

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “ Pengembangan Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Meningkatkan Omset Penjualan pada Industri Kerajinan Batu Onyx (Studi kasus PT. Tri Mulya Onyx Desa Wates Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung)” ini ditulis oleh Dhea Anes Setya Mukti, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN SATU Tulungagung dengan Dosen Pembimbing Dr. Moh. Rois Abin, M.Pd. I.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh semakin pesatnya perkembangan di sektor ketenagakerjaan yang mengakibatkan banyaknya pesaing bisnis dibidang serupa. Hal utama yang dapat dilakukan perusahaan agar tetap bertahan di dunia bisnis seperti meningkatkan omset penjualannya melalui pengelolaan sumber daya manusia yang baik. Oleh karena itu, diperlukan adanya sumber daya manusia yang ahli di bidangnya. Fokus penelitian dalam penelitian ini adalah 1) Bagaimana manajemen kinerja karyawan mampu meningkatkan omset penjualan pada PT. Tri Mulya Onyx. 2) Bagaimana peranan kerjasama tim mampu meningkatkan omset penjualan pada PT. Tri Mulya Onyx. 3) Bagaimana penerapan pelatihan karyawan mampu meningkatkan omset penjualan pada PT. Tri Mulya Onyx.

Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Objek penelitian berada di PT. Tri Mulya Onyx Desa Wates Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung. Teknik pengumpulan data berasal dari wawancara, observasi dan dokumentasi yang diperoleh langsung dari pemilik, Manager, karyawan, dan konsumen PT. Tri Mulya Onyx. Data yang terkumpul akan dianalisis dengan kondensasi data dan penyajian data sehingga bisa ditarik sebuah kesimpulan.

Hasil penelitian ini adalah 1) Manajemen kinerja karyawan dalam meningkatkan omset penjualan PT Tri Mulya Onyx dilakukan dengan pengorganisasian menjadi 5 bidang kerja sesuai dengan kemampuan, rotasi penempatan kerja karyawan, mengadakan evaluasi, pengawasan, serta melakukan *breafing*, sehingga kinerja karyawannya baik dan meningkatkan harga produk, kualitas produk, kemampuan menghadapi pesaing dan meningkatkan omset penjualan. 2) Kerjasama tim dilakukan dengan menciptakan rasa kepercayaan dan komunikasi antar karyawan sehingga karyawan merasa nyaman dan termotivasi menghasilkan produktivitas yang tinggi dengan ketepatan waktu yang berpengaruh positif dalam peningkatan omset penjualan. 3) Penerapan pelatihan karyawan dalam meningkatkan omset penjualan PT Tri Mulya Onyx wajib bagi seluruh karyawan. Terdapat pelatihan internal maupun eksternal untuk meningkatkan keahlian, kompetensi, dan pengembangan SDM karyawan sehingga kualitas kinerja karyawan akan meningkat. Pelatihan berpengaruh positif meningkatkan omset penjualan, walaupun masih belum adanya pelatihan berkelanjutan.

Kata Kunci: Manajemen Sumber Daya Manusia, Omset Penjualan

ABSTRACT

Thesis with title " Development Management Human Resources in Increase Turnover Sales to Industry Onyx Stone Crafts (Case study of PT. Tri Mulya Onyx, Wates Village , District Campurdarat Regency Tulungagung)" this written by Dhea Anes Setya Mukti, Department of Sharia Economics, Faculty of Islamic Economics and Business , UIN SATU Tulungagung with Supervisor Dr. Moh. Rois Abin, M.Pd.I.

Study This motivated by increasingly rapidly developments in the sector resulting employment many competitor business in the field similar . The main thing is that you can done company to remain survive in the business world like increase turnover the sales through management source Power good human . Therefore that is necessary exists source Power people who are experts in their fields . Focus study in study This are 1) How management performance employee capable increase turnover sales to PT. Tri Mulya Onyx. 2) How role cooperation team capable increase turnover sales to PT. Tri Mulya Onyx. 3) How application training employee capable increase turnover sales to PT. Tri Mulya Onyx.

Research methods used is approach qualitative descriptive . Object study was at PT. Tri Mulya Onyx, Wates Village , District Campurdarat Regency Tulungagung . Derived data collection techniques from interviews , observations and documentation obtained direct from owners , managers, employees and consumers of PT. Tri Mulya Onyx. Collected data will analyzed with data condensation and data presentation so Can withdrawn A conclusion .

Research result This are 1) Management performance employee in increase turnover sales of PT Tri Mulya Onyx were carried out with organizing into 5 fields Work in accordance with ability , rotation placement Work employees , holding evaluation , supervision , as well do briefing , so performance his employees good and improving price product , quality products , capabilities face competitors and improve turnover sale . 2) Teamwork done with creating a sense of trust and communication between employee so that employee feel comfortable and motivated produce high productivity with accuracy influential time positive in enhancement turnover sale . 3) Implementation training employee in increase turnover sales of PT Tri Mulya Onyx are mandatory for all over employee . There is internal training as well external For increase employee skills , competencies and human resource development so that quality performance employee will increase . Training influential positive increase turnover sales , though Still Not yet exists training sustainable .

Keywords : Management Human Resources , Turnover Sale