

BEKERJA DENGAN BEKAL TEKAD

SERINGKALI *fresh graduate* dari sebuah perguruan tinggi kesulitan saat mencari pekerjaan, apalagi jika pengalaman kerja minim. Keluar masuk perusahaan untuk sekadar memasukkan lamaran pun menjadi pemandangan yang lazim di kalangan *fresh graduates* itu.

Hal itu pulalah yang sempat dialami Dhany Dian Afandi, Kepala Divisi Survei NSS Bululawang yang juga lulusan Universitas Muhammadiyah Malang (UMM) ini, ia berkali-kali keluar masuk perusahaan untuk tes wawancara kerja, belum lagi perjuangannya dalam mengikuti tes CPNS.

"Sebenarnya pekerjaan yang menjadi tujuan awal adalah sebagai PNS, karena itulah saya selalu mengikuti tes CPNS baik di kota maupun Kabupaten Malang," tutur Dhany.

Tipisnya peluang menjadi PNS membuatnya harus berpikir ulang, maka ia pun mencoba alternatif lain.



Dhany Dian Afandi

Mulai dari berwiraswasta sambil tetap mencoba setiap lowongan pekerjaan yang setiap hari dimuat di media cetak.

"Kemudian saya lihat ada lowongan supervisor untuk sebuah dealer motor, meskipun tidak yakin tapi tetap saya coba," kenang dia.

Rupanya, predikatnya sebagai sarjana komunikasi bermanfaat. Meskipun pada

saat itu, kualifikasi untuk lowongan supervisor tidak sesuai dengan bidang studinya. Berbekal tekad dan kemauan untuk belajar, Dhany pun mulai menjalani profesinya. Pada awalnya tidak mudah karena orang-orang yang dipimpinnya sudah memiliki pengalaman yang melebihi dia.

"Saya sering sharing sama teman, bagaimana untuk manajemen anak buah termasuk mengatasi kemungkinan masalah yang mungkin timbul dari pekerjaan saya," ungkap dia.

Menjabat sebagai kepala divisi surveyor, Dhany mendapat pelajaran bahwa profesi tersebut juga membutuhkan kecerdasan otak dan juga kemampuan investigasi. Hal tersebut penting untuk menentukan layak atau tidaknya sebuah pengajuan disetujui.

"Surveyor harus hapal dengan prosedur kelayakan calon pelanggan," tutur dia saat ditemui Malang Post di

tempat kerjanya di daerah Bululawang beberapa waktu yang lalu.

Dia pun dituntut untuk memiliki leadership yang bagus, ketepatan dalam mengambil keputusan dan kemampuan untuk memberikan motivasi pun wajib dimiliki.

"Karena setiap pagi selalu ada briefing untuk staf baik itu marketing, surveyor, maupun bagian lain," ucapnya.

Manajemen tidak hanya terhadap anak buah, masalah yang timbul pun harus bisa dimanajemen. Masalah biasanya muncul berkaitan dengan target penjualan, jika tidak tercapai maka sudah

pasti teguran keras akan dialamatkan kepadanya.

Jika mau, lanjut Dhany, target bisa dicapai dengan mudah tiap kali pengajuan pengiriman sampai di mejanya. Namun, hal itu pun akan berisiko tinggi mengingat tunggakan terhadap bank pun akan meningkat seiring dengan banyaknya unit kredit motor yang keluar.

"Jadi harus bisa manajemen risiko juga, meneliti kapabilitas seseorang dalam mengangsur cicilan. Seorang surveyor harus bisa mengukurnya baik dari data administrasi maupun data lapangan," rincinya. (fia/han)