

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 angka 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 I-kimia Uraian mengenai profil PT ABC dapat ditemukan pada Bab I Pendahuluan dan Permasalahan.

PT ABC mengemban misi untuk menjadi salah satu dari lima besar perusahaan distribusi kimia di Indonesia. Hal ini akan mengakibatkan meningkatnya aktivitas bisnis perusahaan, termasuk meningkatnya kebutuhan tenaga kerja baru, sekaligus membutuhkan aktivitas pengelolaan dan pemeliharaan sumber daya manusia yang profesional efektif dan efisien agar mampu untuk menarik karyawan baru yang berkualitas serta menahan karyawan 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 mengusulkan untuk membuat suatu Sistem pengelolaan sumber daya manusia berbasis kompetensi- Sebagai proyek awal dibuat suatu model kompetensi untuk karyawan sales. Pertimbangannya adalah bahwa aktivitas bisnis akan meningkat dengan sangat cepat sehingga membutuhkan tenaga-tenaga sales yang baru dalam jumlah besar. Disamping itu, kompetensi inti dan perusahaan adalah penjualan dari pelayanan yang dibentuk oleh karyawan sales, sehingga dibutuhkan pengelolaan sumber daya yang lebih profesional. Uraian lengkap mengenai tujuan penelitian dapat dilihat dalam Bab I

Pendahuluan dan Permasalahan

Model kompetensi merupakan seperangkat faktor yang terdiri dari sejumlah perilaku kunci yang dibutuhkan dalam Suatu pekerjaan untuk menghasilkan 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 melalui 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 sales yang baik dapat dirujuk kepada Bab II Uraian

Pelengkap, khususnya dalam sub bab kerangka teoritis.

Perusahaan memiliki lebih dari 500 Varian produk yang bersifat komoditas maupun spesialis serta melayani

pelanggan yang beragam. Untuk itu, pengembangan model kompetensi bukan saja ditujukan untuk pengembangan pribadi karyawan sales saja, tetapi juga mencocokkan antara keragaman tipe-tipe pelanggan dengan gambaran perilaku pribadi karyawan sales tersebut. Dari analisa data, dibangun model kompetensi yang terdiri dari 9 faktor kompetensi. Setiap faktor kompetensi tersebut memiliki gradasi perilaku yang menggambarkan efektivitas suatu perilaku yang ditampilkan oleh seorang karyawan- Model kompetensi inti memiliki korelasi yang tinggi dengan hasil penilaian karyawan, sehingga dapat digunakan sebagai prediktor kinerja karyawan. Uraian mengenai pembuatan model kompetensi serta metodenya dapat dilihat dalam Uraian Pelengkap, khususnya mengenai Analisis 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.