

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan penelitian pada bab 4, maka dapat ditarik kesimpulan yang merupakan jawaban dari tujuan penelitian, dimana tujuan penelitian terdiri dari 4 fase, yaitu fase *formative research*, fase *strategy*, fase taktik, dan yang terakhir fase *evaluative research*, yang dijelaskan sebagai berikut :

1. *Formative Research*

Hasil penelitian yang terkait dengan menganalisis situasi yang dilakukan oleh *public relations* PT SINGGARMULIA untuk membangun citra perusahaan yaitu PT SINGGARMULIA memiliki karyawan yang berkualitas dan ahli di masing-masing bidangnya. PT SINGGARMULIA juga mempunyai fasilitas yang baik bagi karyawan. Tetapi saat ini PT SINGGARMULIA sedang mengalami penurunan performa , dan ada beberapa tender project migas yang tidak dimenangkan oleh PT SINGGARMULIA. Lalu untuk menganalisis organisasi PT SINGGARMULIA memiliki susunan organisasi yang di isi oleh karyawan lokal dan memiliki keahlian di bidangnya masing-masing serta sudah mengikuti arahan dari Management Perusahaan. Lanjut untuk menganalisis publik PT SINGGARMULIA menganalisa publiknya dengan cara berhubungan baik dengan lingkungan sekitar kantor serta mengikuti kegiatan-kegiatan yang ada di lingkungan setempat. PT SINGGARMULIA sangat berhubungan baik dengan pihak internal dan eksternal.

2. *Strategy*

Pada *strategy* siapa saja yang menjadi sasaran dalam membangun citra perusahaan PT SINGGARMULIA yaitu semua element perusahaan baik karyawan maupun pimpinan perusahaan. Karena PT SINGGARMULIA memiliki aset yang mendukung operasional perusahaan untuk maju bersama. Lalu Strategi *Public Relations* PT SINGGAR MULIA dalam

melakukan analisa situasi untuk membangun citra perusahaan yaitu memberikan petunjuk, motivasi serta dorongan bagi perusahaan, organisasi, dan selalu menjaga hubungan baik dengan klien PT SINGGARMULIA. Lanjut ke program komunikasi PT SINGGARMULIA yang dijalankan untuk membangun citra perusahaan ialah melakukan sosialisasi kebijakan-kebijakan perusahaan, dan juga mengadakan diskusi terbuka setiap bulannya untuk berbagi pengalaman dalam bidangnya masing-masing.

3. Taktik

Taktik yang dilakukan oleh PT SINGGAR MULIA dalam menjalin hubungan baik dengan klien yaitu dengan cara mengenali karakter klien, selalu berkomunikasi dan mendiskusikan dengan klien hingga menemukan kata sepakat lalu mengevaluasi pekerjaan sebelum diserahkan kepada klien. Lanjut ke implementasi yang dilakukan setelah melakukan hubungan baik antara PT SINGGAR MULIA dengan klien yaitu dengan cara memahami klien serta berkomitmen antara kedua belah pihak agar hasil kerjasama sesuai dengan yang diharapkan atau dapat melebihi ekspektasi. Dalam melakukan taktik ini tentunya PT. SINGGARMULIA mempunyai jadwal supaya efektif dalam menjalankan taktik ini, jadwal tersebut ialah setiap sebulan sekali melakukan diskusi mengevaluasi apa saja kekurangan dan perkembangan yang dilakukan selama satu bulan ini dan diikuti oleh para karyawan dari PT. SINGGARMULIA terutama untuk team engineering.

Dalam menjalankan taktik ini tentunya ada faktor pendukung dan penghambat. Untuk faktor pendukungnya ialah PT. SINGGARMULIA memanfaatkan email dalam memberikan informasi, sosialisasi dan kebijakan dari management perusahaan kepada eksternalnya. Untuk faktor penghambatnya adalah kurangnya kesadaran karyawan dalam membantu menginformasikan kebijakan yang ada di perusahaan dan kurangnya tanggung jawab terhadap pekerjaan.

4. *Evlutive Research*

Terkait dengan mengevaluasi rancangan strategi yang dilakukan oleh *public relations* PT SINGGARMULIA untuk membangun citra perusahaan

yaitu melakukan pertemuan dengan karyawan untuk mencatat kegiatan, feedback dan observasi harian dan membandingkan hasil evaluasi yang telah dilakukan sebelumnya untuk melihat apakah ada perubahan atau peningkatan dalam produktivitas perusahaan, lalu berkomunikasi dan berkoordinasi kepada pihak yang ada di dalam perusahaan, melakukan pencatatan terhadap kegiatan yang dilakukan internal maupun eksternal perusahaan.

Dalam mengukur keberhasilan rancangan taktik dan Strategi *Public Relations* PT. SINGGARMULIA mempunyai cara tersendiri yaitu dilakukannya diskusi dengan semua department dan menerima advise lalu melakukan komunikasi dua arah antara perusahaan dengan karyawan supaya kebijakan yang ada di perusahaan bisa tersampaikan dan dijalankan oleh masing-masing karyawan. Untuk klien yaitu adanya tingkat kepercayaan yang tinggi dari klien terhadap perusahaan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah disampaikan diatas maka dapat diberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Mengingat pentingnya sebuah penyampaian informasi untuk mencapai komunikasi yang efektif. PT SINGGARMULIA perlu melakukan komunikasi yang lebih intensif lagi kepada karyawan PT SINGGARMULIA dan klien.
2. Rutin melakukan sosialisasi kebijakan-kebijakan perusahaan kepada karyawan agar tidak terjadi *miss communication*.