

Rancangan Materi Pelatihan Keterampilan Selling bagi Karyawan Sales PT IJA

Anastasia Wulandari, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20302435&lokasi=lokal>

Abstrak

Penulisan Tugas Akhir ini bertujuan untuk merancang materi pelatihan keterampilan selling bagi karyawan sales di PT IJA, sehubungan dengan adanya permasalahan yang dihadapi PT INA yaitu kemampuan selling skill yang rendah dari karyawan sales PT IJA, sehingga tidak mampu mencapai target penjualan perusahaan.

Teori yang dirujuk sebagai dasar dalam pembuatan rancangan materi pelatihan keterampilan selling ini adalah teori-teori tentang produktivitas, selling dan pelatihan.

Analisis pemecahan masalah dari permasalahan yang dihadapi oleh PT IJA adalah bahwa karyawan sales PT IJA kurang mampu mempresentasikan produk yang dijual dengan baik, kurang mampu memberikan informasi dengan jelas, kurang mampu melakukan negosiasi dengan baik, kurang mampu memberikan pelayanan kepada konsumen; kurang bersikap ramah dan bersikap agak mendesak konsumen dalam melakukan pembelian. Disimpulkan bahwa mereka belum mampu menyelesaikan tugas-tugas mereka sebagai seorang sales. Oleh karena itu, kualitas Sales harus ditingkatkan.

Sehubungan dengan permasalahan tersebut salah satu upaya untuk mengatasi hal tersebut adalah melalui pelatihan Pelatihan bagi karyawan sales, akan dilakukan oleh karyawan-karyawan yang telah berpengalaman atau karyawan senior di PT IJA, dan sudah pernah mendapatkan pengetahuan mengenai selling dari PT IMT serta telah berpengalaman dalam memberikan pelatihan bagi karyawan sales. Namun demikian, masih terdapat adanya kekurangan-kekurangan dari karyawan sales dalam melakukan pekerjaan mereka ditambah dengan ketidakmampuannya dalam memenuhi target.

Hal ini menunjukkan adanya kelemahan dari pelatihan-pelatihan yang pernah dilakukan. Kelemahan tersebut mungkin terjadi akibat materi yang diberikan dalam pelatihan tersebut kurang tepat. Maka dipersiapkan materi selling sebagai pegangan pelatihan selling yang akan dilakukan oleh karyawan senior yang ditunjuk sebagai pelatih sales di PT IJA.

Agar rancangan materi pelatihan ini menjadi efektif, maka perancangan materi ini memperhatikan beberapa hal yaitu tujuan instruksi umum (TIU), tujuan intruksi khusus (TIK), jadwal materi pelatihan, kerangka dan modul pelatihan.