

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Perusahaan

PT. Bermuda Advertising merupakan perusahaan *outsourcing* di Indonesia yang telah berdiri selama 21 tahun. Perusahaan ini juga telah bekerja sama dengan berbagai perusahaan lainnya dengan terus memberikan pelayanan yang terbaik. Selain itu, Bermuda juga sudah dikenal memiliki reputasi yang kuat dalam menyediakan solusi iklan yang efektif dan inovatif bagi para kliennya. PT. Bermuda Advertising juga berusaha menunjukkan komitmen yang teguh dalam memberikan pelayanan yang unggul kepada kliennya, dengan fokus utama pada kepuasan pelanggan. Mereka secara konsisten bersedia mendengarkan kebutuhan dan tujuan klien, serta berkolaborasi dengan mereka untuk merancang kampanye iklan yang berhasil. Alwin Sofjan sebagai pendiri mulai menjalankan PT. Bermuda Advertising sejak tanggal 5 Agustus 2002 dan tetap berdiri dengan stabil hingga saat ini.

Perusahaan ini berlokasi di Ruko Pondok Pinang Centre Blok B Nomor 28, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan. Dengan pengalaman yang telah berlangsung bertahun-tahun di industri periklanan, PT Bermuda Advertising telah berhasil menghasilkan beragam kampanye iklan yang sukses di berbagai sektor, termasuk teknologi, makanan dan minuman, otomotif, dan lain-lain. Berdasarkan Gambar 2.1 di bawah ini, beberapa perusahaan yang telah mempercayakan Bermuda sebagai pihak ke-3 (tiga) yaitu XL, AXIS, Smartfren, OVO, GOJEK, Tokopedia, ShopeePay, Kreditplus, Bank BTN, Bank BNI, Bank DKI, Indodana, Neo Bank, Link Aja, dan masih banyak lagi. Pada tahun 2004, Bermuda memulai kolaborasi dengan PT. Nutricia Indonesia Sejahtera untuk menyediakan berbagai peran, termasuk *Promotion Executive* (PE), Manajer Promosi Penjualan, *Merchandiser*, Telemarketing, Nutrisi Perawatan, Konsultan Nutrisi (NC)+, Pengumpulan Data, Manajemen Hubungan Pelanggan (CRM), Administrasi, Keamanan, dan *Office Boy* (OB).



Gambar 2.1 Klien Bermuda

Sumber : Bermuda Credential 2023

Perusahaan ini memiliki tim yang merupakan para profesional dibidangnya. Salah satu keunggulan utama PT. Bermuda Advertising adalah kemampuannya dalam menggabungkan pengetahuan dan keterampilan dalam pemasaran konvensional dengan strategi pemasaran digital yang inovatif. Dengan cara tersebut, perusahaan ini mampu menyediakan solusi yang komprehensif dan terintegrasi kepada kliennya. Tidak hanya itu, PT. Bermuda Advertising juga memiliki relasi yang luas dengan berbagai mitra media dan penerbit, memastikan bahwa kampanye iklan klien dapat dipromosikan di media yang sesuai dan mencapai audiens target yang diinginkan.

PT. Bermuda Advertising juga memiliki visi yaitu Bermuda percaya bahwa kunci kesuksesan dalam bisnis *outsourcing* adalah dedikasi, komitmen, kejujuran dan pemahaman kebutuhan klien dan juga menciptakan nilai tambah bagi klien. Dengan menerapkan ini nilai-nilai, Bermuda akan menjadi perusahaan *outsourcing* terbaik di Indonesia. Selain itu, Bermuda juga memiliki misi yaitu akan membangun hubungan yang kuat dengan klien, target pasar, karyawan dan masyarakat. Serta memiliki target pencapaian dan seterusnya, melalui dedikasi dan tinggi komitmen dalam mencapai pelayanan yang prima.

Perusahaan ini juga memiliki tekad yang kuat untuk memberikan layanan unggul dan penyampaian pesan yang tepat kepada pasar sasaran yang sesuai. Komitmen ini muncul dari pengalaman mereka dalam menciptakan nilai tambah yang diperlukan oleh klien, menerapkan kontrol kualitas, mengelola proses rekrutmen dan pelatihan, serta membangun infrastruktur jaringan sesuai dengan kebutuhan klien di daerah tersebut.

Bermuda juga berdedikasi pada prinsip-prinsip etika bisnis untuk menjamin bahwa segala informasi klien hanya digunakan demi kepentingan bisnis mereka, akan dijaga kerahasiannya, dan disimpan dengan aman. Beberapa hal yang dapat diharapkan oleh klien kepada mereka yaitu :

1. *Articulate* : Tenaga kerja yang direkrut akan memiliki kemampuan komunikasi yang baik, keterampilan berbicara yang jelas, serta dapat berbicara dengan intonasi yang baik.
2. *Shipshape* : Tenaga kerja yang direkrut akan berpenampilan yang menarik, menggunakan aksesoris atau riasan yang sesuai dengan ketentuan dari klien.
3. *Smart* : Tenaga kerja yang direkrut tentunya memiliki kemampuan penyerapan informasi yang baik dan dapat mengimplementasikan segala informasi yang telah diberikan.



Gambar 2.2 Jangkauan Bermuda
Sumber : Bermuda Credential 2023

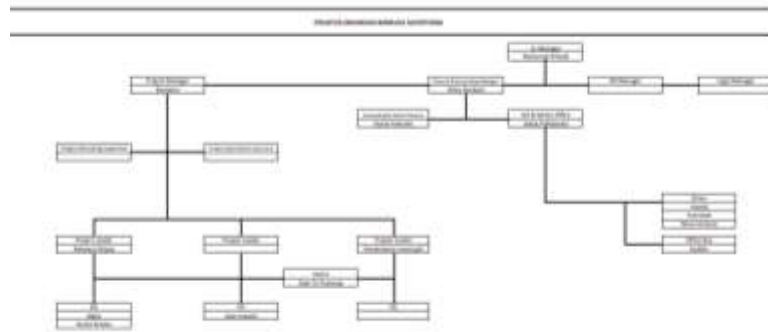
Berdasarkan Gambar 2.2, PT. Bermuda Advertising telah berhasil memperluas jangkauannya di seluruh Indonesia, menjangkau berbagai daerah yang mencakup provinsi Sumatera, Banten, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Sulawesi, hingga wilayah Jabodetabek, Bali, dan Nusa Tenggara. Di Provinsi Sumatera, perusahaan telah hadir di kota-kota strategis seperti Medan, Palembang, dan Lampung. Sementara itu, di Provinsi Banten, PT. Bermuda Advertising juga memberikan kontribusi di Serang dan Cilegon. Di Jawa Barat, kota-kota seperti Bandung dan

Cirebon telah menjadi bagian dari jangkauan perusahaan, sedangkan di Jawa Tengah, kota-kota seperti Semarang, Solo, dan Yogyakarta telah merasakan manfaat dari layanan pemasaran yang disediakan. Selain itu, di Jawa Timur, Bermuda juga telah berhasil membuka peluang di kota-kota seperti Surabaya dan Gresik. PT. Bermuda Advertising juga telah mencakup wilayah Sulawesi yaitu di Manado dan Makassar, serta dalam wilayah Jabodetabek, Bali, dan Nusa Tenggara. Keberadaan PT. Bermuda Advertising di berbagai daerah tersebut menunjukkan komitmen perusahaan untuk menyediakan layanan iklan yang berkualitas dan solusi pemasaran terbaik bagi klien-klien di seluruh Indonesia, membangun hubungan yang kokoh dengan pelanggan dan mitra di setiap wilayah yang dilayani.

PT. Bermuda Advertising juga memiliki tekad yang kuat untuk menyediakan layanan dengan kualitas tinggi kepada klien-kliennya dengan memprioritaskan kepuasan pelanggan. Mereka senantiasa siap untuk mendengarkan kebutuhan dan tujuan klien, bekerja sama untuk merancang kampanye iklan yang berhasil. Dengan pengalaman, keahlian, dan komitmen yang dimilikinya, PT Bermuda Advertising terus berinovasi untuk mengatasi tantangan dan perubahan dalam industri periklanan. Perusahaan ini tidak hanya fokus pada pembuatan iklan yang menarik, tetapi juga berupaya mencapai hasil yang konkret bagi klien.

2.2 Struktur Organisasi

PT. Bermuda Advertising dibentuk dengan struktur organisasi yang terdiri dari beberapa departemen yang dipimpin oleh pemimpin berpengalaman dalam bidangnya.



Gambar 2.3 Struktur Organisasi Bermuda

Sumber : Struktur BADV 2023

Dilihat dari Gambar 2.3, struktur organisasi serta tanggung jawabnya dalam Bermuda sebagai berikut :

- a. General Manager merupakan posisi tertinggi yang dipegang oleh Bapak Mohamad Pribadi. General Manager memiliki tanggung jawab atas pengelolaan seluruh aspek operasional perusahaan.
- b. Posisi selanjutnya yaitu *Finance and Accounting* Ibu Rizky Nurbaini yang bertugas mengelola segala aspek keuangan dan akuntansi perusahaan.
- c. Selanjutnya, terdapat departemen *Accounting and Admin Finance* yang dipimpin oleh Ibu Novia Febrianti, yang bertanggung jawab untuk membantu *Finance and Accounting* dalam kegiatan administrasi keuangan dan akuntansi perusahaan.
- d. *General Affair and Admin* yaitu Ibu Ajeng Pufelawaty yang bertanggung jawab atas pengelolaan fasilitas, administrasi kantor, dan koordinasi kegiatan internal untuk memastikan operasional perusahaan berjalan lancar.

Berdasarkan Gambar 2.3 juga, terdapat struktur organisasi untuk bagian tim operasional yang bertanggung jawab atas seluruh kegiatan operasional terhadap klien yaitu :

- a. *Project Manager* yaitu Bapak Romdoni yang bertanggung jawab atas merencanakan, mengorganisir, mengarahkan, dan mengawasi jalannya proyek serta memastikan bahwa proyek selesai tepat waktu.
- b. Kemudian didukung juga dengan 2 (dua) *Project Leader* yang memiliki tanggung jawab untuk memimpin dan mengkoordinasikan tim proyek agar mencapai tujuan proyek yang ditetapkan, yaitu Ibu Rekaia Wijaya yang mengelola proyek Indodana, serta Bapak Hendratama Irwansyah yang memimpin proyek Kreditplus dari Bank DKI.
- c. Selain itu, dilengkapi juga oleh Ibu Egha dan Ibu Nurlia Pratiwi yang bertindak sebagai *Person in Charge* untuk klien Indodana, sementara Ibu Devi Yulianti menangani proyek Smartfren sebagai *Person in Charge*. PIC ini bertanggung jawab sebagai narahubung antara Bermuda dengan kandidat.
- d. Terdapat juga Admin Operasional yaitu Ibu Diah Tri Pramuda yang bertanggung jawab untuk mengelola tugas-tugas administratif harian, termasuk pengelolaan kandidat, administrasi kepegawaian, dan pemeliharaan fasilitas operasional perusahaan.
- e. Sebagai pendukung, terdapat 3 (tiga) orang *Driver* yaitu Bapak Hamid, Bapak Supriyadi, dan Bapak Nono Hartono, serta seorang *Office Boy* bernama Bapak Sodikin, yang senantiasa turut memberikan dukungan dalam seluruh kegiatan operasional.

Pentingnya kerjasama dan koordinasi antar departemen di PT. Bermuda Advertising menjadi kunci utama dalam mencapai tujuan perusahaan dan memberikan pelayanan terbaik kepada klien-klien mereka. Setiap departemen memiliki peran dan fungsi yang khusus guna mendukung kelancaran operasional serta mencapai visi perusahaan dengan efektif. Melalui komunikasi yang terbuka dan peningkatan sinergi yang berkelanjutan, PT. Bermuda Advertising mampu menjamin bahwa

inovasi dan kreativitas melibatkan setiap tingkatan dalam organisasi, membentuk lingkungan kerja yang dinamis dan tanggap terhadap perubahan pasar. Keberlanjutan kolaborasi yang solid ini juga membentuk dasar yang stabil untuk menghadapi berbagai tantangan dalam industri yang terus berkembang dengan cepat.

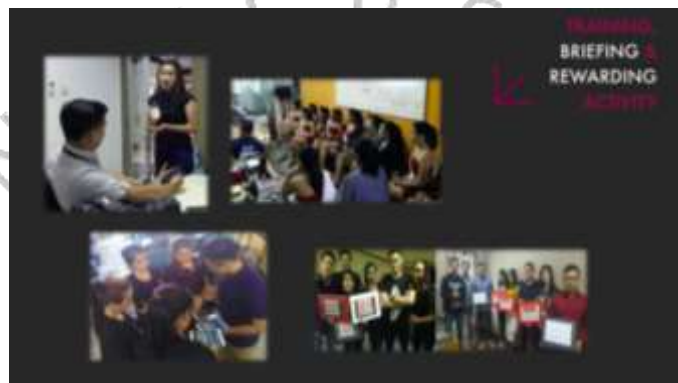
PT. Bermuda Advertising telah berhasil menjadi salah satu perusahaan terpercaya di industri periklanan atau *outsourcing* berkat kerja sama yang baik antar departemen. Keberhasilan perusahaan ini tidak hanya bergantung pada keahlian masing-masing individu di setiap departemen, melainkan juga pada kolaborasi yang erat terjalin di antara mereka. Dipimpin oleh *General Manager* yaitu Bapak Mohamad Pribadi, departemen-departemen seperti *Finance and Accounting* yang dipimpin oleh Ibu Rizky Nurbaini, serta *Project Manager* yang dikelola oleh Bapak Romdoni, bekerja bersama-sama untuk merancang strategi periklanan yang inovatif dan efektif.

Kerjasama yang efektif antar departemen di PT. Bermuda Advertising tidak hanya memberikan manfaat pada tingkat internal perusahaan, tetapi juga memberikan dampak positif pada pelayanan yang diberikan kepada klien. Tim *Finance and Accounting* yang beroperasi dengan efisiensi mendukung kelancaran keuangan perusahaan, sementara *Project Manager* yang terkoordinasi dengan baik berhasil mengelola proyek-proyek dengan efektif. Kolaborasi ini tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional, melainkan juga memberikan nilai tambah kepada klien, memastikan bahwa setiap kampanye periklanan atau proyek *outsourcing* yang dijalankan oleh PT. Bermuda Advertising mencapai kesuksesan.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

PT. Bermuda Advertising sebagai salah satu perusahaan *outsourcing* ternama memiliki beberapa kegiatan kegiatan umum terhadap klien setiap harinya, yaitu :

- a. Melaksanakan promosi iklan lowongan dan proses seleksi calon karyawan bagi klien.
- b. Melakukan pelatihan terhadap kandidat terpilih.
- c. Melakukan pengawasan pada *event* yang melibatkan tenaga kerja dari Bermuda.
- d. Mengurus seluruh kegiatan administratif atas kandidat serta tenaga kerja untuk klien.



Gambar 2.4 Kegiatan Training Bermuda
 Sumber : Bermuda Credential 2023

Berdasarkan Gambar 2.4, Bermuda tidak hanya berperan sebagai agen perekrutan tenaga kerja, melainkan juga secara aktif terlibat dalam kegiatan pelatihan dan pembimbingan karyawan, sambil memantau dan mengawasi jalannya berbagai event yang melibatkan tenaga kerja yang mereka kelola. Perusahaan ini memiliki pemahaman mendalam akan pentingnya berinvestasi dalam pengembangan keterampilan dan kompetensi para anggota timnya. Dengan demikian, PT. Bermuda Advertising menyelenggarakan berbagai program pelatihan dan pembinaan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan para tenaganya, dengan tujuan agar mereka dapat memberikan layanan yang optimal kepada klien.



Gambar 2.5 Event Activity
 Sumber : Bermuda Credential 2023

Berdasarkan Gambar 2.5 Bermuda juga secara aktif terlibat dalam mengawasi dan memastikan kelancaran pelaksanaan event yang melibatkan tenaga kerja yang mereka kelola. Proses pengawasan ini melibatkan pemantauan aspek-aspek teknis, logistik, dan keamanan, serta memastikan bahwa setiap kegiatan berjalan sesuai dengan standar kualitas yang telah ditetapkan. Dengan keterlibatan langsung dalam kegiatan pelatihan, pembimbingan, dan pengawasan event, PT. Bermuda Advertising menegaskan komitmennya dalam menyediakan layanan yang profesional dan mendukung perkembangan karier para tenaga kerja yang berada di bawah manajemennya.

Saat ini, PT. Bermuda Advertising menunjukkan peran signifikan sebagai pihak ketiga yang aktif terlibat dalam berbagai kegiatan bersama dengan perusahaan-perusahaan ternama seperti Smartfren, Indodana, Bank DKI, dan Bang Jamin di berbagai daerah. Keaktifan PT. Bermuda Advertising sebagai pihak ketiga dalam kerjasama ini memastikan bahwa proses rekrutmen, pelatihan, dan operasional sehari-hari berjalan dengan efektif dan sesuai dengan standar kualitas yang diharapkan oleh semua pihak yang terlibat.

PT. Bermuda Advertising sedang aktif menjalin kerjasama yang erat dengan sejumlah klien ternama, antara lain Indodana, Smartfren, Bank DKI, dan Bang Jamin. Kerjasama ini mencerminkan komitmen perusahaan dalam memberikan layanan periklanan yang terpercaya dan efektif bagi

mitra-mitra bisnisnya. Dengan bermitra dengan klien-klien terkemuka seperti Indodana, Smartfren, Bank DKI, dan Bang Jamin, PT. Bermuda Advertising terus berupaya untuk memberikan solusi periklanan yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan setiap klien, sehingga menciptakan hubungan yang saling menguntungkan dan berkelanjutan di dunia bisnis periklanan.

2.3.1 Indodana Finance

Dikutip melalui laman resmi Indodana, Indodana *Finance* merupakan aplikasi yang berada dalam naungan PT Indodana Multi *Finance* yang menyediakan layanan pembiayaan secara digital. Indodana *Finance* menawarkan produk unggulan, yaitu Indodana *PayLater*, sebuah layanan kredit digital yang membuka peluang bagi penggunaanya untuk melakukan pembelian barang atau jasa secara kredit di berbagai *merchant* yang telah bermitra dengan Indodana *Finance*. Metode pembayaran baru ini memastikan pengalaman berbelanja yang cepat dan aman, dengan seluruh proses *online* yang dapat diakses langsung dari *smartphone* pengguna. Transaksi menjadi lebih nyaman dengan konsep belanja sekarang dan bayar nanti, memungkinkan pengguna untuk melakukan pembayaran tanpa kartu kredit. Kelebihan lainnya adalah fleksibilitas dalam mengatur pembayaran cicilan sesuai dengan tenor yang diinginkan, yang tersedia mulai dari 3 hingga 12 bulan. Pengguna layanan Indodana *Finance* juga dapat menikmati tenor cicilan yang disesuaikan dengan limit kredit dan harga barang atau layanan yang dibeli, memberikan fleksibilitas yang lebih besar dalam pengelolaan keuangan pribadi.

Sebelum sebesar sekarang, Bermuda menggunakan cara langsung untuk berhubungan dengan pelanggan-pelanggan potensialnya. Dengan menjalankan sistem keliling, Bermuda dengan aktif menawarkan layanannya kepada sejumlah pelanggan tanpa melibatkan perantara. Indodana merupakan salah satu klien yang membantu Bermuda hingga dapat berkembang seperti saat ini. Bermuda juga merupakan vendor *outsourcing* pertama yang digunakan oleh Indodana selain *outsourcing* dari Indodana itu sendiri. Kepercayaan yang konsisten dari Indodana

membantu membentuk reputasi Bermuda sebagai mitra bisnis yang dapat diandalkan.

Berdasarkan Gambar 2.6 di bawah ini, Bermuda tidak hanya fokus pada pertumbuhan bisnisnya, tetapi juga berkomitmen untuk menjaga hubungan yang kuat dengan para pelanggannya. Salah satu contohnya adalah hubungan dengan Indodana. Sebagai mitra jangka panjang, Bermuda selalu berusaha untuk tetap dekat dan memahami kebutuhan serta harapan Indodana. Terlibat sebagai pihak ketiga dalam proses bisnis, Indodana juga memberikan berbagai wawasan serta pengalaman yang berharga bagi Bermuda, memungkinkannya untuk beradaptasi dengan perubahan kebutuhan pelanggan dan menjaga tingkat kepercayaan yang tinggi. Dengan pendekatan ini, Bermuda membangun dasar yang kuat dalam dunia bisnisnya, di mana rasa percaya serta kerjasama dapat saling menguntungkan dan menjadi kunci kesuksesan jangka panjang.



Gambar 2.6 Foto *Project Leader* Bersama Sales Indodana
Sumber : Dokumen Pribadi

Bermuda Advertising secara aktif mencari kandidat potensial untuk Indodana melalui berbagai platform rekrutmen, seperti KItaLulus, Indeed, dan Instagram. Untuk wilayah JABODETABEK, perusahaan menetapkan target sebanyak 100 kandidat per minggu atau 400 kandidat per bulan. Di luar daerah tersebut, pendekatan yang diterapkan lebih fleksibel. Sistem yang digunakan adalah mengundang kandidat secara langsung untuk *walk-in interview*. Setelah para kandidat melakukan *walk-in interview*, pihak klien akan memberikan data mengenai mereka yang berhasil lolos, dan

selanjutnya, Person in Charge (PIC) akan menghubungi mereka untuk dimasukkan ke dalam pengajuan Surat Laporan Investigasi Kepatuhan (SLIK) ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK). *Project Leader* Indodana yaitu Rekaiaa Wijaya juga berperan aktif sebagai narahubung antara Bermuda dengan Indodana. Kegiatan rutin Indodana terbagi menjadi 3 tahap yaitu

- a. Pencarian kandidat serta *interview* dengan *Person in Charge* (PIC) dilakukan setiap hari Senin hingga Jumat.
- b. Hasil dari wawancara tersebut akan dikirim pada Senin berikutnya untuk diinterview oleh klien pada hari Selasa dan Rabu.
- c. Hasil wawancara oleh klien akan tersedia pada hari Kamis, dan klien akan memberitahu Bermuda mengenai kandidat yang lolos. Setelah itu, Bermuda akan mengajukan Surat Laporan Investigasi Kepatuhan (SLIK) ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK) serta menyelenggarakan pelatihan bagi kandidat yang berhasil lolos.

Secara lebih rinci, kegiatan harian Bermuda dengan klien Indodana yaitu dimulai dari hari Senin, pukul 10.00 WIB dan 13.00 WIB, *Person in Charge* (PIC) dari Bermuda akan melaksanakan sesi wawancara dengan kandidat yang telah diperoleh melalui platform rekrutmen. Pukul 15.00 WIB, mereka kembali aktif mencari dan mengundang kandidat potensial. Pada hari Selasa, PIC 1 akan melaksanakan pelatihan bagi kandidat yang berhasil lolos wawancara klien dari minggu sebelumnya, sementara PIC 2 akan menjalankan sesi wawancara dengan kandidat-kandidat baru. Hari Rabu tetap menjadi hari untuk melakukan wawancara dengan kandidat seperti biasa. Pada hari Kamis, PIC 2 melibatkan diri dalam pelatihan *online*, sedangkan PIC 1 tetap melakukan sesi wawancara. Terakhir, pada hari Jumat, mereka mengundang kandidat yang telah berhasil melewati wawancara klien untuk mengikuti sesi pelatihan yang akan diadakan pada minggu berikutnya.

Project Leader di Bermuda memiliki tanggung jawab yang mencakup aspek keseharian sales dan penggajian. PL secara langsung

bertanggung jawab memastikan kinerja sales, memberikan dukungan yang diperlukan, dan mengatasi masalah sehari-hari yang mungkin muncul. Selain itu, Project Leader juga berperan dalam hal penggajian sales, memastikan pembayaran gaji yang akurat dan tepat waktu untuk semua anggota tim sales di bawah pengawasannya.

PIC Bermuda yang menangani kerjasama dengan Indodana memiliki tanggung jawab pada aspek rekrutmen dan administratif. Tugas utamanya yaitu mencari tenaga kerja sesuai dengan kebutuhan Indodana, menyelenggarakan pelatihan untuk kandidat yang berhasil lolos, dan menjelaskan kontrak kerja kepada para calon karyawan. Kontrak kerja Indodana mencakup berbagai aspek, seperti ketentuan terkait SOP, peraturan mengenai pakaian kerja, prosedur resign, serta kewajiban terkait aset, seperti printer yang tidak boleh hilang. PIC atau *Person in Charge* juga bertanggung jawab menjelaskan ketentuan gaji dan menyampaikan informasi terkait kontrak kepada para karyawan.

Gaji bagi sales Indodana dibagi menjadi empat komponen, yakni *daily fee* sebesar 85 ribu per hari, bonus, insentif, dan asuransi. Untuk menerima gaji, sales harus memenuhi beberapa persyaratan, termasuk absen dengan pakaian rapih dan menjalani jam kerja selama 8 jam. Terdapat denda untuk sales jika pelanggan tidak melakukan pembayaran pertama. Selain itu, sales Indodana juga mendapatkan fasilitas asuransi, termasuk asuransi kematian dan asuransi kecelakaan kerja.

2.3.2 Smartfren

Selain Indodana, Smartfren juga merupakan salah satu klien yang telah cukup lama mempercayakan Bermuda sebagai pihak ke-3 (tiga) untuk membantu mereka dalam pencarian tenaga kerja. Dijelaskan pada laman resminya, PT Smartfren Telecom Tbk merupakan salah satu perusahaan terkemuka dalam penyedia layanan telekomunikasi di Indonesia. Pada tahun 2015, Smartfren menciptakan terobosan dengan meluncurkan layanan 4G LTE Advanced pertama di Indonesia. Kemudian pada awal tahun 2016, Smartfren menjadi pionir di industri telekomunikasi Indonesia dengan menyajikan layanan Voice over LTE (VoLTE) secara

komersial. Pada tahun 2017, Smartfren memperkuat posisinya sebagai penyedia layanan operator 4G terkemuka dengan berhasil bermigrasi dari pelanggan CDMA ke pelanggan 4G. Hal ini menjadikan perusahaan sebagai satu-satunya operator yang beroperasi di jaringan 4G secara penuh. Dengan cakupan jaringan yang luas melalui sekitar 15.000 BTS 4G di 200 kota di seluruh Indonesia, Smartfren diakui sebagai mitra telco resmi bagi merek-merek smartphone global terkemuka

Kegiatan harian untuk klien Smartfren lebih panjang dibandingkan dengan Indodana. Wawancara dengan kandidat dilakukan setiap hari pada pukul 10.00 WIB. Kemudian, PIC atau *Person in Charge* akan memberikan data kandidat kepada admin yang kemudian akan diteruskan ke klien setiap hari Senin hingga Kamis. Tahapan kegiatan Bermuda terhadap Smartfren secara lebih rinci yaitu sebagai berikut :

- a. Langkah pertama adalah PIC akan mengumumkan informasi terkait lowongan pekerjaan pada portal pekerjaan.
- b. Kemudian PIC akan memilah kandidat yang sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan.
- c. Setelah itu, PIC akan mengatur jadwal melalui *Whatsapp* untuk melakukan wawancara secara *online* dengan kandidat terpilih.
- d. Apabila kandidat tersebut telah sesuai dengan kriteria maka PIC akan mengirimkan data kandidat tersebut kepada admin.
- e. Admin akan meneruskan data tersebut kepada klien sesuai dengan kebutuhan.
- f. Kemudian admin akan mengirimkan data kandidat yang telah dipilih oleh klien kepada PIC untuk kemudian melakukan test psikotest.
- g. Setelah melakukan test psikotest, PIC akan kembali mengatur jadwal untuk kandidat melakukan wawancara dengan klien.

- h. Kemudian PIC harus membuat absensi untuk kandidat yang dapat hadir pada wawancara.
- i. Proses selanjutnya yaitu menunggu hasil keputusan dari klien. Hasil ini cukup memakan waktu yang tidak dapat diprediksi.
- j. Setelah mendapatkan hasil, PIC akan memberikan informasi tersebut kepada kandidat yang lolos dan melakukan *briefing* serta menjelaskan terkait kontrak kerja.

Person in Charge bertanggung jawab sejak proses pencarian kandidat hingga kandidat tersebut menandatangani kontrak kerja dan mendapatkan NIK atau Nomor Induk Karyawan. Selain itu, PIC juga bertanggung jawab atas pengunduran diri sales, sebagai narahubung serta mengawasi kinerja dari sales tersebut. Proses penggajian merupakan tanggung jawab seorang admin. Admin akan mengirimkan gaji kepada sales sesuai dengan nominal yang telah ditentukan oleh klien. Setiap bulannya, *cut off* absen sales Smartfren yaitu tiap tanggal 15 (lima belas) hingga 16 (enam belas) dan untuk tutup absen setiap tanggal 20 (dua puluh) hingga 21 (dua puluh satu) dan kemudian gaji akan diberikan pada akhir bulan.

2.3.3 Bank DKI dan Bang Jamin

Bank DKI merupakan Bank Umum dan Badan Usaha Milik Daerah yang kepemilikan sahamnya dimiliki oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta dan PD Pasar Jaya. Dijelaskan dalam laman resminya, Bank DKI berdiri pertama kali di Jakarta dengan nama "PT Bank Pembangunan Daerah Djakarta Raya," sesuai dengan yang tercantum dalam Akta Pendirian Perseroan Terbatas Perusahaan Bank Pembangunan Daerah Djakarta Raya (PT Bank Pembangunan Daerah Djakarta Raya) Nomor 30 tanggal 11 April 1961.

Bang Jamin, atau yang dikenal sebagai Sahabat Bang Jamin atau bangjamin.com, merupakan suatu platform pengumpul informasi asuransi yang membantu masyarakat dalam menemukan produk asuransi kendaraan terbaik sesuai dengan kebutuhan mereka. Saat ini, platform ini

menawarkan berbagai produk asuransi, termasuk asuransi untuk mobil, motor, dan truk. Kembali ke aplikasi Sahabat Bang Jamin, pengguna dapat dengan mudah mengakses layanan dan informasi terkait asuransi kendaraan (Insurtech Indonesia, 2022).

Kedua perusahaan tersebut juga merupakan klien yang sedang aktif menggunakan jasa dari Bermuda dalam pencarian tenaga kerja serta pengawasan kinerja dari tenaga kerja. Dalam struktur organisasi kedua klien tersebut, *Project Manager* menempati posisi paling atas, bertanggung jawab atas pengelolaan proyek secara keseluruhan. Setelah itu terdapat *Project Leader* yang memiliki tanggung jawab lebih spesifik dalam mengkoordinasikan seluruh tugas-tugas di lapangan. Kemudian terdapat *Team Leader* yang mengarahkan dan memimpin tim kerja di tingkat lebih detail dan Sales yang bertanggung jawab dalam upaya pemasaran dan penjualan.

Kegiatan perusahaan yang dilakukan setiap harinya yaitu sebagai berikut :

- a. *Project Leader* akan memasarkan lowongan untuk posisi *Team Leader*.
- b. Setelah itu, kandidat *Team Leader* akan diminta untuk mencari sales untuk tim nya sendiri.
- c. Setelah *Team Leader* dan sales terkumpul, *Project Leader* akan melakukan briefing terkait sistem kerja dan sistem aplikasi yang digunakan.
- d. Kemudian perusahaan akan memberi waktu untuk training selama 1 (satu) minggu. Pada tahap ini mereka akan diminta untuk mendapatkan target 5 toko per-sales dengan total 25 toko.
- e. Kemudian sales akan diminta untuk mengisi Google Form yang berisikan data toko yang telah diperoleh.
- f. Setelah itu hasil dari Google Form akan dikirimkan oleh Bermuda kepada pihak klien untuk dilakukan pengecekan.

- g. Klien akan memberikan data toko yang berhasil diakuisisi dan akan mencetak QRIS selama 14 hari kerja.
- h. QRIS yang telah dicetak akan dikirim ke Bermuda dan diteruskan lagi kepada sales untuk dilakukan pemasangan.

Target kerja yang ditetapkan untuk tim sales adalah minimal 50 akuisisi dalam satu bulan. Kemudian untuk *Team Leader* bertugas untuk memastikan bahwa tim berhasil mendapatkan akuisisi minimal 250 *merchant*. Sementara itu, *Project Leader* ditargetkan minimal 500 *merchant*. Sistem penggajian yang diterapkan yaitu *cut off* setiap tanggal 30 (tiga puluh) hingga 31 (tiga satu). Setiap sales akan mendapatkan Rp. 50.000 rupiah dari setiap *merchant* yang berhasil diakuisisi oleh sales. Selain itu, sales yang berhasil menempelkan QRIS pada *merchant* juga akan mendapatkan tambahan sebesar Rp. 20.000 rupiah. Dengan demikian, total yang diterima oleh seorang sales yaitu sebesar Rp. 70.000 rupiah.

Sementara itu, untuk *Team Leader*, akan menerima penghasilan sebesar Rp. 15.000 rupiah untuk setiap akuisisi yang berhasil dilakukan oleh anggota tim sales di bawahnya. Total penghasilan *Team Leader* akan bergantung pada seberapa banyak akuisisi yang berhasil dicapai oleh timnya. Selain itu, terdapat tambahan penghasilan sebesar Rp. 5.000 rupiah untuk setiap QRIS yang dipasang. Pendapatan sales terlihat lebih besar karena sales lebih banyak turun langsung ke lapangan sedangkan *Team Leader* hanya memantau dan mengawasi.