|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NO. ITEM** | **MASALAH UTAMA DAN TINDAKAN YANG DISARANKAN** | **PRIORITAS** |
| **1** | **Struktur organisasi yang terlalu gemuk, saran saya diperkecil agar lebih mempermudah koordinasi demi mencapai tujuan perusahaan** | **Medium priority** |
| **2** | **Banyak permasalahan di SDM terutama disiplin, tindakan yang saya sarankan komunikasikan antara general manager SDM dengan general manager keamanan dan umum agar bisa menumbuhkan kembali semangat kerja karyawan dimasa yang sulit seperti sekarang ini sehingga target penjualan dapat tercapai** | **High Priority** |
| **3** | **Kurangnya SOP dalam bekerja, saran saya dalam setiap pekerjaan harus ada SOP yang jelas! seperti yang terjadi pada LK andai saja SOP penanganan kabel kusut/rusak mesin sudah ada diharapkan apa yang terjadi pada LK bisa dihindari. Tentu SOP ini harus segera disiapkan dan ditetapkan oleh GM keamanan dan umum** | **High Priority** |
| **4** | **Masalah disiplin pegawai, dengan memberikan reward berdasarkan kehadiran saja tentu itu bukan solusi karena seperti yang terjadi pegawai hanya rajin hadir saja tetapi tidak produktif dalam berkerja. Menurut saya malah sebaliknya yang tidak disiplin/berkinerja diberikan hukuman sedangkan yang disiplin/berkinerja diberikan reward, sehingga diharapkan dengan memberikan reward kepada pegawai yang berkinerja dapat memacu yang lain untuk berkinerja sehingga berdampak baik untuk perusahaan dan ini harus menjadi perhatian GM SDM** | **High Priority** |
| **5** | **Komunikasi, dari ilustrasi tersebut dapat kita lihat perbedaan antara kedua Tim dimana Tim pertama komunikasi antar anggota dan leader tidak berjalan baik sehingga mempengaruhi performa Tim sedangkan Tim ke dua antara Leader dan Anggotanya menggunakan pola komunikasi yang baik begitu juga terhadap pelangganya sehingga strategi ini lebih efektif digunakan untuk dapat mencapai target perusahaan** | **High Priority** |
| **6** | **Lambat dan berbelitnya penanganan compalaint pelanggan, seharusnya menurut saya untuk dapat mempertahankan kerja sama antara sales dan buyer itu dibutuhkan satu saluran komunikasi yang jelas tanpa berberbelit sehingga ketika ada complaint jadi cukup hubungi satu divisi tanpa harus dioper kesana kemari sehingga kepuasan konsumen dapat terjaga. Tentu ini juga harus menjadi perhatian dari direktur pemasaran karena itu merupakan garda terdepan perusahaan.** | **High Priority** |
| **7** | **Strategi penjualan, bisa dilihat dari target tim per caturwulan. Tim pelanggan VIP diawal rendah dan diakhir tinggi sedangkan Tim pelanggan umum targetnya setiap caturwulan stabil tentu ini tidak lepas dari strategi dan kerjasama Tim yang baik karena dapat dilihat seluruh Tim pelanggan umum berkontribusi dalam tiap caturwulan sehingga sangat efektif untuk mencapai target penjualan, ini harus menjadi perhatian general manager pusdiklat agar nantinya materi yang diberikan dan diklat dapat mendukung semuanya.** | **High Priority** |
| **8** | **Hasil survey menunjukkan kurang puasnya staf terhadap kepemimpinan managernya, dengan adanya survey tersebut telihat banyak hal yang luput dari perhatian manager ini menjadi tugas juga untuk GM SDM dalam menempatkan orang yang tepat dalam posisi tertentu.** | **High Priority** |
| **9** | **Kurangnya skills SDM perusahaan, dengan memiliki Divisi SDM dan Pusdiklat seharusnya perusahan tidak sampai menggunakan jasa pihak ke tiga untuk melatih stafnya cukup dilatih dipusdiklat sendiri karena pusdiklat pasti lebih memahami kebutuhan perusahaan jadi lebih efektif. Ini merupakan tanggung jawab GM pusdiklat untuk menambah skills para pekerja untuk tetap bisa bersaing dimasa yang sulit seperti sekarang ini.** | **High Priority** |
|  |  |  |

**LEMBAR** **JAWABAN SOAL IN-TRAY**