

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil

Berdasarkan hasil Kerja Praktik (KP) dalam jangka waktu kurang lebih satu bulan, selama waktu tersebut, penulis berhasil mengidentifikasi permasalahan yang ada di PT Indosar Regional Lampung, terutama terkait dengan kurangnya kompetensi karyawan dalam mencapai target penjualan. Melalui observasi yang dilakukan, penulis menemukan bahwa kurangnya inisiatif kreatif dari tim penjualan menjadi salah satu faktor utama yang mempengaruhi kinerja mereka. Dalam konteks ini, penulis menemukan bahwa penerapan strategi pelatihan dan pengembangan keterampilan penjualan kreatif, serta pengelolaan insentif yang lebih efektif, menjadi kunci dalam mengatasi permasalahan tersebut dan meningkatkan kinerja tim penjualan secara keseluruhan.

Berdasarkan informasi dan strategi yang telah diterapkan, kasus tersebut mencerminkan sebuah perjalanan yang menghasilkan perubahan yang signifikan dalam kinerja dan budaya kerja tim penjualan, serta dampaknya terhadap keseluruhan perusahaan. Implementasi program pelatihan dan pengembangan keterampilan penjualan kreatif tidak hanya sekadar memberikan pengetahuan baru, tetapi juga menciptakan lingkungan yang mendorong pertumbuhan dan eksperimen. Selain itu, pembentukan tim brainstorming untuk pertukaran ide menjadi landasan bagi kolaborasi yang kuat di antara anggota tim, memungkinkan mereka untuk menggali potensi kreatif secara bersama-sama dan menghasilkan strategi penjualan yang lebih inovatif.

Proses ini bukan hanya tentang meningkatkan keterampilan individu, tetapi juga memperkaya budaya kerja yang menghargai ide-ide baru dan berani mengambil risiko. Selanjutnya, penyusunan insentif yang lebih tepat secara langsung memotivasi anggota tim untuk mengambil inisiatif dan berpartisipasi aktif dalam mencapai tujuan bersama. Dukungan yang diberikan oleh perusahaan tidak hanya berupa bonus dan diskon, tetapi juga pengakuan atas kontribusi yang berharga dari setiap individu.

Diharapkan, terjadi peningkatan yang luar biasa dalam pencapaian target penjualan, yang tidak hanya memperkuat reputasi tim penjualan, tetapi juga memberikan dampak positif bagi seluruh organisasi.

4.2 Pembahasan

Dalam pembahasan hasil Kerja Praktek (KP) di PT Indosar Regional Lampung, dapat disimpulkan bahwa identifikasi permasalahan terkait kurangnya kompetensi karyawan, khususnya dalam tim penjualan, menjadi fokus utama. Observasi selama periode KP mengungkap bahwa kurangnya inisiatif kreatif dari tim penjualan menjadi salah satu faktor utama yang mempengaruhi kinerja mereka dalam mencapai target penjualan perusahaan. Fenomena ini menyoroti kebutuhan akan upaya-upaya pengembangan keterampilan dan peningkatan motivasi dalam tim penjualan. Oleh karena itu, dalam diskusi pembahasan hasil KP, penulis merekomendasikan penerapan strategi yang lebih proaktif dalam pelatihan dan pengembangan keterampilan penjualan kreatif, yang melibatkan sesi pelatihan reguler, workshop, dan mentoring untuk memperkuat keterampilan tim penjualan dalam menghadapi tantangan penjualan yang kompleks. Selain itu, pengelolaan insentif yang lebih tepat juga menjadi fokus dalam pembahasan ini. Melalui penyesuaian dan peningkatan insentif yang lebih terarah dan memberikan penghargaan atas pencapaian yang signifikan, diharapkan dapat meningkatkan motivasi dan kinerja tim penjualan. Langkah-langkah ini diharapkan tidak hanya mengatasi permasalahan yang diidentifikasi selama KP, tetapi juga membawa dampak positif yang signifikan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan penjualan mereka dalam jangka panjang.