

Seleksi Berdasarkan Kompetensi untuk Posisi Sales di PT X

Andreas Hapsoro Notohatmodjo, Author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20370979&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Seiring dengan dimulainya persaingan bebas termasuk dalam bidang tenaga kerja, konsep kompetensi sering menjadi bahan diskusi dalam dunia HRD karena dipercaya merupakan faktor kunci dalam menentukan keberhasilan seseorang di dalam pekerjaannya. Semakin sesuai kompetensi seseorang dengan kompetensi yang menjadi persyaratan dari pekerjaan tertentu maka tingkat kinerja dan kepuasan kerja seseorang akan semakin baik. Dimana pada akhirnya hal ini akan meningkatkan produktivitas perusahaan. PT. X yang bergerak di dalam bidang distribusi bergantung pada sales-sales yang dimilikinya sebagai ujung tombak penjualan. Walaupun merk yang dijual oleh PT. X cukup terkenal di tingkat dunia, namun tingkat penjualannya ternyata di bawah merk baru yang notabene sering mendapat keluhan. Selain itu, target penjualan pun sukar untuk dipenuhi oleh para sales. Belum dimilikinya uraian jabatan yang baku dan model kompetensi bagi karyawan PT. X menyebabkan pembagian tugas yang kurang jelas sehingga mengganggu tugas utama yang seharusnya dilakukan sesuai dengan posisi karyawan. Terhadap permasalahan ini, penulis mengusulkan untuk menerapkan seleksi berdasarkan kompetensi. Seleksi berdasarkan kompetensi menjamin perusahaan merekrut sales-sales yang handal dan sesuai dengan karakteristik yang dipersyaratkan oleh perusahaan serta mampu menunjukkan kinerja yang optimal secara berkelanjutan dalam pekerjaannya. Langkah-langkah yang dilakukan dalam menyusun kompetensi untuk posisi sales mengacu pada model kompetensi LOMA (1998) yang disesuaikan dengan kondisi di perusahaan.