



"A NEW REGIONAL MANAGER"

PROUDLY PRESENT BY YUARDI HENDRASTIAWAN



www.optimajasa.co.id

www.tip-o.com















JRABAYA



www.optimajasa.co.id

www.tip-o.com











RAKERNAS 2022

— Reborn for Sustainable Growth —













IDENTIFIKASI MASALAH



One On One

Pengamatan

Data Historis

















URAIAN IDENTIFIKASI MASALAH

- Melakukan pendekatan dan berkomunikasi secara personal maupun diskusi secara Bersama terhadap seluruh staff di perwakilan Surabaya agar mendapatkan informasi bagaimana kondisi di lapangan.
- Mengamati secara langsung bagaimana proses komunikasi yang terjalin diantara staff
- Mengamati dan mempelajari secara langsung proses bisnis masing-masing yang ada serta bagaimana kordinasi antar staff
- Mempelajari data-data yang dimiliki oleh kantor perwakilan seperti data kunjungan ME, progress pekerjaan ME, data lost deal, data deal, data-data kunjungan, profile customer, data tagihan TAD, data absensi TAD, data BinGab, data keuangan, dll



www.optimajasa.co.id

www.tip-o.com











STEP 2

ANALISA MASALAH



MEMPERHITUNGKAN PELUANG



www.optimajasa.co.id

www.tip-o.com











SIEP 2

URAIAN ANALISA MASALAH

- Setelah masalah-masalah teridentifikasi, selanjutkan membuat skala prioritas.
- Dalam membuat skala prioritas masalah, memperhitungkan peluang juga harus dilakukan.
- Permasalahan yang menjadi prioritas utama adalah pembenahan proses komunikasi diantara staff, pembenahan rasa saling percaya antar staff dan meningkatkan angka penjualan.



www.optimajasa.co.id

www.tip-o.com





























URAIAN PEMECAHAN MASALAH

- Kembali melakukan diskusi dan komunikasi secara personal bagaimana menurut pendapat masing-masing staf perwakilan dan dilanjutkan dengan forum diskusi dengan seluruh staf perwakilan.
- · Menetapkan tujuan pemecahan masalah atau target.
- Meminta komitmen masing-masing staf perwakilan agar Surabaya Lebih Baik dengan menandatangani surat pernyataan kesanggupan memenuhi target pekerjaan yang telah ditetapkan dan disetujui oleh masing-masing staf serta bersedia dilakukan evaluasi target per 3 bulanan.



www.optimajasa.co.id

www.tip-o.com





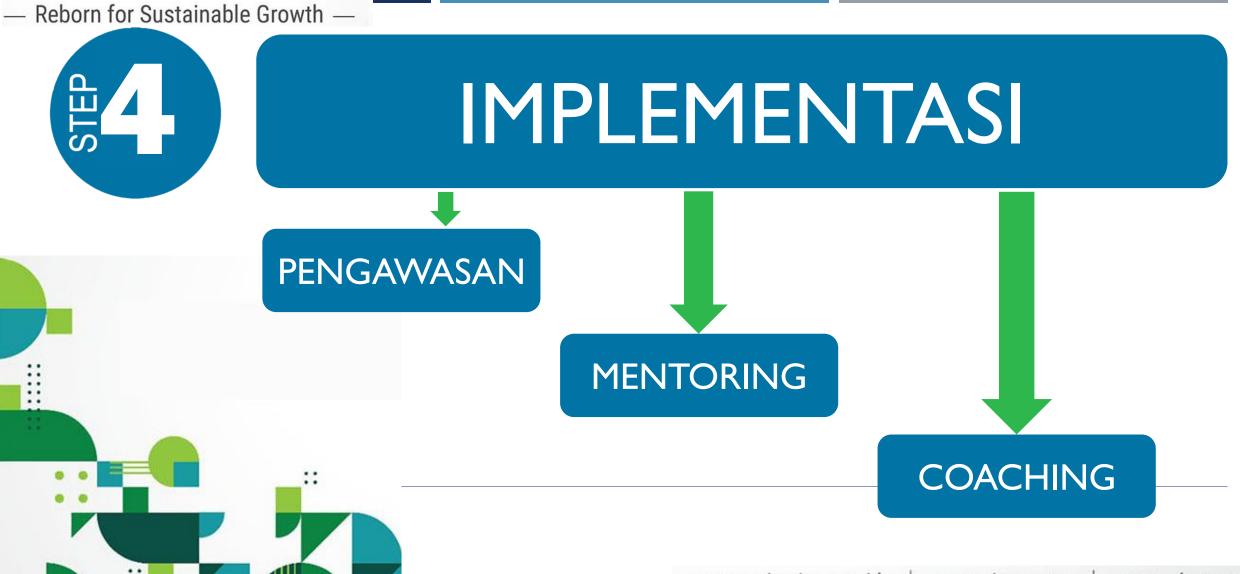












www.optimajasa.co.id

www.tip-o.com













URAIAN IMPLEMENTASI

- Melakukan pendampingan kepada masing-masing staf dalam melaksanakan pekerjaannya sampai sekiranya dirasa sudah benar.
- Melakukan monitoring dan meminta report secara harian.
- Melakukan pembinaan secara berkala.
- Melakukan kordinasi dan konsolidasi dengan Kantor Pusat agar proses bisnis menjadi lebih baik.
- Melakukan kunjungan kordinasi dan konsolidasi dengan PT. Pegadaian baik Kanwil, Deputi Bisnis maupun Pimpinan Cabang.



www.optimajasa.co.id

www.tip-o.com









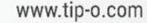


HASIL

- Penjualan Emas Tip-O total 130gr sejak bulan Desember 2021 s/d saat ini.
- Sewa kendaraan kontraktual total 12 unit sejak bulan Desember 2021 s/d saat ini.
- Perpanjangan sewa 6 unit kendaraan sejak bulan Desember 2021 s/d saat ini.
- Share-Pa kendaraan 90 transaksi sejak bulan Desember 2021 s/d saat ini.
- Perpanjangan Pengadaan SCC oleh Kanwil XII.
- Penyampaian 50 SPH kepada calon customer sejak Desember 2021 s/d saat ini.





















EVALUASI SECARA BERTAHAP DAN BERKALA

- Melakukan evaluasi per bulan secara bertahap pada masing-masing bidang bisnis, baik melalui forum diskusi dengan seluruh staf atau dengan masing-masing staf berupa feedback.
- Memberikan rewards atas capaian dari staf perwakilan yang sudah sesuai progress dan mencapai target serta capaian keseluruhan dari kantor perwakilan.



www.optimajasa.co.id

www.tip-o.com











TERIMA KASIH



www.optimajasa.co.id

www.tip-o.com









