

Analisis dan Perancangan Struktur Organisasi PT. Metrodata E Bisnis dalam Rangka Antisipasi terhadap Perubahan Lingkungan = Analysis and Design for PT. Metrodata E Bisnis Organization Structure in Anticipation for Environment Change

Andy Komala, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=127735&lokasi=lokal>

Abstrak

Karya akhir ini mempunyai tujuan utama untuk memformulasikan struktur organisasi terbaik bagi MEB yang dapat meningkatkan customer intimacy antara MEB dgn pelanggan / reseller dengan menganalisis existing struktur dan orientasi strategi perusahaan. Hal ini dikaitkan dengan permasalahan dalam struktur organisasi MEB sekarang ini yang kurang mendukung adanya pengembangan strategi customer focused organization. Hal ini disebabkan peran dan tanggung jawab sales people MEB yang terlalu banyak dan tidak fokus sehingga membuat sales people menjadi tidak optimal dalam hal pencapaian kinerja, produktivitas perusahaan dan tentunya peningkatan kualitas hubungan dengan para pelanggan.

Studi karya akhir ini merupakan penelitian kualitatif dimana proses penelitian dimulai dari tahapan pendefinisian permasalahan, penentuan jenis data, penentuan metode pengumpulan data, penentuan teknik analisis dan unit analisis yang akan digunakan. Untuk pengumpulan data digunakan metode observasi, indepth interview, dan studi pustaka. Metode observasi dilakukan dengan mengamati aktivitas bisnis keseharian di MEB oleh penulis sebagai pelaku marketing. Untuk indepth interview dilakukan terhadap pihak-pihak yang terlibat di dalam proses bisnis yang sedang berjalan saat ini di MEB dengan mengajukan serangkaian pertanyaan yang berkaitan dengan permasalahan dan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini. Sedangkan untuk studi literaturnya menggunakan teori yang berkaitan dengan perancangan struktur organisasi baru MEB.

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan perlu adanya perubahan orientasi strategi dan struktur organisasi MEB menggunakan integrated strategic change process untuk menciptakan suatu nilai tambah untuk mencapai competitive advantage yang memungkinkan long term sustainable success. Dimana competitive advantage dapat dicapai dengan menjadikan MEB sebagai organisasi yang fokus pada pelanggan (customer focused organization).

.....The main purpose of this thesis is to formulate the best structural organization for MEB that can increase customer intimacy between MEB and it's reseller through analyzing current existing structure and company strategic orientation. Related to these objectives, there are problems in MEB existing structural organization that are not supporting customer focused organization development. This situation happen because MEB sales people role and job description are too much and not focus enough, hence these sales people will not achieve high performance, productivity and increased relationship with customer.

This thesis is using qualitative approach. The process start with problem Identification, defining type of data, defining methods to gather data, defining unit and analysis technique. Observation and indepth interview are methods of data gathering. Observation method is used to observe daily business activity whereas indepth interview is done by asking series of questions that involves parties in MEB business process.

At the end of this research, we came up with a conclusion that MEB needs a change of strategic and

structural organization using integrated strategic change process to create added value. This added value is used to achieve competitive advantage that can leads to long term sustainable success. This all can be done by changing MEB to become customer focused organization.