisioner untuk mengetahui pemahaman marketing baru terhadap produk dan layanan perusahaan serta manfaat pelatihan yang telah diberikan.

Penyebaran Kuisisioner adalah kegiatan membagikan kuisisioner pada marketing baru PT. Victory International Futures cabang Ciputra World yang telah mengikuti pelatihan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk mengetahui bagaimana pentingnya pelatihan dapat meningkatkan kinerja energi marketing baru pada PT. Victory International Futures cabang Ciputra World Surabaya dilakukan survey dengan menyebarkan kuisisioner, dengan kesimpulan hasil sebagai berikut :

Tabel 1. Data Hasil Survei Melalui Kuisisioner

MATERI WAWANCARA			
No.	PERTANYAAN	JAWABAN	
		YA	TIDAK
1.	Apakah sebelum diberikan pelatihan Anda memahami dengan baik produk dan layanan yang ditawarkan oleh perusahaan?	10 responden	20 responden
2.	Apakah sebelum diberikan pelatihan Anda merasa memiliki pengetahuan yang cukup tentang regulasi dan peraturan di industri pialang?	13 responden	17 responden
3.	Apakah Anda merasa membutuhkan pelatihan lebih lanjut untuk meningkatkan kinerja Anda?	20 responden	10 responden
4.	Apakah pelatihan yang telah diberikan membantu Anda memahami produk dan layanan perusahaan dengan lebih baik?	25 responden	5 responden
5.	Apakah Anda merasa lebih percaya diri dalam berkomunikasi dengan klien setelah mengikuti pelatihan?	27 responden	3 responden
6.	Apakah pelatihan meningkatkan pemahaman Anda tentang regulasi dan peraturan di industri pialang?	27 responden	3 responden
7.	Apakah pelatihan membantu Anda memahami penggunaan teknologi yang digunakan di perusahaan?	22 responden	8 responden
8.	Apakah Anda merasa lebih mampu menangani keluhan atau pertanyaan klien secara mandiri setelah pelatihan?	19 responden	11 responden
9.	Apakah pelatihan membantu Anda meningkatkan keterampilan analitis dalam pekerjaan?	25 responden	5 responden
10.	Apakah pelatihan memenuhi kebutuhan Anda untuk meningkatkan kinerja di tempat Anda?	27 responden	3 responden

PT. Victory International Futures sebagai brokerage company (Perusahaan perantara) di pasar keuangan dunia. Banyaknya pialang di pasar menciptakan persaingan harga, layanan, dan inovasi teknologi. Dimana perusahaan harus menawarkan keunggulan kompetitif seperti biaya transaksi rendah atau platform yang ramah pengguna. Selain itu, marketing yang professional dibutuhkan perusahaan untuk mendapatkan nasabah yang kompeten. Perusahaan memberikan program pelatihan pada marketing baru untuk dapat memiliki pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan oleh dunia usaha yang akan memaksimalkan target perusahaan.

Pelatihan kerja bertujuan untuk mengembangkan kemampuan karyawan agar dapat memiliki pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan oleh dunia usaha untuk mendorong kinerja karyawan. PT. Victory International Futures selalu memberikan pelatihan kepada marketing baru untuk meningkatkan produktivitas mereka. Training diberikan kepada marketing baru yang dilaksanakan selama dua hari. Materi training disampaikan oleh trainer yang berpengalaman dibidangnya dengan membahas tentang pengenalan Perusahaan, legalitas Perusahaan, produk yang dijual oleh Perusahaan, cara bertransaksi, perhitungan untung rugi dan management resiko, dan keamanan dana serta kemudahan dalam penarikan dana. Dari pelatihan yang telah diberikan perusahaan pada marketing baru diharapkan memberikan produktivitas dan efektivitas mereka dalam bekerja. Marketing baru dapat memahami tentang produk dan layanan perusahaan yang menjadi modal untuk dapat berkomunikasi dengan calon nasabah. Mc. Clelland, kompetensi adalah karakteristik dasar personal yang menjadi faktor penentu sukses tidaknya seseorang dalam mengerjakan suatu pekerjaan atau situasi (Sudarmanto, 2015 dalam Vernia & Sandiar, 2020).

Selanjutnya pengembangan juga diperlukan perusahaan untuk meningkatkan kompetensi marketing serta mengantisipasi kebutuhan masa depan perusahaan. Sedangkan menurut (Mondy & Martocchio, 2016 dalam Hia & Ndraha, 2023), pengembangan SDM adalah salah satu fungsi manajemen SDM yang fokus pada perencanaan karier dan kegiatan pengembangan, pengembangan organisasi dan manajemen kinerja, serta penilaian. Pengembangan berbeda dengan pelatihan dalam hal tujuan pelaksanaannya untuk peningkatan kemampuan jangka panjang. Terdapat beberapa definisi mengenai pengembangan yang ditemukan dalam kajian literatur antara lain: Pengembangan adalah penyiapan pegawai untuk mengemban tanggung jawab yang berbeda lebih tinggi di dalam suatu organisasi (Bariqi, 2018) dalam (Hia & Ndraha, 2023). Pengembangan tidak hanya mencakup kegiatan-kegiatan yang meningkatkan prestasi kerja tetapi juga yang membawa pertumbuhan kepribadian, membantu individu dalam kemajuan menuju kedewasaan dan aktualisasi kapasitas potensial sehingga mereka tidak hanya menjadi karyawan yang baik tetapi orang yang lebih baik (Sthapit & Ghale, 2018 dalam Hia & ndraha, 2023). Pengembangan adalah penyiapan individu untuk mengemban tanggung jawab lebih tinggi di dalam perusahaan, yang berhubungan dengan peningkatan kemampuan intelektual atau emosional yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan yang lebih baik (Wiliandari, 2014) dalam (Hia & Ndraha, 2023).

Manfaat yang dirasakan karyawan setelah mengikuti pelatihan seperti pada tabel diatas adalah adanya peningkatan pengetahuan bagi marketing baru sebagai pondasi untuk mereka dapat bekerja secara professional. Informasi dan pengetahuan yang didapatkan melalui pelatihan membuat karyawan memahami aturan – aturan perusahaan sehingga karyawan dapat bekerja sesuai SOP. Selain itu, meningkatkan kemampuan karyawan dalam menganalisis suatu permasalahan yang didapatkan dari calon nasabah secara mandiri. Memahami teknologi yang digunakan dalam perusahaan untuk bisnisnya seperti MetaTrader 5 yang dapat disimulasikan kepada calon nasabah untuk meningkatkan kepercayaan calon nasabah. Serta meningkatkan kemampuan komunikasi yang efektif bagi karyawan saat melakukan contacting dengan calon nasabah. Sehingga pelatihan dengan trainer yang berpengalaman dibidangnya sangatlah dibutuhkan untuk meningkatkan kemampuan karyawan agar dapat mencapai hasil yang maksimal.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil survey, dapat disimpulkan bahwa secara umum marketing baru di PT. Victory International Futures sebelum mengikuti pelatihan belum memahami mendalam terkait perusahaan dan produk serta layanannya. Dengan pelatihan memberikan efektivitas perusahaan menciptakan marketing yang professional untuk mencapai tujuan yang maksimal. Pengembangan pada pelatihan ditingkatkan sesuai kondisi saat ini dengan melihat banyaknya kompetitor untuk bisa berkompetisi lebih unggul dan berevolusi lebih besar.

DAFTAR PUSTAKA

- Gustiana, R. (2022). Pelatihan Dan Pengembangan Sumber Daya Manusia (Suatu Kajian Literatur Review Ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia). *Jemsi*, 3(6), 657–666. <https://dinastirev.org/JEMSI/article/view/1107/670>
- Nawawi, A., Natika, L., & Saidi, D. S. (2023). Pengaruh Pelatihan Terhadap Kinerja Karyawan PT. Pos Indonesia Cabang Subang. *The World of Business Administration Journal*, 5(1), 11–22. <https://doi.org/10.37950/wbaj.vi.1665>
- Qonita, N., Huda, S., & Sutisna, M. P. (2023). Peran Pelatihan Dan Pengembangan Dalam Meningkatkan Motivasi Dan Kinerja Karyawan. ... *Islamic Business Management ...*, 4(1), 17–23. <https://jurnal.idaqu.ac.id/index.php/jibms/article/view/228%0Ahttps://jurnal.idaqu.ac.id/index.php/jibms/article/download/228/200>
- Vernia, D. M., & Sandiar, L. (2020). Peranan Kompetensi Kerja Terhadap Kepuasan Kerja dan Kinerja. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 6(2), 91–99. <https://doi.org/10.5281/zenodo.3737979>