

Program pengembangan keterampilan supervisi untuk peningkatan kinerja penjualan subdivisi EP di PT XYZ

Jeffa Fadhilah Djarot, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=110328&lokasi=lokal>

Abstrak

Subdivisi EP sebagai bagian dari perusahaan XYZ merupakan organisasi yang berorientasi pada keuntungan (profit center) dan kegiatan operasionalnya sebagian besar bergantung pada kinerja tenaga penjualan. Sebagai garda terdepan kelompok tenaga penjualan berperan sangat penting dalam mencapai tujuan subdivisi yang pada akhirnya juga berdampak pada kinerja perusahaan secara keseluruhan. Menilik prestasi penjualan beberapa tahun terakhir yang cenderung turun maka dilakukan kajian terhadap organisasi subdivisi EP dengan menggunakan pendekatan 7S McKinsey. Diperoleh gambaran bahwa masalah terutama pada variabel skill dan style.

Pengelolaan Manager kantor pusat terhadap cabang selama ini arahnya lebih kepada pembenahan kegiatan di lapangan. Pelatihan yang diselenggarakan pun lebih pada keterampilan teknis, seperti selling skill, product knowledge. Pemahaman dan teknik mengelola sumber daya manusia lebih mengacu pada pengalaman. Akibatnya kinerja tim penjualan dalam melaksanakan program-program pemasaran tidak maksimal. Selain itu, saat ini sebagian Manajer sudah mendekati usia pensiun dan akan segera digantikan oleh generasi penerusnya. Oleh karenanya perlu disiapkan calon pengganti yang dapat direkrut dari luar maupun diseleksi dari dalam perusahaan yaitu dengan meningkatkan kemampuan manajerial dan keterampilan supervisi di jajaran supervisor.

Permasalahan yang dihadapi oleh subdivisi EP perlu ditangani dengan perencanaan kedepan. Pembenahan dimulai dengan program sosialisasi visi, misi, dan rencana strategis subdivisi EP. Selain itu kepada jajaran Supervisor diberikan pembekalan mengenai teknik supervisi agar dapat mengelola sumber daya manusia dibawah tanggung jawabnya untuk bergerak sesuai program strategis yang ada.