

Membagi Tugas dan Tanggung Jawab Tim

Strategi Menjaga Semangat Tim

Mengelola Tim dan Isu Terkait Legal
Mengelola Tim



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:

DITULIS & DIADAPTASI OLEH:
Mega Puspita Pertiwi

TERINSPIRASI DARI:
Shelley Frost, Chron (2016) How to Divide Employee Responsibilities

Qerja
EMPOWERING
YOUR CAREER

 **PLUS**



Membagi Tugas dan Tanggung Jawab Tim

Sebuah tim bisa mencapai target dan tujuannya jika setiap anggotanya dapat bekerja dengan efektif. Kerja efektif dapat ditentukan oleh beberapa hal salah satunya adalah adanya kejelasan dalam pembagian tugas dan tanggung jawab dalam tim.

Dengan adanya pembagian tugas yang jelas setiap anggota tim memiliki arahan atau petunjuk tentang apa yang harus dikerjakannya. Pembagian tugas yang jelas juga dapat digunakan untuk memastikan semua hal yang harus dikerjakan dapat diselesaikan.



BRAINSTORMING DALAM PEMBAGIAN TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB DALAM TIM

- 1 Posisi dan Bagian apa saja yang dibutuhkan
- 2 Daftar pekerjaan dan tanggung jawab yang harus diselesaikan tiap posisi misalnya, posisi Penjualan bertanggung jawab untuk menjual produk, mencari pelanggan baru, dan membuat strategi promosi
- 3 Alur komunikasi yang menunjukkan hubungan satu posisi dengan posisi lain di atas, bawah, atau sampingnya. Dengan adanya alur komunikasi ini anggota tim tahu kepada siapa ia akan melaporkan tugasnya, dengan siapa ia bekerja dan berkoordinasi, atau siapa saja yang harus ia pimpin untuk menyelesaikan pekerjaannya.
- 4 Persyaratan apa saja yang dibutuhkan agar seorang anggota tim menduduki posisi tersebut
- 5 Jam kerja setiap anggota tim. Jika jam kerja semua orang sama maka hal ini tidak akan menjadi masalah. Namun jika dalam tim Anda terdapat perbedaan jam kerja misalkan jika dalam Usaha Sosial Anda membutuhkan pekerjaan yang siap sedia selama 24 jam, maka Anda perlu mengatur siapa yang harus bekerja di pagi, siang, atau malam. Selain itu, jika gaji yang Anda berikan berdasarkan lama jam kerja, maka perhitungan jam kerja ini harus sangat diperhatikan.



Membagi Tugas dan Tanggung Jawab Tim

Setelah Anda mendapat gambaran bagaimana membagi tugas dan tanggung jawab dalam tim, Anda perlu menuliskannya secara rinci pada dokumen **Formulir Deskripsi Pekerjaan** dimana setiap anggota tim termasuk Anda sebagai pemimpin atau pendiri memiliki dokumen tersebut guna menjadi acuan dalam bekerja. Contoh dokumen Deskripsi Pekerjaan terlampir pada halaman berikut ini.

Kesesuaian profil anggota tim dengan posisi dan tanggung jawab yang harus dikerjakan sangat penting untuk memastikan target usaha sosial Anda tercapai dengan baik



APLIKASIKAN STRATEGI MEMBAGI TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB DALAM TIM

- 1 Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan calon karyawan atau anggota tim serta melihat keahlian atau persyaratan lain apa yang harus dimiliki calon untuk ditempatkan pada jabatan itu.
- 2 Mengidentifikasi karakter anggota tim seperti kemampuan dalam memimpin dan berorganisasi
- 3 Mengidentifikasi latar belakang pendidikan anggota tim
- 4 Mengidentifikasi karyawan atau anggota tim yang mampu menangani tanggung jawab yang lebih banyak
- 5 Menganalisis ulang pembagian tugas secara berkala apakah sudah efektif dan merevisi pembagian tugas jika belum efektif



Membagi Tugas dan Tanggung Jawab Tim

FORMULIR DESKRIPSI PEKERJAAN

Posisi:		Bagian:	
Nama Atasan/Superordinat:		Lokasi:	
Posisi Atasan/Superordinat:		Kelas Gaji:	
Jumlah Superordinat:		Jam Kerja:	

Gambaran dan Tujuan Posisi

Menjelaskan tentang gambaran umum posisi dan tujuan adanya posisi ini.

Contoh: Posisi Kepala Bagian Penjualan memiliki gambaran umum dan tujuan untuk memastikan produk terjual dengan baik dan Usaha Sosial mendapat pendapatan



Persyaratan Minimal

Menjelaskan persyaratan minimal untuk posisi ini yaitu tingkat pendidikan

Contoh: minimal S1, pengalaman berjualan minimal 2 tahun, kemampuan berkomunikasi yang baik,dll)



Tugas Utama:

Menjelaskan tentang tugas-tugas utama jabatan bersangkutan secara detail contoh: Kepala Bagian Penjualan sebagai berikut

Contoh:

1. Membagikan tugas pada anggota tim bagian penjualan
2. Menentukan target penjualan
3. Menyusun rencana pemasaran bersama anggota tim bagian penjualan
4. Mengembangkan jaringan dan mencari pelanggan baru
5. Menjual produk
6. ... dst

