

Rancangan intervensi SDM untuk meningkatkan kesiapan manajer lini melaksanakan strategi penjualan dan pemasaran PT. X yang baru

Aqira K. Moeladi, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20369813&lokasi=lokal>

Abstrak

Seiring dengan adanya tuntutan dari lingkungan eksternal terhadap organisasi, organisasi perlu memiliki strategi usaha yang tepat. Namun strategi yang baik perlu didukung dengan pelaksanaan strategi yang baik pula. Manajer lini sebagai atasan langsung dari tenaga pelaksana memiliki fungsi yang penting dalam keberhasilan pelaksanaan strategi perusahaan. Oleh karena itu, sangatlah penting untuk dimilikinya manajer lini yang memiliki kemampuan yang memadai untuk menjalankan strategi yang ditetapkan oleh perusahaan. Demikian juga dengan PT. X yang berencana melaksanakan strategi penjualan dan pemasarannya yang baru. Namun berdasarkan analisis data hasil asesmen manajer lini di bidang penjualan dan pemasaran, diketahui bahwa para Area Manager (AM) dan Product Manager (PM) PT. X belum siap untuk dapat melaksanakan strategi penjualan dan pemasaran yang baru. Hal ini dapat mengancam gagalnya pelaksanaan strategi penjualan dan pemasaran PT. X yang baru dan pada akhirnya dapat menyebabkan tidak tercapainya tujuan PT. X, yaitu untuk meningkatkan pangsa pasar produk-produknya.

Mengacu pada hal di atas, maka sebagai langkah awal dan menjadi tujuan utama dalam penulisan tugas akhir ini adalah merancang program penyusunan intervensi Pengembangan Organisasi (PO) yang menekankan pada bentuk intervensi strategi manajemen SDM dengan kelompok target intervensinya adalah individu, yaitu paa AM dan PM yang tidak memenuhi kualifikasi untuk dapat melaksanakan strategi penjualan dan pemasaran PT. X yang baru. Dipilihnya metode ini karena kesesuaiannya dengan kebutuhan PT. X saat ini.

Urutan langkah-langkah yang harus ditempuh PT. X dalam melaksanakan program intervensi PO-nya adalah: persiapan dan komitmen, memulai kontrak, melakukan diagnosis, memberikan umpan balik, menyusun desain intervensi, melaksanakan intervensi, dan terakhir mengevaluasi keberhasilan intervensi. Untuk memperoleh hasil yang maksimal dari program PO-nya perlu adanya komitmen dari manajemen PT. X, serta kerjasama dengan konsultan PO yang handal, sehingga akhirnya membantu PT. X memiliki AM dan PM yang siap melaksanakan strategi penjualan dan pemasaran yang baru.