

Membangun Model Kompetensi untuk Karyawan Sales di PT ABC

Bambang Widyastomo, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20344371&lokasi=lokal>

Abstrak

Tugas Akhir ini merupakan laporan kegiatan penulis yang disusun dalam rangka memberikan rekomendasi proaktif mengenai sistem pengelolaan sumber daya manusia yang berbasis kompetensi dalam perusahaan PT ABC, yang bergerak dalam kegiatan distribusi dan perdagangan bahan-bahan dasar Irimia Uraian mengenai profil PT ABC dapat ditemukan pada Bab I Pendahuluan dan Permasalahan.

PT ABC mengemban misi untuk menjadi salah satu dari lima bmar perusahaan disnibusi kimia di Indonesia. Hal ini akan mengakibatkan meningkatnya alctivitas bisnis perusahaan, termasuk meningkatnya kebutuhan tenaga kerja baru, sekaligus membutuhkan aktivitas pengelolaan dan pemeliharaan sumber daya manusia yang profesional efektif dan elisien agar mampu untuk menarik karyawan baru yang berkualitas serta menahan kaaryawan yang memiliki kinerja yang tinggi, misalnya dalam bidang pelatihan dan pengembangan, perencanaan karir, penilaian kinerja kerja, dan sistem remunerasi yang bersaing, transparan dan adil

Menanggapi rencana perusahaan tersebut, penulis mengusullcan lmtuk membnat suatu System pengelolaan sumber daya mannsia berbasis kompetensi- Sebagai proyek awal dibuat suatu model kompetensi untuk karyawan sales. Pertimbangannya adaiiah bahwa aktivitas bisnis akan meningkat dengan sangat cepat sehingga membutuhkan tenaga-tenaga sales yang baru dalam jumlah besar. Disamping im, kompetensi inti dad perusahaan adalah penjualan dari pelayanan yang dibentuk oleh karyawan sales, sehingga dibutuhkan pengelolaan sumber daya yang lebih professional. Uraian lengkap mengenai lnjuan penelitian dapat dilihat dalam Bab I Pendahuluan dan Pennasalahan

Model kompetensi merupakan seperangkat faktor yang terdiri dari sejumlah perilaku kunci yang dibutuhkan dalam Suatu pekerjaan untuk menghasikan kinerja yang memuaskan Model kompetensi ini merupakan kriteria kunci dalam mengembangkan sistem pengelolaan sumber daya manusia yang integrative. Model kompetensi haruslah memiliki korelasi dengan kinerja, dapat diukur serta dapat ditingkatkan rnelalui pelatihan dan pengembangan.

Selain memperhatikan faktor perilaku, maka dalam membangun model kompetensi perlu diperhatikan pula kecenderungan bisnis dunia Serta perilaku pelanggan dan tipe-tipenya Tidak ada seorang tenaga penjual yang bisa melayani seluruh tipe pelanggan, untuk itu perlu disesuaikan dengan perilaku pribadi agar dapat menjalin hubungan yang saling menguntungkan. Uraian rinci mengenai kompetensi dan bagaimana membangun organisasi salw yang baik dapat dirujuk kepada Bab II Uraian

Pelengkap, khususnya dalam sub bah kerangka teoritis.

Perusahaan memjilid lebih dari 500 Varian produk yang bensilat komoditas maupun specialis serta melayani pelanggan yang beragam. Untuk itu, pengembangan model kompetensi bukan saja ditujukan untuk pengembangan pribadi kalyawan sales saja, tetapi juga menocokkan antara keragaman tipe-tipe pelanggan dengan gambaran perilaku pribadi karyawan sales tersebut.

Dari analisa data, dibangun model kompetensi yang tetdiri dari 9 faktor kompetensi. Setiap faktor konipetensi tersebut memiliki gradasi perilaku yang menggambarkan efektivitas suatu perilaku yang ditampilkan oleh seorang karyawan- Model kompetensi ini memiliki korelasi yang tinggi dengan hasil penilaiank karyawan, sehiugga dapat digunakan sebagai prediktor kinerja karyawan. Uraian mengenai pembuatan model kompetensi serta metodenya dapat dilihat dalam Uraian Pelengkap, khususnya mengenai Analisa Data,

Walaupun model kompetensi sudah terbentuk, penulis mengajukan beberapa pilihan, yaitu tetap menggunakan metoda konvensional dalam sistem pengelolaan sumber daya manusia, membangun model kompetensi dengan menggunakan konsultan internal maupun membangun model dengan memanfaatkan konsultan manajemen.

Dari beberapa pilihan tersebut, penulis menyarankan pilihan agar membangun model.