

Nanggroe: Jurnal Pengabdian Cendikia

Volume 2, Nomor 3, Juni 2023, Halaman 133-136

ISSN: 2986-7002

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.8049637>

Meningkatkan Kinerja SDM Dalam Kunjungan Pada Toko Butik Fourteen

Indah Dahlia¹, Santi Pertiwi Hari Sandi², Dwi Epty Hidayati³

¹²³Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan Karawang,
Jl.Hs. Ronggo Waluyo, Puseur Jaya, Teluk Jambe Timur Karawang

Email: ¹Mn21.indahdahlia@mhs.ubpkarawang.ac.id, ²Santi.pertiwi@ubpkarawang.ac.id,
³dwi.epty@ubpkarawang.ac.id

Abstrak

Artikel ini membahas tantangan yang dihadapi dalam meningkatkan kinerja Sumber Daya Manusia (SDM) dalam konteks kunjungan ke toko butik. Kunjungan ke toko butik menjadi salah satu aspek penting dalam mempengaruhi kepuasan pelanggan dan mencapai tujuan bisnis. Namun, untuk mencapai hasil yang optimal, diperlukan SDM yang berkualitas dan kompeten dalam melayani pelanggan. Tantangan utama yang dihadapi dalam meningkatkan kinerja SDM dalam kunjungan ke toko butik termasuk peningkatan keahlian karyawan, keterampilan berkomunikasi dengan konsumen, kemampuan memberikan saran dan rekomendasi kepada pelanggan, serta kemampuan menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan. Selain itu, juga ada tantangan dalam mengelola waktu, menghadapi pelanggan yang tidak puas, dan menjaga konsistensi dalam pelayanan.

Kata Kunci : *SDM, Kinerja, Tantangan.*

Abstract

This article examines the challenges faced in improving Human Resources (HR) performance in the context of visiting a boutique store. A visit to a boutique store is an important aspect in influencing customer satisfaction and achieving business goals. However, to achieve optimal results, qualified and competent human resources are needed in serving customers. The main challenges faced in improving HR performance during visits to boutique stores include improving employee skills, communication skills with customers, the ability to provide advice and recommendations to customer, and the ability to maintain good relationships with customers. In addition, there are also challenges in managing time, dealing with dissatisfied customers, and maintaining consistency in service.

Keywords : *SDM, Performance, Challenge.*

PENDAHULUAN

Sumber daya manusia merupakan salah satu factor penting dalam sebuah perusahaan untuk mencapai tujuan dan sasarannya, karena sumber daya manusia merupakan salah satu factor penentu berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Salah satu yang harus diperhatikan dalam mengelola sumber daya manusia adalah mengenai penempatan kerja karyawan. Menurut Mathis dan Jackson (2006) penempatan adalah menempatkan posisi seseorang ke posisi pekerjaan yang tepat, seberapa naik seorang karyawan cocok dengan pekerjaannya akan mempengaruhi jumlah dan kualitas pekerjaan.

Perusahaan sangat membutuhkan sumber daya manusia yang kompeten dan berkualitas, terutama di era globalisasi ini. Semua organisasi bisnis harus siap beradaptasi dan memperkuat

diri agar dapat bersaing sehingga mampu menjawab semua tantangan di masa yang akan datang. Sumber daya manusia dalam hal ini adalah karyawan yang selalu berperan aktif dan dominan dalam setiap kegiatan organisasi karena manusia sebagai perencana, pelaku serta penentu terwujudnya tujuan.

Manajemen sumber daya manusia (MSDM) adalah suatu proses menangani berbagai masalah pada ruang lingkup karyawan, pegawai, buruh, manager dan tenaga kerja lainnya untuk dapat menunjang aktivitas organisasi atau perusahaan demi mencapai tujuan yang telah ditentukan. Sumber daya manusia merupakan factor yang sangat berharga, maka perusahaan bertanggung jawab untuk memelihara kualitas kehidupan kerja dan membina tenaga kerja agar bersedia memberikan kontribusinya secara optimal untuk mencapai tujuan perusahaan (Pruijt,2003). Tujuan dalam membuat artikel ini ialah untuk menambah wawasan dan pengetahuan dalam ilmu berbisnis, dan mencari tahu apa saja permasalahan yang ada didalamnya, serta solusi apa yang dapat diambil dalam menghadapi permasalahan dalam berbisnis agar bisnis dapat dijalankan dengan baik dan berkembang pesat.

METODE

Kunjungan industry ke UMKM Butik Fourteen ini menggunakan metode deskriptif. Kegiatan ini dilakukan pada tanggal 18 Maret 2023 yang bertempat di Jl. Panatayuda No.44, Nagasari, Kec. Karawang Barat, Kab. Karawang. Target dari pemilik butik sendiri yaitu ingin membuka lebih banyak lagi store butik fourteen agar lebih berkembang di karawang. Subjek dari kegiatan ini yaitu kunjungan UMKM pada salah satu butik di karawang yang bernama Foutreen Store. Adapun prosedur kegiatan kunjungan adalah sebagai berikut: Pertama-tama mempersiapkan dan merencanakan beberapa pertanyaan untuk dipertanyakan, mengatur jadwal dengan salah satu karyawan butik Fourteen Store. Kemudian dihari yang sudah ditentukan saya datang dan tak lupa mendokumentasikan beberapa spot tempat butik tersebut dan bertemu dengan salah satu karyawan butik yang bernama Julia Ambarwati dan mulai melakukan mewawancarai. Setelah wawancara selesai saya pamit undur diri lalu selanjutnya menyiapkan bahan untuk mempresentasikan, sehingga sampai sekarang ini saya membuat artikel dari bahan tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan Kunjungan Industri

Nama Perusahaan: Butik Fourteen Store Id

Bidang: Pakaian Wanita

Alamat: Jl. Panatayuda No.44, Nagasari, Karawang.

Tahun Berdiri : 2018-Sekarang

Owner : Cindy Indriysni

Jumlah Karyawan: 6 karyawan dalam 2 cabang

Pembahasan

Butik Fourteen Store Id yang dimiliki oleh Cindy Indriyani berdiri pada tahun 2018. Ia memiliki 2 cabang Butik dengan beberapa karyawan, salah satunya Julia Ambarwati. Mba Julia Ambarwati sedikit menjelaskan pengalaman selama bekerja di Butik Fourteen yaitu kendala

dalam menghadapi konsumen dan pendapatan yang selalu naik turun. Mbak Julia harus extra sabar dalam menghadapi konsumen yang sedikit bawel, yang tidak sabar dan komplek mengenai barang.



Gambar 1. Kunjungan ke Butik Fourteen dan Pengambilan data

Butik Fourteen menjual dan menyiakan beberapa ragam busana Wanita seperti baju kaos, kemeja, celana jeans, celana kulot, beberapa model jaket, blazer, rok, baju tunik, gamis dewasa, mukena dan berbagai macam dress dari yang pendek hingga yang Panjang.

Cara menjual atau memasarkan produk yaitu membuka cabang offline store dan menyediakan OnlineShop seperti Instagram, Shopee dan juga menyediakan Gosend untuk mengirim ke konsumen yang satu kota.

Salah satu karyawan menjelaskan mengenai omset pemasukan perhari atau perbulannya. Butik dapat menghasilkan pemasukan sebesar Rp.50.000.000/bulan dan perhari dapat mencapai sebesar Rp.2.000.000 sampai dengan Rp.5.000.000/hari untuk hari-hari biasa. Jika sudah memasuki bulan Ramadhan atau mendekati hari raya Idul Fitri pemasukan omset Butik cukup besar, Butik dapat menghasilkan pemasukan sebesar Rp.100.000.000 untuk satu bulan, dalam satu cabang.

KESIMPULAN

Berdasarkan kunjungan yang telah saya lakukan, saya melihat bahwasanya manajemen SDM memiliki peran yang sangat penting bagi perusahaan. Sumber daya manusia yang ada di perusahaan dikelola dengan baik sehingga perusahaan berjalan lancar dan terus berkembang sehingga sudah memiliki cabang lebih dari 1.

SARAN

Menjadi karyawan butik dan selalu berinteraksi dengan manusia yang berbeda karakteristik memang tidak mudah, oleh karena itu perusahaan harus menrekrutmen karyawan yang sesuai dengan kebutuhan karyawan. Selain itu, mungkin dari cara tata letak posisi barang juga harus diperhatikan agar terlihat rapih dan luas.

Referensi

<http://scholar.unand.ac.id/16326/2/BAB%201%20%28Pendahuluan%29.pdf>

Pentingnya SDM pada usaha butik <https://fitinline.com/article/read/pentingnya-manajemen-sumber-daya-manusia-pada-suatu-usaha-butik/>

Meningkatkan kualitas SDM pada karyawan <http://eprints.uniska-bjm.ac.id/6750/>