

Penyusunan Model Kompetensi untuk Karyawan Penjualan PT. FM

R. Haryo Pramudhito, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20343682&lokasi=lokal>

Abstrak

Penulisan Tugas Akhir ini dimaksudkan untuk menjelaskan tentang penyusunan model kompetensi untuk membantu perusahaan dalam memberikan pedoman yang jelas, mudah dimengerti, dan dapat digunakan untuk berbagai fungsi SDM, khususnya bagi karyawan penjualan PT. FM. Sebuah perusahaan yang bergerak di bidang distribusi peralalan industri. PT.FM telah mengalami penurunan kinerja penjualan selama lima tahun terakhir. Manajemen PT. FM menunjuk beberapa faktor yang menjadi penyebab utama kemunduran kinerja penjualannya, yaitu: persaingan harga yang semakin meningkat, iklim investasi yang belum membaik, dan kurang optimalnya kinerja divisi penjualan dalam melaksanakan tugasnya. Hal ini terlihat dari kinerja penjualan yang dilakukan oleh karyawan penjualannya. Sebagian besar karyawan penjualan selama tiga tahun terakhir gagal mencapai target penjualan yang telah ditetapkan. Padahal tidak demikian pada masa sebelumnya. Karyawan penjualan yang berhasil mencapai target hanya sebagian kecil dan umumnya hanya karyawan yang itu-itu saja. Dalam rangka membenahi kinerja penjualannya, PT. FM dapat melakukan beberapa alternatif solusi: mengembangkan model kompetensi, mengadakan program pelatihan, dan memperketat sistem penghargaan dan sanksi untuk karyawan penjualan. Mengembangkan sebuah model kompetensi diharapkan dapat mendukung pembenahan tersebut karena model kompetensi dapat menjadi pedoman untuk mengatasi masalah-masalah dalam pengelolaan karyawan penjualan baik saat ini maupun pada masa yang akan datang. Penyusunan model kompetensi ini dilakukan dengan cara pengumpulan data expert panel dengan mengikuti tahap-tahap dari Spencer & Spencer (1993). Data yang terkumpul kemudian divalidasi dengan melakukan penilaian langsung menggunakan model kompetensi sementara yang telah disusun. Hasil validasinya akan membuktikan bahwa nilai kompetensi yang dimiliki karyawan yang selama ini selalu berhasil mencapai target (superior) memang berbeda dengan karyawan yang tidak mencapai target (average), sehingga model kompetensi dianggap final dan dapat diaplikasikan.