|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NO. ITEM** | **MASALAH UTAMA DAN TINDAKAN YANG DISARANKAN** | **PRIORITAS** |
| **1** | **Tingkat masalah yang kita hadapi adalah kita harus Mengenal mempelajari apa yang menjadi kendala utama yang dihadapi oleh perusahaan ,sehingga kita bisa meningkatkan target penjualan.** | **Pemimpin Perusahaan** |
| **2** | **Kendala yang dihadapi adalah persaingan yang semakin banyak,sehingga kita harus bisa menghasilkan produk yang berkwalitas dengan biaya yang maksimal,kita harus gencar mengadakan promosi yang bisa menarik minaat pembeli untuk membeli produk kita.sehingga kita bisa bersaing dan bisa memenuhi target.** | **Seluruh Karyawan** |
| **3** | **Masalah yang sering dihadapi adalah masalah kecelakaan kerja,sehingga kita harus berusaha untuk meningkatkan kenyamanaan dan pasilitas yang diperlukan untuk menunjang keselamatan di dalam bekerja** | **Seluruh Karyawan** |
| **4** | **Yang sering menjadi masalah adalah tingkat kehadiran pegawai,jadi kendala yang kita hadapi adalah bagaimana cara kita agar pegawai bisa merasa betah dan nyaman untuk datang dan bekerja di kantor kita dan kita harus mengadakan surve apa yang menjadi paktor/ penyebab ketidakhadiran pegawai itu tinggi.Dan tindakan yang bisa kita ambil misalnya dengan meningkatkan tunjangan bagi pegawai yang rajin dan bisa memenuhi target perusahaan dan mengenakan sangsi kepada pegawai yang tidak bisa memenuhi target.** | **Seluruh Karyawan** |
| **5** | **Kendala yang sering dihadapi adalah kurang mampunya kita untuk menjelaskan dan meyakinkan calon pembeli tentang produk yang kita jual,jadi tindakan yang bisa kita ambil adalah dengan memberikan kursus/keterampilan kepada staf staf tentang tata cara menjual produk dan tata cara pengenalan karakter calon konsumen kita.Dan kita harus mempelajari apa yang menjadi kelebihan dan keunggulan produk kita juga mempelajari apa yang menjadi kelemahan/kekurangan dari produk kita.sehingga dengan penguasaan kita terhadap produk yang kita jual kita lebih yakin untuk menjelaskan kepada calon pembeli.** | **Seluruh Karyawan** |
| **6** | **Hambatan yang sering dihadapi adalah kurang puasnya pembeli terhadap pelayanan yang dilakukan oleh perusahaan kita,jadi yang harus kita lakukan adalah mempelajari apa yang menjadi keluhannya dan mencarikan solusi untuk pemecahan permasalahannya.** | **Seluruh Karyawan** |
| **7** | **Masalah yang kita hadapi adalah kurang tercapainya target penjualan produk kita.Solusinya adalah kita harus mengadakan survei apa penyebab tidak terpenuhinya target penjualan,untuk meningkatkan target penjualan produk mungkin kita bisa mengadakan promosi dan memberikan hadiah bagi nasabah kita.** | **Seluruh Karyawan** |
| **8** | **Kendala yang kita hadapi bagaimana cara kita untuk meningkatkan rasa nyaman dan rasa memiliki para pegawai terhadap perusahaan,misalnya dengan cara kita harus sering mengadakan pelatihan dan memberikan tambahan tunjangan bagi pegawai yang bisa meningkatkan penjualan.sehingga pegawai merasa nyaman dan berusaha untuk memuaskan pelanggan.** | **Pemimpin Perusahaan** |
| **9** | |  |  | | --- | --- | | **Workshop** | **Target Audience** | | Written Communication Skills | Anna Katharina | | Coaching Your Colleagues to Success | Penny | | Making Difficult Customer Relationships Work | Simon | | Making Mentoring Work | Shanti | | Compliance Sales Training Accreditation Level 1\* | Paul | | Advanced Compliance Sales Training Accreditation Level 2\* | Simon | | Technical Compliance Training Accreditation Level 3\* | Anna Katharina | | Talking to Customers with Confidence | Penny | | Best Practice in Project Management | Simon | | Understand All That Your Customer Needs | Simon | | Managing Staff – The Borough Bank Way | Anna Katharina | |  |
|  |  |  |

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

**Nip : 197705152010012004**

**Nama : NI KOMANG DEWI TARIYENI**