

BAB V

KESIMPULAN DAN PENUTUP

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti dari hasil wawancara (*interview*), observasi dan dokumentasi yang dilakukan kepada 2 staff PT. Insan Medika Persada Cab. Yogyakarta dan 2 orang dari mitra perusahaan maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa kegiatan menjalin relasi penting untuk dilakukan oleh PT. Insan Medika Persada. Keuntungan yang didapatkan PT. Insan Medika Persada dari kegiatan menjalin relasi yaitu adanya dukungan serta kerjasama yang lebih produktif sehingga dapat memenuhi kebutuhan perusahaan seperti terpenuhinya SDM (Sumber Daya Manusia) bagi perusahaan.

PT. Insan Medika Persada juga sudah melakukan beberapa kegiatan dalam menjalin *eksternal relation*. Salah satu yang paling efektif dilakukan yaitu dengan Melakukan investigasi atau penelitian tentang kebutuhan, kepentingan dan selera publik untuk barang yang diproduksi oleh perusahaan. Staff PT. Insan Medika Persada dapat melakukan kegiatan ini sebagai tahap awal untuk menentukan dan melahirkan metode – metode baru yang memberikan dampak positif dan keuntungan bagi perusahaan bagi perusahaan.

Dalam proses melakukan lobi, staff PT. Insan Medika Persada memanfaatkan 2 jenis lobi yaitu Lobi akar rumput (*Grassroot Lobbying*), dan Lobi tradisional. Jenis lobi yang utama digunakan yaitu Lobi akar rumput

(*Grassroot Lobbying*) dimana staf PT. Insan Medika Persada terjun langsung melakukan sosialisasi kerja ke calon tenaga kerja dari siswa SMK Kesehatan. Kemudian jenis lobi yang selanjutnya digunakan yaitu Lobi tradisional. Staff PT. Insan Medika Persada memanfaatkan testimony dari para pengguna jasa dari kalangan artis dan pejabat yang menggunakan jasa perawat dari PT. Insan Medika Persada. Sebagaimana yang sudah dibahas sebelumnya oleh peneliti, kelebihan dari 2 jenis lobi ini dinilai efektif digunakan untuk mempengaruhi persepsi para pemegang keputusan. Pemegang keputusan yang menjadi sasaran PT. Insan Medika Persada yaitu masyarakat secara umum yang nantinya diduga menjadi kaitan bagi perusahaan mulai dari menggunakan jasa perawat, menjadi tenaga kerja, sampai dengan instansi yang ingin menjalin kerjasama.

Sedangkan dalam proses negosiasi berdasarkan pembahasan sebelumnya, peneliti dapat menyimpulkan bahwa strategi yang efektif digunakan oleh PT. Insan Medika Persada ada 2 yaitu strategi *win – win solution* dan *strategi lose – win solution*. Strategi *win – win solution* memiliki kelebihan yaitu kedua belah pihak bisa mendapatkan keuntungan yang diinginkan. Sedangkan *strategi lose – win solution*, meskipun salah satu pihak mengalah tetapi masih memiliki kemungkinan untuk mendapatkan keuntungan dari target sasaran. Sehingga dengan menggunakan 2 strategi negosiasi ini PT. Insan Medika Persada dapat mencapai target tujuan dalam menjalin kerjasama dengan *eksternal relasi* yang benar – benar sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

5.2 SARAN

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti maka ada beberapa saran yang diberikan peneliti kepada staff PT. Insan Medika Persada guna mensukseskan kegiatan *eksternal relation* di PT. Insan Medika Persada dengan instansi di wilayah Yogyakarta yaitu:

1. Tetap mempertahankan jenis lobi yang digunakan dalam proses menjalin *eksternal relation*. Dengan dua jenis lobi yang digunakan dapat meningkatkan kepercayaan terhadap perusahaan. Dan khususnya untuk smk kesehatan di wilayah Yogyakarta tetap menggunakan jenis lobi akar rumput (*Grassroot Lobbying*).
2. Mempertimbangkan ulang usulan dari mitra terkait penempatan kerja di wilayah Yogyakarta. Hal tersebut apabila dipertimbangkan bisa saja menghasilkan keuntungan tambahan bagi perusahaan sekaligus dapat mempererat kerjasama dengan smk kesehatan yang ada di wilayah Yogyakarta serta dapat memperluas wilayah pemasaran.
3. Mempertahankan kerjasama yang sudah berjalan dengan instansi kesehatan yang sudah ada, terutama bagi mitra yang kerjasamanya sudah berjalan dengan baik. Mempertahankan dapat dilakukan dengan menjaga silaturahmi yang sudah terjalin dengan masing masing instansi serta dengan pemberian penghargaan bagi instansi yang memiliki kerjasama paling baik. Hal tersebut dapat dilakukan untuk menjaga kesuksesan PT.

Insan Medika Persada dalam menjalin *eksternal realtion* dengan instansi yang ada di PT. Insan Medika Persada.

4. Menambah target relasi sesuai dengan kebutuhan dari perusahaan. Dengan semakin banyak relasi yang terjalin, maka kebutuhan dari perusahaan akan semakin mudah terpenuhi.