

Membangun knowledge management system berbasis learning organization pada departemen penjualan PT XYZ = Building a knowledge management system based learning organization in the sales department PT XYZ

Kusuma Adisaputra, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20305728&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Imbal balik investasi (ROI) yang positif dan proses pembelajaran yang mendorong inovasi dalam sebuah program promosi penjualan sangatlah penting untuk membantu memastikan perusahaan mencapai target pertumbuhan labanya. Penelitian pada tesis ini membahas bagaimana Departemen Penjualan PT XYZ menganalisa faktor-faktor yang menjadi penyebab negatifnya ROI dan tidak adanya inovasi dari promosi-promosi yang telah dilakukan dengan menggunakan kerangka dimensi organisasi pembelajaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem untuk memperoleh dan berbagi pengetahuan belum terwujud di organisasi ini. Tesis ini memberikan rekomendasi intervensi berupa penerapan tahapan-tahapan pembelajaran dalam program pengembangan promosi di PT XYZ. Intervensi ini bertujuan untuk memastikan terjadinya aktivitas-aktivitas pembelajaran secara kontinyu yang diharapkan dapat mendukung pencapaian ROI yang positif dan inovasi pada promosi-promosi yang dilakukan Departemen Penjualan PT XYZ di masa yang akan datang.

<hr>

ABSTRACT

To deliver a positive return on investment (ROI) and learning process which drive innovation in sales promotion programs is important in helping a company in achieving its profit growth target. This study discusses how sales department of PT XYZ analyze factors which drives the negative ROI and the absence of innovations in their past promotions by using learning organization framework. The study results show that the organization is still lack of system to capture and share knowledge. This thesis will provide the recommendation of intervention by applying the learning phases in the promotion development program at PT XYZ. This intervention is intended to ensure that learning activities occur continually which in the end is expected to support the achievement of positive ROI and innovation at promotions in the future.