Universitas Indonesia Library >> UI - Tesis Membership

Karakteristik Internal dan Proses Seleksi Sales Kartu Kredit pada Bank X

Alice Salendu, author

Deskripsi Lengkap: https://lib.ui.ac.id/detail?id=20301386&lokasi=lokal

---

Abstrak

Profesi sales merupakan profesi yang cukup unik dan dapat memberikan peluang yang cukup besar untuk mendapatkan otonomi dalam hal pendapatan maupun pengembangan karir. Namun profesi ini seringkali memiliki dua sisi yang bertolak belakang dimana disatu sisi ada yang dapat melihatnya sebagai peluang, namun disisi lain ada pula yang berusaha menghindarinya. Ternyata dibutuhkan karakteristik internal khusus untuk dapat berhasil menjalankan profesi sales yang tidak dimiliki oleh setiap orang. Hal ini membuat profesi sales sering mengalami proses masuk keluarnya karyawan dalam jumlah yang cukup tinggi. Keadaan ini juga terjadi pada sales kartu kredit di salah satu bank multinasional di Jakarta. Masalah ini dirasakan perlu untuk dibenahi karena telah menyerap cost yang cukup tinggi bagi perusahaan.

Dari berbagai hal yang dapat dilakukan, salah satu alternatif yang dirasakan perlu untuk dilaksanakan adalah menggali karakteristik intemal dari para sales kartu kredit tersebut, sehingga dapat disusun suatu proses seleksi yang secara spesifik menggali karakteristik terkait sehingga dapat diperoleh individu yang tepat. Dengan demikian diharapkan, angka tingkat keluar masuknya karyawan dapat ditekan.

Untuk membahas masalah tersebut, mula-mula akan dibahas teori mengenai seleksi dan karakteristik internal yang perlu untuk dimiliki oleh seorang sales. Hal ini kemudian dikaitkan dengan berbagai informasi mengenai sales kartu kredit pada Bank X, dan pada akhimya disusunlah suatu proses seleksi yang berupa test psikologis yang terdiri dari beberapa sub test kepribadian maupun test potensi inteligensi. Disamping itu dilakulcan pula wawancara yang tujuannya menggali secara tepat dan tersruktur mengenai karakteristik intemal yang diperlukan untuk jenis profesi sales yang terkait.

Sesungguhnya yang paling ideal dimasa yang akan datang disusun suatu alat test khusus yang dirancang untuk menggali karakteristik spesifik yang memang diperlukan untuk menjadi seorang sales yang berhasil. Namun untuk saat ini penggalian tersebut dapat dilakukan melalui wawancara maupun alat-alat psikodiagnostik yang telah ada.