Analisis Beban Kerja Departemen Penjualan Ekspor di PT BML

Diar Rachmisurtiyarsih, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20343638&lokasi=lokal>

Abstrak

PT BML merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa transportasi laut dan berhubungan langsung dengan aktivitas ekspor impor. Laju perdagangan yang sangat cepat menyebabkan BML harus memiliki standar servis yang memuaskan bagi konsumennya. Sales Executive dari departemen penjualan (Sales Department) merupakan front liner yang memiliki hubungan langsung dengan konsumen sehingga memiliki tanggung jawab yang besar dalam menjual dan mengukur keadaan pasar. Sales Executive di BML mengeluh bahwa pekerjaan yang ada sangat banyak sehingga membutuhkan waktu lebih dari 8 jam waktu kerja.

Penelitian awal menunjukkan bahwa 3-4 kali dalam seminggu, hampir seluruh sales executive menghabiskan 12-14 jam kerja dalam sehari. Tanggung jawab salesperson dalam menganalisis keadaan pasar menjadi terabaikan. Oleh karena itu, perlu dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai beban kerja yang ditanggung oleh seorang sales, apakah beban kerja tersebut memang mengkonsumsi waktu lebih daripada waktu kerja yang seharusnya. Setelah dilakukan observasi dan wawancara lanjutan terhadap aktivitas aktual dari 2 jabatan di departemen penjualan PT BML dan kaitannya dengan job description seorang sales executive BML; seorang Outgoing Sales dan seorang In House Sales membutuhkan waktu 167% dan 151% dari 8 jam waktu kerja yang seharusnya.

Dengan demikian, beban kerja yang dimiliki oleh sales executive memang memerlukan waktu yang konsumtif pula. Oleh karena itu, alternatif yang dapat diberikan untuk menyelesaikan masalah yang ada adalah redesign pekerjaan, otomasi pekerjaan, atau penambahan karyawan. Solusi yang paling memungkinkan dengan kondisi perusahaan saat ini adalah penambahan karyawan. Melalui hasil perhitungan menurut metode Workload (Johnston & Marshall, 2003), karyawan yang diperlukan adalah 10 orang. Waktu yang dibutuhkan adalah 2 bulan untuk perekrutan dan 1 minggu untuk adaptasi sistem yang digunakan. Perkiraan biaya yang diperlukan untuk perekrutan adalah Rp 13,5 juta, biaya peralatan Rp 14,25 juta, dan biaya tetap per bulan Rp 12,44 juta. Jika dibandingkan dengan pendapatan yang dapat dihasilkan dari seorang sales executive maka biaya tetap yang dikeluarkan hanya 0,075 persennya saja.