

WARTAWAN

Perkuat Daya Saing Jelang 2026, Dirut Anis: PT Semen Tonasa Gelar Bootcamp Sales SI- WOW

HermanDjide - PANGKEP.WARTAWAN.ORG

Dec 24, 2025 - 10:15



Direktur Utama Semen Tonasa Tekankan Disiplin dan Akurasi Data dalam Bootcamp SI-WOW

PANGKEP SULSEL - PT Semen Tonasa menggelar Bootcamp Sales Integrated – Ways of Working (SI-WOW) bagi jajaran penjualan bertempat di Tonasa Golf Club (TGC), pada 22–23 November 2025. Kegiatan ini menjadi bagian dari langkah strategis perusahaan dalam memperkuat disiplin kerja sales, akurasi data lapangan, serta daya saing menghadapi kompetisi pasar.

Bootcamp tersebut diikuti oleh Sales Distributor, Territory Sales Officer (TSO), Area Sales Manager (ASM), hingga Senior Sales Manager Area, sebagai garda terdepan perusahaan dalam menjaga dan meningkatkan kinerja penjualan.

Membuka kegiatan, Direktur Utama PT Semen Tonasa, Anis, menegaskan bahwa keberhasilan perusahaan sangat ditentukan oleh kualitas kinerja sales di

lapangan. Menurutnya, terdapat tiga aspek utama yang harus dimiliki setiap insan sales, yakni disiplin, motivasi, dan daya juang. “Sales tidak boleh kalah dari kompetitor. Kita harus percaya diri dengan kemampuan yang kita miliki, mampu meyakinkan customer, dan memenangkan pasar. Tantangan di lapangan adalah bagian dari proses untuk menutup tahun 2025 dengan kinerja yang lebih baik,” ujar Anis.

Ia menekankan bahwa program SI-WOW tidak hanya bertujuan meningkatkan kemampuan penjualan, tetapi juga membangun cara kerja terintegrasi berbasis data yang akurat. Data lapangan, khususnya terkait stok, penjualan, dan proyek, menjadi dasar utama dalam pengambilan keputusan manajemen. “Jika data yang dikirim dari lapangan tidak disiplin dan tidak akurat, maka analisis di level atas juga akan keliru. Karena itu, sales adalah akar kinerja perusahaan. Tanpa akar yang kuat, perusahaan tidak bisa tumbuh dengan sehat,” tegasnya.

Anis menjelaskan, bahwa sales merupakan fondasi utama yang sering tidak terlihat, namun sangat menentukan keberlanjutan bisnis. Oleh sebab itu, bootcamp ini dirancang untuk memperkuat peran sales sebagai penopang utama pertumbuhan perusahaan, tuturnya.

Selain penguatan disiplin kerja, bootcamp ini juga diarahkan untuk membangun mental juang dan motivasi sales agar tetap agresif dan konsisten dalam merebut pasar, meskipun menghadapi persaingan ketat. “Kita ingin sales memiliki daya juang tinggi, tidak mudah menyerah, dan terus berupaya memperluas penggunaan produk Semen Tonasa di berbagai segmen pasar,” tambahnya.

Melalui Bootcamp SI-WOW ini, PT Semen Tonasa menegaskan komitmennya dalam mendukung transformasi penjualan di lingkungan SIG, sekaligus menyiapkan tim sales yang lebih siap, terintegrasi, dan kompetitif dalam menyongsong kinerja 2026 yang lebih kuat dan berkelanjutan. (Herman Djide)