

## BAB III

### PELAKSANAAN KERJA PROFESI

#### 3.1 Bidang Kerja

Praktikan melakukan kerja profesi sebagai B2B Corporate Sales Support di PT Shippindo Teknologi Logistik (Shipper) melalui program MSIB Kampus Merdeka batch 5 yang diselenggarakan oleh Kemendikbud Diktiristek. Kerja Profesi ini dilaksanakan oleh praktikan secara Hybrid mulai tanggal 14 Agustus – 31 Desember 2023 dengan total waktu selama 720 jam kerja. Divisi ini bertanggung jawab untuk melakukan penjualan secara business to business. Berikut **Tabel 3.1** deskripsi kegiatan praktikan selama kerja profesi.

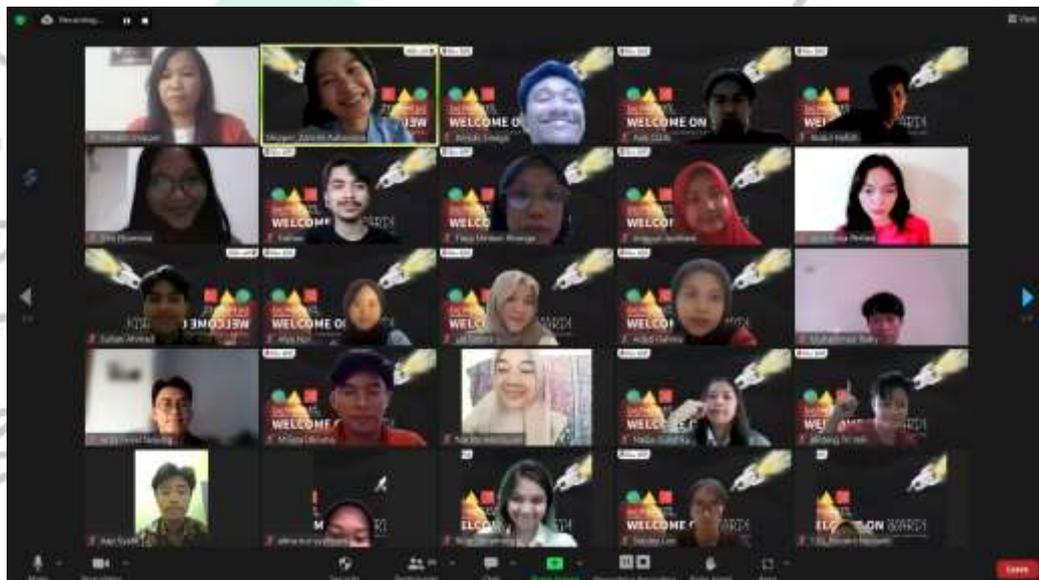
**Tabel 3.1 Deskripsi Pekerjaan**

Divisi	Deskripsi Kegiatan
B2B Corporate Sales	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Mencari dan riset calon klien</li> <li>b. Membuat <i>Minutes of Meeting</i> (MoM)</li> <li>c. <i>Sales Canvassing</i></li> <li>d. Melakukan approaching dan follow up klien melalui email, LinkedIn, WhatsApp, atau Instagram</li> <li>e. Membuat PPT Warehouse Option dan Battle Plan</li> <li>f. Melakukan perhitungan harga gudang</li> <li>g. Mengoperasikan HubSpot</li> <li>h. Melakukan Telesales</li> </ul>
Pekerjaan Tambahan	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Analisis bisnis</li> <li>2. Riset harga gudang dan peralatan</li> </ul>

#### 3.2 Pelaksanaan Kerja

Pelaksanaan program Kerja Profesi ini dilakukan di PT. Shippindo Teknologi Logistik (Shipper) secara *Hybrid* minimal 2 hari *Work from Office* (WFO). Praktikan melaksanakan program ini selama 4 bulan 20 hari terhitung dari tanggal 14 Agustus – 31 Desember 2023 dengan

total waktu 720 jam kerja dari pukul 09.00 – 18.00 WIB di hari Senin hingga Jumat. Praktikan diberikan kesempatan untuk melaksanakan program Kerja Profesi di bagian B2B Corporate Sales dibawah naungan Departemen Revenue melalui program Kampus Merdeka MSIB Batch 5 yang diselenggarakan oleh Kemendikbud Ditiristek. Sebelum memasuki periode magang, praktikan menjalani proses On-Boarding selama 2 hari secara online guna mendapatkan pengetahuan dan pemahaman mengenai tempat kerja profesi mitra beserta dengan produk dan layanan yang ditawarkan. Selain itu, selama program kerja profesi ini, praktikan juga diberikan kesempatan untuk mengikuti training mengenai time management, critical thinking, dan leadership.



**Gambar 3.1 Proses On-Boarding**

Berikut rincian pekerjaan yang dilakukan oleh pratikan:

### **3.2.1 Mencari dan Riset Calon Klien**

Riset menurut KBBI memiliki arti sebagai penyelidikan atau penelitian suatu masalah secara ilmiah, kritis, dan sistematis guna menambah pengertian dan pengetahuan. Dalam hal ini, praktikan melakukan riset, yaitu riset pasar. Riset pasar merupakan metode identifikasi, pengumpulan, analisis, penyebaran, dan pemakaian informasi dengan sistematis dan factual guna membantu organisasi

atau perusahaan untuk mengambil keputusan dan pemecahan masalah serta peluang dalam aspek pemasaran (Nurani, 2016). Kegiatan ini dilakukan agar perusahaan dapat mengetahui peluang atau tren pasar yang sedang naik dan memiliki potensi untuk bekerja sama. Dalam melakukan riset pasar ini, praktikan menggunakan berbagai platform untuk mendapatkan dan mengumpulkan informasi. Kegiatan riset pasar ini umumnya dilaksanakan pada saat manajemen sedang membutuhkan klien spesifik. Praktikan dalam periode Kerja Profesi ini, berkesempatan untuk melakukan riset pasar khususnya untuk produk herbal. Praktikan memiliki tanggung jawab untuk mengumpulkan dan mencari informasi mengenai keberadaan merek dan produk herbal di Indonesia yang dapat dijadikan sebagai klien. Setelah melakukan pengumpulan informasi melalui berbagai platform, informasi tersebut akan dikumpulkan dalam satu spreadsheets bernamakan 'Client Portfolio'. Informasi yang dikumpulkan berupa tipe klien, nama perusahaan/klien, PIC, nomor telepon, email, website, dan nama produk.

Client Type	Client	PIC	No Telpn & Email	Sales	Revenue	Service	Website
Herbolgama	Buana di Indragiri			Arabi	19	0898	http://www.herbolgama.com
Makani	CV Nivitas Sahasam			Arabi			http://www.nivitas.com
Makani	PT Indo Geneslife Harvest			Arabi			http://www.geneslife.com
Makani	CV Aliah Herbal Indonesia			Arabi			http://www.aliah.com
Makani	PT Ujula Herbal Segitara			Arabi		0898	http://www.ujula.com
Makani	PT Bariffa International			Arabi			http://www.bariffa.com
Makani	CV Bina Sutra Mandiri			Arabi			http://www.bina-sutra.com
Herbolgama	Jaja Herbal International			Arabi			http://www.jaja.com
Makani	Toga Nusantara			Arabi			http://www.toga.com
Makani	Wahana Manufacturing			Arabi			http://www.wahana.com
Makani	CV Almarah Herbal			Arabi			http://www.almarah.com
Makani	CV Alkabi Makmur			Arabi			http://www.alkabi.com
Makani	PT Citra Citra Farmateknologi			Arabi			http://www.citra.com
Herbolgama	PT Sibero			Paga	19	0898	http://www.sibero.com
Herbolgama	PT Caring Herbik Aliah			Paga	19	0898	http://www.caring.com
Makani	Delta Asia Prima PT			Paga	35	0898	http://www.delta.com
Herbolgama	Stasiun Barasing (Herbal Makmur)			Paga	19	0898	http://www.barasing.com
Herbolgama	PT Tasean Indonesia			Paga	35	0898	http://www.tasean.com

Gambar 3.2 Contoh Hasil Riset Pasar Produk Herbal

Selanjutnya setelah melakukan pengumpulan informasi, praktikan akan melakukan pendekatan pertama dengan calon klien melalui email atau menghubungi nomor yang sudah didapatkan. Dan setelahnya akan melakukan pencantuman hasil dari

pendekatan pertama pada tabel yang sudah tertera serta melakukan pelaporan kepada Team Leader. Dalam melakukan kegiatan ini, praktikan tidak jarang mengalami kendala, seperti informasi yang tertera tidak lengkap sehingga harus melakukan pengecekan berulang, memastikan produk sudah BPOM sehingga melakukan pengecekan produk melalui portal BPOM, memastikan perusahaan calon klien tidak tersangkut atau terkena masalah, dan memiliki volume penjualan yang sesuai dengan standar Shipper.

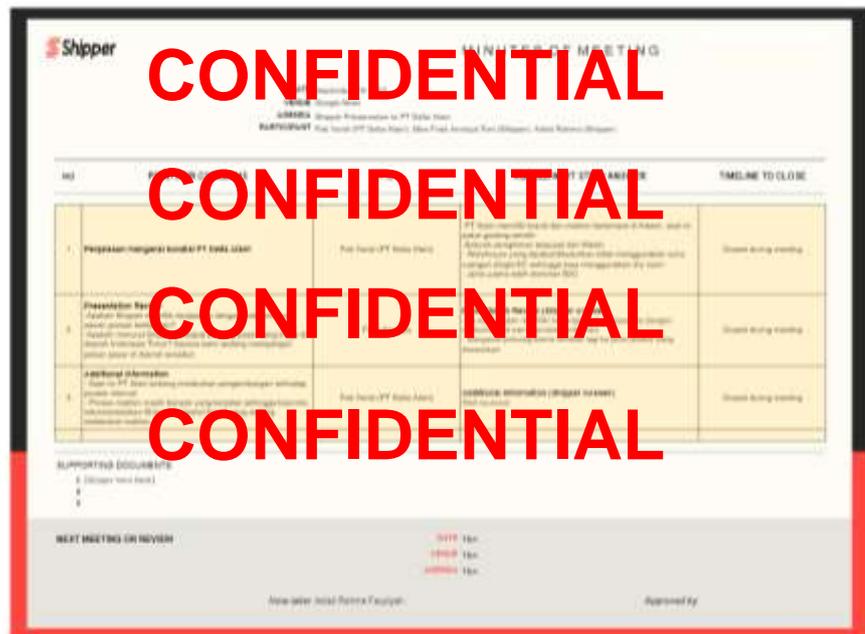
### 3.2.2 Membuat *Minutes of Meeting* (MoM)

B2B *Corporate Sales* bertugas melakukan penjualan secara *business-to-business*. Dalam proses penjualan, umumnya akan diawali dengan melakukan pendekatan guna mengenalkan produk atau layanan yang ditawarkan. Proses pendekatan dengan calon klien umumnya dilakukan dengan pertemuan secara langsung, namun di era modern dan digital seperti saat ini, sudah tidak sedikit yang melakukannya secara daring. B2B *Corporate Sales* di Shipper dalam mencari dan membangun hubungan dengan calon klien umumnya dilakukan secara daring. Pengenalan dan presentasi mengenai produk dan layanan yang ditawarkan kepada klien dilakukan melalui Google Meeting. Setiap pertemuan tentu akan berisikan dengan diskusi dan hasil keputusan yang akan menjadi acuan selanjutnya. Sehingga, pada setiap pertemuan atau diskusi dengan calon klien atau klien, praktikan ditugaskan untuk membuat *Minutes of Meeting* (MoM).



Gambar 3.3 Pertemuan dengan Klien secara Daring

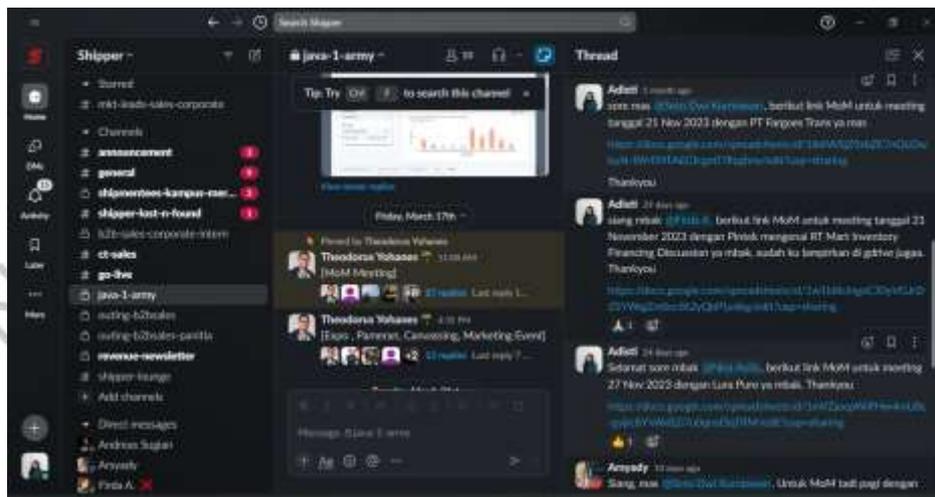
MoM adalah catatan tertulis yang berisi rangkuman poin-poin penting dan keputusan yang diambil dalam setiap pertemuan atau diskusi. Cakupan informasi yang ditulis dalam MoM, yaitu daftar hadir, hari dan tanggal, lokasi pertemuan, agenda rapat, PIC, hasil diskusi atau keputusan, serta tindak lanjut. Penulisan MoM ini ditugaskan kepada praktikan untuk membantu para anggota tim yang akan melaksanakan pertemuan dengan para calon klien agar arsip atau dokumen setiap anggota menjadi lengkap dan dapat membantu anggota tim untuk mengingat hasil keputusan dan hal yang perlu dilakukan peninjauan ulang atau didiskusikan dengan divisi lain yang berkaitan sebelum memberikan keputusan atau konfirmasi kepada klien.



Gambar 3.4 Contoh MoM

Selanjutnya, praktikan akan melakukan pelaporan kepada Team Leader dan juga anggota tim yang berkaitan untuk memberikan tautan MoM hasil pertemuan yang dilaksanakan.

Pelaporan atau pemberitahuan mengenai tautan ini dikirimkan melalui 'thread' khusus MoM yang berada di aplikasi Slack. Hal ini dilakukan untuk mempermudah anggota tim dalam menemukan atau mencari MoM nya masing-masing.



Gambar 3.5 Contoh Pelaporan Hasil MoM

Dalam penulisan MoM, tentu saja terdapat beberapa hal yang menjadi hambatan, seperti pengiriman undangan atau pemberian informasi mengenai pertemuan atau diskusi mendatang yang telat atau mendekati waktu pertemuan diselenggarakan, sehingga praktikan melewatkan pertemuan atau diskusi tersebut.

### 3.2.3 Sales Canvassing

Sales memegang peranan penting dalam sebuah perusahaan yang bertanggung jawab untuk memperkenalkan hingga melakukan penjualan layanan atau produk suatu perusahaan kepada para pelanggan. Dalam konteks *corporate sales* atau yang biasa disebut dengan *business-to-business (B2B)* sales, yaitu proses menjual layanan atau produk dari satu bisnis ke bisnis lainnya. Tipe penjualan ini meliputi dari membangun hubungan dengan perusahaan atau bisnis lain sehingga *sales person* dapat mengetahui kebutuhan dan tantangan apa yang sedang dialami oleh klien secara nyata dan langsung.

Proses dari corporate sales umumnya diawali dengan *lead generation & prospecting* dan diakhiri dengan menyelesaikan kesepakatan atau deals (Sela, 2023). Tentu saja untuk menjalankan proses tersebut terdapat beberapa masalah yang dapat mempengaruhi bahkan memperlambat proses kinerja, salah satunya adalah sulitnya menemukan *qualified leads* karena penjualan B2B perlu menggunakan pendekatan yang lebih terarah. Banyak cara yang dapat dilakukan oleh corporate sales/sales person dalam mencari *qualified leads*, salah satunya yaitu sales canvassing dengan jenis *Door-to-door Canvassing*.

*Sales Canvassing* merupakan salah satu cara yang efektif untuk menemukan customer baru dan meningkatkan penjualan, salah satunya dengan kegiatan *Door-to-door Canvassing* yang merupakan sebuah kegiatan di mana sales person mengunjungi langsung bisnis atau client yang berpotensi untuk memperkenalkan layanan atau produk serta membangun sebuah hubungan dengan klien yang memiliki potensi dan mendapatkan informasi (Vega, 2023). Salah satu caranya yaitu menghadiri sebuah event yang berisikan berbagai macam perusahaan/bisnis/brand. Selama program Kerja Profesi ini, praktikan ditugaskan untuk melakukan *Sales Canvassing* dengan cara mendatangi event-event perdagangan untuk analisis pasar dan mengumpulkan informasi calon klien yang sekiranya memiliki potensi untuk diajak kerjasama dalam hal logistik dan pergudangan.



**Gambar 3.6 Dokumentasi Praktikan sedang melakukan Sales Canvassing**

Dalam melakukan *Sales Canvassing*, praktikan dituntut untuk bisa berkomunikasi dengan baik dengan para lawan bicara. Dalam percakapan yang dilakukan, praktikan harus bisa menemukan informasi yang diperlukan agar bisa menentukan apakah perusahaan/brand tersebut memiliki potensi untuk melakukan kerjasama dengan Shipper atau tidak. Informasi yang diperlukan yaitu kontak person untuk dihubungi oleh praktikan setelahnya, seperti nama, nomor telepon, dan email. Umumnya informasi tersebut akan dicantumkan dalam kartu nama. Selain itu, praktikan juga harus bisa melakukan menjelaskan atau memperkenalkan Shipper beserta dengan layanannya kepada lawan bicara.

Selama penugasan ini, praktikan juga mengalami sedikit kendala, seperti event yang tidak sesuai atau tidak tepat untuk dikunjungi dikarenakan terdapat standarisasi tertentu untuk bisa melakukan kerjasama. Selanjutnya, setelah melakukan pengumpulan informasi kontak person, praktikan akan melakukan peng-inputan data dalam spreadsheet. Pen-inputan data atau

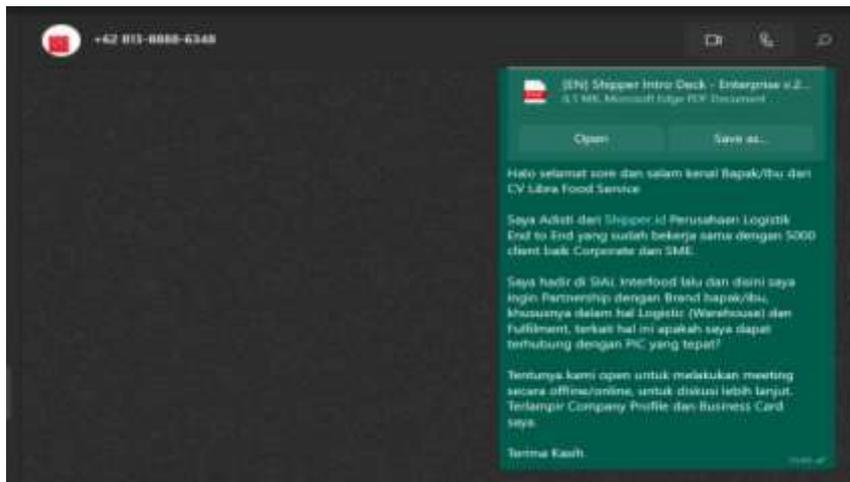
informasi ini dilakukan agar hasil *Sales Canvassing* ini dapat dilacak atau dipantau sudah sejauh mana progress yang dilakukan.

No	Nama	Alamat	No. Hand	Status	Other	Other	Other
1	...	...	...	...	...	...	...
2	...	...	...	...	...	...	...
3	...	...	...	...	...	...	...
4	...	...	...	...	...	...	...
5	...	...	...	...	...	...	...
6	...	...	...	...	...	...	...
7	...	...	...	...	...	...	...
8	...	...	...	...	...	...	...
9	...	...	...	...	...	...	...
10	...	...	...	...	...	...	...
11	...	...	...	...	...	...	...
12	...	...	...	...	...	...	...
13	...	...	...	...	...	...	...
14	...	...	...	...	...	...	...
15	...	...	...	...	...	...	...
16	...	...	...	...	...	...	...
17	...	...	...	...	...	...	...
18	...	...	...	...	...	...	...
19	...	...	...	...	...	...	...
20	...	...	...	...	...	...	...

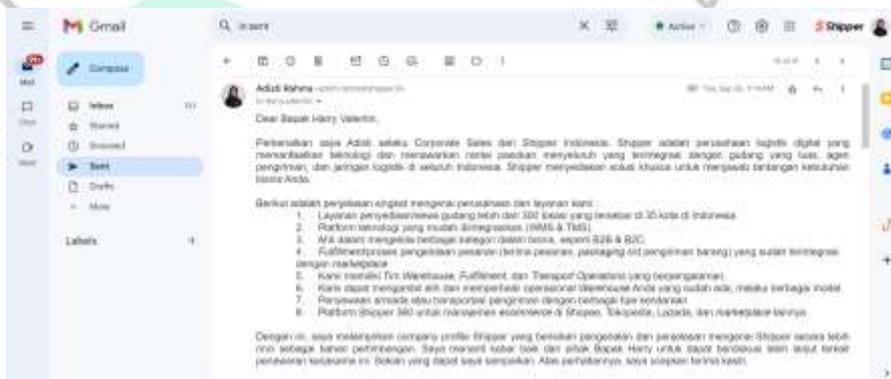
Gambar 3.7 Contoh Input Data Hasil Sales Canvassing

### 3.2.4 Melakukan Approach dan Follow Up Klien

Adapun tugas praktikan selanjutnya setelah melakukan *Sales Canvassing* dan input data hasil *Sales Canvassing*, yaitu melakukan customer first approach atau pendekatan pertama dengan calon pelanggan atau klien. Pendekatan pertama merupakan salah satu hal yang penting untuk membangun hubungan yang baik dan memulai proses penjualan. Praktikan melakukan pendekatan pertama melalui WhatsApp sesuai dengan kontak person yang tertera di kartu nama ataupun email. Hal ini dilakukan agar klien menyadari adanya keberadaan perusahaan beserta layanan dari Shipper. Dalam pesan pendekatan pertama ini juga, praktikan memperkenalkan diri dengan kartu nama digital dan memberikan company profile dari perusahaan tempat kerja profesi praktikan. Tujuan dari pendekatan pertama ini adalah untuk menarik minat calon klien dan mengarah kepada pertemuan secara online untuk bisa menjelaskan layanan yang disediakan secara lebih detail dengan harapan bisa menjalin kerjasama.



Gamba4 3.8 Contoh Approach via WhatsApp



Gambar 3.9 Contoh Approach via Email

Selain hasil dari *Sales Canvassing*, praktikan juga ditugaskan untuk melakukan pendekatan pertama kepada calon klien dengan menggunakan data dari Tim Marketing. Data yang diberikan oleh tim Marketing merupakan hasil daur ulang dan data yang diberikan berupa nomor telepon dan email dan praktikan

bertugas untuk melakukan komunikasi guna menawarkan kembali layanan dan produk dari Shipper.

Phone Number	Source	Marka	Status	Halangan	Attempt	Progress	Result
02906020547	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
02818301301	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
028129171	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
02811301012	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
02802711011	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
02811301012	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
02803442101	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
0280748802461	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
0281464650819	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
0282191820030	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
02808002020	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
028120601	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
02808431012	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
02822151116	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
028052021	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
0280503711602	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
0281390449815	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
0280748222830	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
0280710070830	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	
0280120020000	Marketing CRM	Recycle Old Data 21-22	Data	pending process sudah 2 kali chat		Tidak terjawab	

Gambar 3.10 Contoh Data dari Tim Marketing

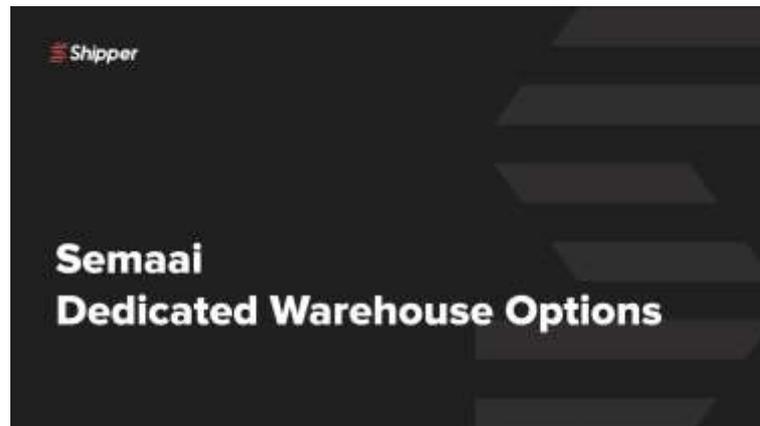
Proses pendekatan ini dilakukan secara berkala dengan rentang waktu seminggu. Setelah pendekatan pertama yang berisikan perkenalan dan company profile, jika calon klien yang dihubungi tidak memberikan respon, maka praktikan akan melakukan follow up. *Follow up* adalah tindak lanjut yang dilakukan oleh sebuah perusahaan setelah melakukan promosi, pengenalan produk dan layanan, atau membangun hubungan dengan calon klien. Biasanya, setelah pendekatan pertama praktikan melakukan follow up sebanyak 2 kali. Follow Up pertama berisikan pesan menanyakan bagaimana tanggapan dari pesan sebelumnya dan follow up ke dua berisikan promosi. Untuk kegiatan pekerjaan ini, praktikan kerap kali mengalami kendala mengingat praktikan harus memberikan pesan dengan penggunaan kata dan kalimat yang sesuai. Dalam data tersebut tidak dicantumkan nama pemilik nomor tersebut, sehingga praktikan harus melakukan pengecekan secara manual, apakah pemilik nomor tersebut laki-laki atau perempuan. Dan untuk kegiatan Follow Up ini praktikan tidak diberikan guidelines atau broadcasting mengenai pesan apa yang harus disampaikan.



Gambar 3.11 Contoh Follow Up

### 3.2.5 Membuat *Power Point* Opsi Gudang dan *Battle Plan*

Praktikan memiliki tugas untuk membantu para anggota tim dalam proses penjualan. Salah satu bantuan yang ditugaskan untuk praktikan adalah membuat *Power Point* sebagai bahan presentasi para anggota tim kepada calon klien ataupun klien. *Power Point* yang biasanya ditugaskan adalah opsi gudang. Shipper merupakan perusahaan yang bergerak di bidang logistik dan pergudangan, salah satu layanannya adalah penyewaan gudang. Praktikan bertugas untuk membuat *Power Point* yang berisikan opsi gudang yang sudah diberikan oleh tim Real Estate. Tim Real Estate merupakan tim yang bertanggung jawab untuk memberikan opsi gudang yang tersedia sesuai dengan daerah atau lokasi gudang yang diinginkan oleh klien. Setelah opsi sudah diterima, maka dilanjutkan untuk membuat *Power Point* Opsi Gudang sebagai bahan penjelasan kepada calon klien. Cakupan informasi yang dicantumkan dalam *Power Point* yaitu kode seri gudang, lokasi gudang, luas tanah, luas bangunan, fasilitas, kapasitas listrik, harga per sqm/bulan, deposit dan info lainnya beserta dengan gambar.



**Gambar 3.12 Contoh Power Point Opsi Gudang**

Selain itu, praktikan juga ditugaskan untuk membuat Power Point Battle Plan dan Analisis Bisnis. Battle Plan merupakan salah satu strategi yang dilakukan dalam bisnis untuk membantu perusahaan menghadapi persaingan bisnis. Dalam Battle Plan ini praktikan akan mengumpulkan account portfolio dari masing-masing calon klien. Hal ini dilakukan untuk mempermudah dalam melakukan analisis atau identifikasi. Informasi account portfolio dapat ditemukan melalui website ataupun platform lainnya. Dan selanjutnya, praktikan juga bertugas untuk melakukan analisis bisnis. Analisis bisnis adalah rangkaian dan strategi yang diimplementasikan dengan tujuan untuk mengevaluasi dan analisis pada bisnis yang sedang berjalan guna melihat perkembangan, risiko, dan prospek bisnis. Biasanya analisis ini dilakukan jika terdapat calon klien yang memiliki nilai bisnis tinggi atau klien golongan besar, maka akan melakukan analisis bisnis dengan

membandingkan dengan beberapa kompetitor dari calon klien tersebut agar dapat memberikan kepastian dan keyakinan bahwa calon klien tersebut pantas untuk bekerja sama dengan perusahaan.

## Account Portfolio

Legal Name:	PT. DCH Aurga Indonesia
Account Name:	DCH Aurga
Industry:	Healthcare
Company Overview:	DCH Aurga is an an Asia-based integrated market management provider specializing in healthcare. Offering comprehensive commercial and logistics solutions, DCH Aurga partners with the world's leading healthcare companies to distribute pharmaceuticals, medical devices, surgical equipment, diagnostics and OTC products for more than 500 brands into hospitals, pharmacies and specialty stores across Asia. DCH Aurga is a subsidiary of Dai-ichi Sankyo Holdings Limited with operations in Hong Kong, Mainland China, Singapore, Malaysia, Brunei, Thailand, Indonesia, Vietnam and the Philippines.
Company's Mission:	We're here to enrich lives by making the right health care solutions more easily and readily available across Asia.
Business Type & Service:	B2B
Office Address:	Wisma 70, 2nd Floor, Jl. Letjen S. Parman Kav. 70, Jakarta-11410, Indonesia
Website:	<a href="https://dchaurga.com/">https://dchaurga.com/</a>

Gambar 3.13 Contoh Power Point Battle Plan

### MAPPING THE COMPETITOR



No	Company's Name	Website	Location	Products
1	PT Dharma Daya Indonesia (PDBI) Ltd	<a href="http://www.pdbi.co.id">www.pdbi.co.id</a>	Jl. 25 Subramanji Raya No. 33 01363WAS, Cikarang Baru, Kab. Cikarang, Kota Industri Sektor 1, Daerah Industri Bakti Jaya No. 12434, Jakarta Selatan 10430	Spare part, Accessories Honda/ Honda L100
2	PT. Kasepa Industri	<a href="http://www.kasepa.com">http://www.kasepa.com</a>	Jl. Pangeran Sabar (Jalan) Lingsar Blok T010, 01 Pekanbaru, Sumatera Utara, Pk. Tanjung Sari, Nomor 70302	Industri besi, valve equipment, ball joint, hardware
3	Sejahtera	<a href="http://www.sejahtera.com">http://www.sejahtera.com</a>	Sejahtera Raya Komplek (PDBI) Cikarang, Jakarta Pusat	Sparepart L100 Honda/ Honda
4	Merdeka II	<a href="http://www.merdeka.com">http://www.merdeka.com</a>	PT. BINA KAWAS (PDBI) Jalan W11 Jalan K. A. Jendral Sudirman Km. 1 Blok Jakarta Pusat, Jakarta 10110	Chemical, Industri and Office Supplies
5	Sempurna Gallery	<a href="http://www.sempurna.com">http://www.sempurna.com</a>	Mengap Dua Kencana Lt 1 Blok E228 Jl. Gunung Kidul Raya No. 1 Pahlawan, Jakarta Utara 10420	Sparepart dan aksesoris motor
6	PT. Dharma Daya Indonesia (PDBI) Ltd	<a href="http://www.pdbi.co.id">http://www.pdbi.co.id</a>	Jl. Pahlawan Blok No. 328 Jakarta Selatan	Sparepart Honda
7	Budi Laksana	<a href="http://www.budilaksana.com">http://www.budilaksana.com</a>	Jl. Raya Merdeka No. 99 Blok Brawa, Blok. 3 Blok. 4 Blok. 5 Blok. 6 Blok. 7 Blok. 8 Blok. 9 Blok. 10 Blok. 11 Blok. 12 Blok. 13 Blok. 14 Blok. 15 Blok. 16 Blok. 17 Blok. 18 Blok. 19 Blok. 20 Blok. 21 Blok. 22 Blok. 23 Blok. 24 Blok. 25 Blok. 26 Blok. 27 Blok. 28 Blok. 29 Blok. 30 Blok. 31 Blok. 32 Blok. 33 Blok. 34 Blok. 35 Blok. 36 Blok. 37 Blok. 38 Blok. 39 Blok. 40 Blok. 41 Blok. 42 Blok. 43 Blok. 44 Blok. 45 Blok. 46 Blok. 47 Blok. 48 Blok. 49 Blok. 50 Blok. 51 Blok. 52 Blok. 53 Blok. 54 Blok. 55 Blok. 56 Blok. 57 Blok. 58 Blok. 59 Blok. 60 Blok. 61 Blok. 62 Blok. 63 Blok. 64 Blok. 65 Blok. 66 Blok. 67 Blok. 68 Blok. 69 Blok. 70 Blok. 71 Blok. 72 Blok. 73 Blok. 74 Blok. 75 Blok. 76 Blok. 77 Blok. 78 Blok. 79 Blok. 80 Blok. 81 Blok. 82 Blok. 83 Blok. 84 Blok. 85 Blok. 86 Blok. 87 Blok. 88 Blok. 89 Blok. 90 Blok. 91 Blok. 92 Blok. 93 Blok. 94 Blok. 95 Blok. 96 Blok. 97 Blok. 98 Blok. 99 Blok. 100 Blok. 101 Blok. 102 Blok. 103 Blok. 104 Blok. 105 Blok. 106 Blok. 107 Blok. 108 Blok. 109 Blok. 110 Blok. 111 Blok. 112 Blok. 113 Blok. 114 Blok. 115 Blok. 116 Blok. 117 Blok. 118 Blok. 119 Blok. 120 Blok. 121 Blok. 122 Blok. 123 Blok. 124 Blok. 125 Blok. 126 Blok. 127 Blok. 128 Blok. 129 Blok. 130 Blok. 131 Blok. 132 Blok. 133 Blok. 134 Blok. 135 Blok. 136 Blok. 137 Blok. 138 Blok. 139 Blok. 140 Blok. 141 Blok. 142 Blok. 143 Blok. 144 Blok. 145 Blok. 146 Blok. 147 Blok. 148 Blok. 149 Blok. 150 Blok. 151 Blok. 152 Blok. 153 Blok. 154 Blok. 155 Blok. 156 Blok. 157 Blok. 158 Blok. 159 Blok. 160 Blok. 161 Blok. 162 Blok. 163 Blok. 164 Blok. 165 Blok. 166 Blok. 167 Blok. 168 Blok. 169 Blok. 170 Blok. 171 Blok. 172 Blok. 173 Blok. 174 Blok. 175 Blok. 176 Blok. 177 Blok. 178 Blok. 179 Blok. 180 Blok. 181 Blok. 182 Blok. 183 Blok. 184 Blok. 185 Blok. 186 Blok. 187 Blok. 188 Blok. 189 Blok. 190 Blok. 191 Blok. 192 Blok. 193 Blok. 194 Blok. 195 Blok. 196 Blok. 197 Blok. 198 Blok. 199 Blok. 200 Blok. 201 Blok. 202 Blok. 203 Blok. 204 Blok. 205 Blok. 206 Blok. 207 Blok. 208 Blok. 209 Blok. 210 Blok. 211 Blok. 212 Blok. 213 Blok. 214 Blok. 215 Blok. 216 Blok. 217 Blok. 218 Blok. 219 Blok. 220 Blok. 221 Blok. 222 Blok. 223 Blok. 224 Blok. 225 Blok. 226 Blok. 227 Blok. 228 Blok. 229 Blok. 230 Blok. 231 Blok. 232 Blok. 233 Blok. 234 Blok. 235 Blok. 236 Blok. 237 Blok. 238 Blok. 239 Blok. 240 Blok. 241 Blok. 242 Blok. 243 Blok. 244 Blok. 245 Blok. 246 Blok. 247 Blok. 248 Blok. 249 Blok. 250 Blok. 251 Blok. 252 Blok. 253 Blok. 254 Blok. 255 Blok. 256 Blok. 257 Blok. 258 Blok. 259 Blok. 260 Blok. 261 Blok. 262 Blok. 263 Blok. 264 Blok. 265 Blok. 266 Blok. 267 Blok. 268 Blok. 269 Blok. 270 Blok. 271 Blok. 272 Blok. 273 Blok. 274 Blok. 275 Blok. 276 Blok. 277 Blok. 278 Blok. 279 Blok. 280 Blok. 281 Blok. 282 Blok. 283 Blok. 284 Blok. 285 Blok. 286 Blok. 287 Blok. 288 Blok. 289 Blok. 290 Blok. 291 Blok. 292 Blok. 293 Blok. 294 Blok. 295 Blok. 296 Blok. 297 Blok. 298 Blok. 299 Blok. 300 Blok. 301 Blok. 302 Blok. 303 Blok. 304 Blok. 305 Blok. 306 Blok. 307 Blok. 308 Blok. 309 Blok. 310 Blok. 311 Blok. 312 Blok. 313 Blok. 314 Blok. 315 Blok. 316 Blok. 317 Blok. 318 Blok. 319 Blok. 320 Blok. 321 Blok. 322 Blok. 323 Blok. 324 Blok. 325 Blok. 326 Blok. 327 Blok. 328 Blok. 329 Blok. 330 Blok. 331 Blok. 332 Blok. 333 Blok. 334 Blok. 335 Blok. 336 Blok. 337 Blok. 338 Blok. 339 Blok. 340 Blok. 341 Blok. 342 Blok. 343 Blok. 344 Blok. 345 Blok. 346 Blok. 347 Blok. 348 Blok. 349 Blok. 350 Blok. 351 Blok. 352 Blok. 353 Blok. 354 Blok. 355 Blok. 356 Blok. 357 Blok. 358 Blok. 359 Blok. 360 Blok. 361 Blok. 362 Blok. 363 Blok. 364 Blok. 365 Blok. 366 Blok. 367 Blok. 368 Blok. 369 Blok. 370 Blok. 371 Blok. 372 Blok. 373 Blok. 374 Blok. 375 Blok. 376 Blok. 377 Blok. 378 Blok. 379 Blok. 380 Blok. 381 Blok. 382 Blok. 383 Blok. 384 Blok. 385 Blok. 386 Blok. 387 Blok. 388 Blok. 389 Blok. 390 Blok. 391 Blok. 392 Blok. 393 Blok. 394 Blok. 395 Blok. 396 Blok. 397 Blok. 398 Blok. 399 Blok. 400 Blok. 401 Blok. 402 Blok. 403 Blok. 404 Blok. 405 Blok. 406 Blok. 407 Blok. 408 Blok. 409 Blok. 410 Blok. 411 Blok. 412 Blok. 413 Blok. 414 Blok. 415 Blok. 416 Blok. 417 Blok. 418 Blok. 419 Blok. 420 Blok. 421 Blok. 422 Blok. 423 Blok. 424 Blok. 425 Blok. 426 Blok. 427 Blok. 428 Blok. 429 Blok. 430 Blok. 431 Blok. 432 Blok. 433 Blok. 434 Blok. 435 Blok. 436 Blok. 437 Blok. 438 Blok. 439 Blok. 440 Blok. 441 Blok. 442 Blok. 443 Blok. 444 Blok. 445 Blok. 446 Blok. 447 Blok. 448 Blok. 449 Blok. 450 Blok. 451 Blok. 452 Blok. 453 Blok. 454 Blok. 455 Blok. 456 Blok. 457 Blok. 458 Blok. 459 Blok. 460 Blok. 461 Blok. 462 Blok. 463 Blok. 464 Blok. 465 Blok. 466 Blok. 467 Blok. 468 Blok. 469 Blok. 470 Blok. 471 Blok. 472 Blok. 473 Blok. 474 Blok. 475 Blok. 476 Blok. 477 Blok. 478 Blok. 479 Blok. 480 Blok. 481 Blok. 482 Blok. 483 Blok. 484 Blok. 485 Blok. 486 Blok. 487 Blok. 488 Blok. 489 Blok. 490 Blok. 491 Blok. 492 Blok. 493 Blok. 494 Blok. 495 Blok. 496 Blok. 497 Blok. 498 Blok. 499 Blok. 500 Blok. 501 Blok. 502 Blok. 503 Blok. 504 Blok. 505 Blok. 506 Blok. 507 Blok. 508 Blok. 509 Blok. 510 Blok. 511 Blok. 512 Blok. 513 Blok. 514 Blok. 515 Blok. 516 Blok. 517 Blok. 518 Blok. 519 Blok. 520 Blok. 521 Blok. 522 Blok. 523 Blok. 524 Blok. 525 Blok. 526 Blok. 527 Blok. 528 Blok. 529 Blok. 530 Blok. 531 Blok. 532 Blok. 533 Blok. 534 Blok. 535 Blok. 536 Blok. 537 Blok. 538 Blok. 539 Blok. 540 Blok. 541 Blok. 542 Blok. 543 Blok. 544 Blok. 545 Blok. 546 Blok. 547 Blok. 548 Blok. 549 Blok. 550 Blok. 551 Blok. 552 Blok. 553 Blok. 554 Blok. 555 Blok. 556 Blok. 557 Blok. 558 Blok. 559 Blok. 560 Blok. 561 Blok. 562 Blok. 563 Blok. 564 Blok. 565 Blok. 566 Blok. 567 Blok. 568 Blok. 569 Blok. 570 Blok. 571 Blok. 572 Blok. 573 Blok. 574 Blok. 575 Blok. 576 Blok. 577 Blok. 578 Blok. 579 Blok. 580 Blok. 581 Blok. 582 Blok. 583 Blok. 584 Blok. 585 Blok. 586 Blok. 587 Blok. 588 Blok. 589 Blok. 590 Blok. 591 Blok. 592 Blok. 593 Blok. 594 Blok. 595 Blok. 596 Blok. 597 Blok. 598 Blok. 599 Blok. 600 Blok. 601 Blok. 602 Blok. 603 Blok. 604 Blok. 605 Blok. 606 Blok. 607 Blok. 608 Blok. 609 Blok. 610 Blok. 611 Blok. 612 Blok. 613 Blok. 614 Blok. 615 Blok. 616 Blok. 617 Blok. 618 Blok. 619 Blok. 620 Blok. 621 Blok. 622 Blok. 623 Blok. 624 Blok. 625 Blok. 626 Blok. 627 Blok. 628 Blok. 629 Blok. 630 Blok. 631 Blok. 632 Blok. 633 Blok. 634 Blok. 635 Blok. 636 Blok. 637 Blok. 638 Blok. 639 Blok. 640 Blok. 641 Blok. 642 Blok. 643 Blok. 644 Blok. 645 Blok. 646 Blok. 647 Blok. 648 Blok. 649 Blok. 650 Blok. 651 Blok. 652 Blok. 653 Blok. 654 Blok. 655 Blok. 656 Blok. 657 Blok. 658 Blok. 659 Blok. 660 Blok. 661 Blok. 662 Blok. 663 Blok. 664 Blok. 665 Blok. 666 Blok. 667 Blok. 668 Blok. 669 Blok. 670 Blok. 671 Blok. 672 Blok. 673 Blok. 674 Blok. 675 Blok. 676 Blok. 677 Blok. 678 Blok. 679 Blok. 680 Blok. 681 Blok. 682 Blok. 683 Blok. 684 Blok. 685 Blok. 686 Blok. 687 Blok. 688 Blok. 689 Blok. 690 Blok. 691 Blok. 692 Blok. 693 Blok. 694 Blok. 695 Blok. 696 Blok. 697 Blok. 698 Blok. 699 Blok. 700 Blok. 701 Blok. 702 Blok. 703 Blok. 704 Blok. 705 Blok. 706 Blok. 707 Blok. 708 Blok. 709 Blok. 710 Blok. 711 Blok. 712 Blok. 713 Blok. 714 Blok. 715 Blok. 716 Blok. 717 Blok. 718 Blok. 719 Blok. 720 Blok. 721 Blok. 722 Blok. 723 Blok. 724 Blok. 725 Blok. 726 Blok. 727 Blok. 728 Blok. 729 Blok. 730 Blok. 731 Blok. 732 Blok. 733 Blok. 734 Blok. 735 Blok. 736 Blok. 737 Blok. 738 Blok. 739 Blok. 740 Blok. 741 Blok. 742 Blok. 743 Blok. 744 Blok. 745 Blok. 746 Blok. 747 Blok. 748 Blok. 749 Blok. 750 Blok. 751 Blok. 752 Blok. 753 Blok. 754 Blok. 755 Blok. 756 Blok. 757 Blok. 758 Blok. 759 Blok. 760 Blok. 761 Blok. 762 Blok. 763 Blok. 764 Blok. 765 Blok. 766 Blok. 767 Blok. 768 Blok. 769 Blok. 770 Blok. 771 Blok. 772 Blok. 773 Blok. 774 Blok. 775 Blok. 776 Blok. 777 Blok. 778 Blok. 779 Blok. 780 Blok. 781 Blok. 782 Blok. 783 Blok. 784 Blok. 785 Blok. 786 Blok. 787 Blok. 788 Blok. 789 Blok. 790 Blok. 791 Blok. 792 Blok. 793 Blok. 794 Blok. 795 Blok. 796 Blok. 797 Blok. 798 Blok. 799 Blok. 800 Blok. 801 Blok. 802 Blok. 803 Blok. 804 Blok. 805 Blok. 806 Blok. 807 Blok. 808 Blok. 809 Blok. 810 Blok. 811 Blok. 812 Blok. 813 Blok. 814 Blok. 815 Blok. 816 Blok. 817 Blok. 818 Blok. 819 Blok. 820 Blok. 821 Blok. 822 Blok. 823 Blok. 824 Blok. 825 Blok. 826 Blok. 827 Blok. 828 Blok. 829 Blok. 830 Blok. 831 Blok. 832 Blok. 833 Blok. 834 Blok. 835 Blok. 836 Blok. 837 Blok. 838 Blok. 839 Blok. 840 Blok. 841 Blok. 842 Blok. 843 Blok. 844 Blok. 845 Blok. 846 Blok. 847 Blok. 848 Blok. 849 Blok. 850 Blok. 851 Blok. 852 Blok. 853 Blok. 854 Blok. 855 Blok. 856 Blok. 857 Blok. 858 Blok. 859 Blok. 860 Blok. 861 Blok. 862 Blok. 863 Blok. 864 Blok. 865 Blok. 866 Blok. 867 Blok. 868 Blok. 869 Blok. 870 Blok. 871 Blok. 872 Blok. 873 Blok. 874 Blok. 875 Blok. 876 Blok. 877 Blok. 878 Blok. 879 Blok. 880 Blok. 881 Blok. 882 Blok. 883 Blok. 884 Blok. 885 Blok. 886 Blok. 887 Blok. 888 Blok. 889 Blok. 890 Blok. 891 Blok. 892 Blok. 893 Blok. 894 Blok. 895 Blok. 896 Blok. 897 Blok. 898 Blok. 899 Blok. 900 Blok. 901 Blok. 902 Blok. 903 Blok. 904 Blok. 905 Blok. 906 Blok. 907 Blok. 908 Blok. 909 Blok. 910 Blok. 911 Blok. 912 Blok. 913 Blok. 914 Blok. 915 Blok. 916 Blok. 917 Blok. 918 Blok. 919 Blok. 920 Blok. 921 Blok. 922 Blok. 923 Blok. 924 Blok. 925 Blok. 926 Blok. 927 Blok. 928 Blok. 929 Blok. 930 Blok. 931 Blok. 932 Blok. 933 Blok. 934 Blok. 935 Blok. 936 Blok. 937 Blok. 938 Blok. 939 Blok. 940 Blok. 941 Blok. 942 Blok. 943 Blok. 944 Blok. 945 Blok. 946 Blok. 947 Blok. 948 Blok. 949 Blok. 950 Blok. 951 Blok. 952 Blok. 953 Blok. 954 Blok. 955 Blok. 956 Blok. 957 Blok. 958 Blok. 959 Blok. 960 Blok. 961 Blok. 962 Blok. 963 Blok. 964 Blok. 965 Blok. 966 Blok. 967 Blok. 968 Blok. 969 Blok. 970 Blok. 971 Blok. 972 Blok. 973 Blok. 974 Blok. 975 Blok. 976 Blok. 977 Blok. 978 Blok. 979 Blok. 980 Blok. 981 Blok. 982 Blok. 983 Blok. 984 Blok. 985 Blok. 986 Blok. 987 Blok. 988 Blok. 989 Blok. 990 Blok. 991 Blok. 992 Blok. 993 Blok. 994 Blok. 995 Blok. 996 Blok. 997 Blok. 998 Blok. 999 Blok. 1000	

Gambar 3.14 Contoh Power Point Analisis Bisnis

### 3.2.6 Melakukan Perhitungan Harga Gudang

Dalam pembuatan power point opsi gudang, praktikan juga mencantumkan harga per sqm/bulan dan deposit dari masing-masing gudang yang dijadikan opsi. Praktikan bertugas untuk melakukan perhitungan atau estimasi harga gudang yang akan dibebankan kepada calon klien baik dalam periode bulanan, per 1 tahun, atau per 2 tahun sesuai dengan luas bangunan gudang. Harga yang diberikan terbagi menjadi dua jenis, yaitu dengan WHT (*Withholding Tax*) 10% dan 2%. Sebelum melakukan perhitungan, praktikan akan melakukan pencarian harga dasar dan deposit dari masing-masing gudang di Data Studio. Lalu setelah itu, praktikan akan melakukan perhitungan dan disisipkan dalam power point opsi gudang.

## Pricing for Option 1

**Note:** WHT 2% (Managed by Shipper)

Item	UOM	Building Size/Qty	Base Cost	Total	Notes
REC-2874	Unit-5 per month	1200	96,885.43	2,947,900,305.36	2 Years Upfront
			96,885.43	1,423,950,151.68	1 Years Upfront
			96,885.43	118,062,512.04	Monthly
Refundable Deposit	One Time	1	111,111,111	111,111,111	Default

**Note:** WHT 10% (Managed by Client)

Item	UOM	Building Size/Qty	Base Cost	Total	Notes
REC-874	Unit-5 per month	1200	107,494.18	5,095,543,908.00	2 Years Upfront
			107,494.18	1,547,771,904.00	1 Years Upfront
			107,494.18	128,990,992.00	Monthly
Refundable Deposit	One Time	1	111,111,111	111,111,111	Default

Margin Fee

Item	Address	Base Cost (Data Studio)	MF	Total
REC-1918	Dusun 02 (WHTGR3)	Rp41,000.00	16%	Rp41,000.00
		Rp41,000.00	14%	Rp40,982.01
		Rp41,000.00	12%	Rp40,182.00
		Rp41,000.00	12%	Rp39,772.00
		Rp41,000.00	11%	Rp39,362.01
		Rp41,000.00	10%	Rp38,952.00
		Rp41,000.00	9%	Rp38,542.00
		Rp41,000.00	9%	Rp37,721.00
		Rp41,000.00	8%	Rp37,311.00
		Rp41,000.00	8%	Rp36,901.00

Calculator Margin

Item	Margin	Priced SOE Year
REC-1918	10%	3,000

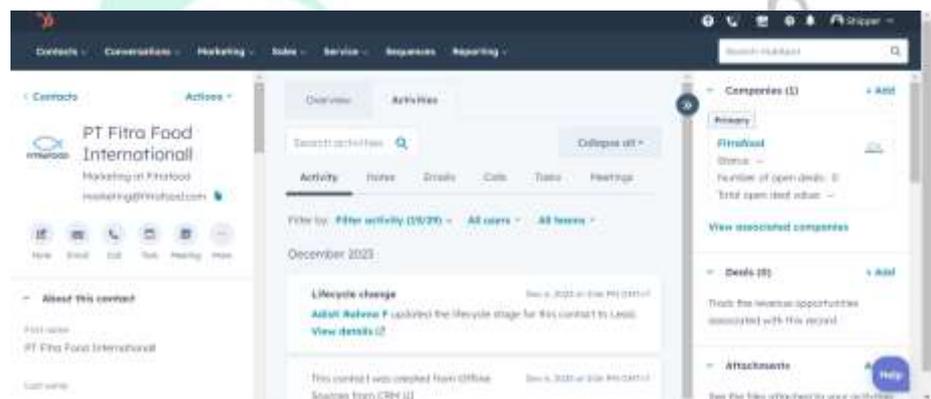
Item	Address	Base Cost (Data Studio)	MF	Total	CoC (-1.82%)
REC-1918	Dusun 02 (WHTGR3)	Rp41,000.00	16%	Rp41,000.00	Rp37,355.20
		Rp41,000.00	14%	Rp40,982.01	Rp36,991.55
		Rp41,000.00	12%	Rp40,182.00	Rp36,617.90
		Rp41,000.00	12%	Rp39,772.00	Rp36,244.25
		Rp41,000.00	11%	Rp39,362.01	Rp35,870.60
		Rp41,000.00	10%	Rp38,952.00	Rp35,496.95
		Rp41,000.00	9%	Rp38,542.00	Rp35,123.30
		Rp41,000.00	9%	Rp37,721.00	Rp34,749.65
		Rp41,000.00	8%	Rp37,311.00	Rp34,376.00
		Rp41,000.00	8%	Rp36,901.00	Rp34,002.35

Gambar 3.15 Contoh Perhitungan Gudang

### 3.2.7 Mengoperasikan HubSpot

Menjalin dan mempertahankan hubungan baik dengan klien atau pelanggan merupakan hal yang penting dalam sebuah bisnis. HubSpot merupakan salah satu platform CRM (*Customer Relationship Management*) dan perangkat lunak yang digunakan untuk membantu dalam pemasaran, penjualan, dan layanan pelanggan. Menurut Kotler dan Armstrong (dalam Wijaya, M.H.,M.M, 2020) CRM atau Hubungan Pelanggan merupakan proses membangun dan mempertahankan hubungan dengan pelanggan yang bermanfaat dengan memberikan produk yang bernilai untuk pelanggan sehingga pelanggan merasa puas.

Perangkat lunak ini dapat menyediakan fitur seperti manajemen kontak, analitik, manajemen penjualan, otomatisasi pemasaran, dan layanan pelanggan. Dalam hal ini, praktikan ditugaskan untuk mengoperasikan HubSpot guna menambahkan informasi kontak dan perusahaan dari data yang sudah diberikan oleh para anggota tim. Penggunaan HubSpot ini memudahkan praktikan dalam melakukan pendekatan dan membangun hubungan bisnis dengan klien. Praktikan dapat mengirimkan email, telepon, undangan pertemuan online, hasil diskusi, monitoring progress, serta informasi detail lainnya. Selain itu, penggunaan HubSpot ini juga membantu untuk mengetahui sudah sejauh mana sales person melakukan pendekatan dengan calon klien.

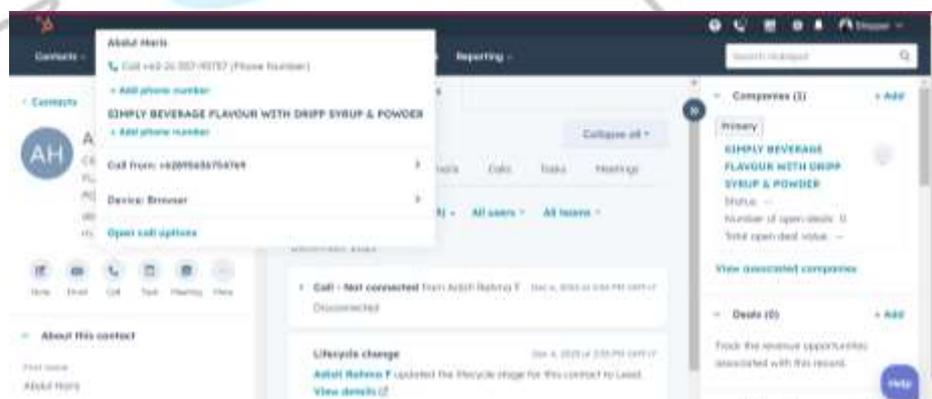


**Gamabr 3.16 Contoh Tampilan Kontak di HubSpot**

### **3.2.8 Melakukan Telesales**

Pendekatan dengan calon pelanggan dapat dilakukan dengan berbagai macam hal salah satunya yaitu Telesales atau Telemarketing. Telemarketing merupakan salah satu bentuk pemasaran langsung dengan menggunakan telepon dan pusat data dalam melakukan penjualan dan memberikan pelayanan (Monareh, 2018). Menurut Kotler Keller (dalam Monareh, 2018) terdapat 2 jenis Telemarketing, yaitu Telemarketing Inbound dan Telemarketing Outbound. Secara singkat, telemarketing inbound adalah panggilan telepon yang masuk dari pelanggan. Sedangkan telemarketing outbound adalah panggilan telepon keluar ntuk melakukan penjualan, promosi, dan lainnya.

Setelah mendapati informasi calon pelanggan dari hasil *Sales Canvassing* dan sudah dilakukan follow up sebanyak 2 kali tetap tidak ada jawaban, maka praktikan akan melakukan telemarketing dengan jenis outbound sebagai cara terakhir. Kegiatan telemarketing ini dilakukan melalui perangkat lunak HubSpot, mengingat adanya kemudahan untuk menelpon dengan bantuan internet saja, sehingga tidak memerlukan biaya pulsa. Dalam hal ini, praktikan berkewajiban untuk dapat menjelaskan produk dan layanan dari perusahaan kepada calon pelanggan. Kerap kali, praktikan mendapatkan tanggapan dan penolakan yang kurang baik. Selain itu dikarenakan basis utama penggunaan HubSpot ini adalah internet, sehingga kerap kali praktikan tidak bisa melakukan kegiatan telemarketing ataupun kegiatan tidak berjalan lancar seperti suara yang putus-putus dikarenakan kondisi internet kantor yang tidak stabil. Setelah melakukan telemarketing, hasil dari kegiatan ini akan dimasukkan ke dalam spreadsheet untuk mengetahui progress pendekatan dan akan dicantumkan pada spreadsheet hasil canvassing sesuai dengan penjelasan sebelumnya dan jika mendapatkan klien yang ingin melakukan intial meeting maka praktikan akan memberikan informasi tersebut ke dalam grup tim dan akan mejadwalkan pertemuan tersebut pada Google Calender.



Gambar 3.17 Tampilan Telesales

### **3.2.9 Pekerjaan Tambahan**

#### **3.2.9.1 Riset Harga Gudang dan Peralatan**

Sebagai sales yang menjadi penghubung antara klien dengan manajemen untuk memenuhi kebutuhan klien, kerap kali sales juga ikut membantu dalam pemenuhan dan pencarian solusi. Terdapat beberapa kasus di mana, gudang yang diinginkan oleh klien tidak bias disediakan oleh Shipper dikarenakan lokasi yang belum ada. Sehingga praktikan ditugaskan untuk melakukan pencarian gudang, sesuai dengan keinginan dan kebutuhan klien melalui platform apa saja. Biasanya informasi yang dibutuhkan adalah lokasi, harga, dan penampakan dari gudang tersebut. Jika terdapat opsi gudang yang potensi, maka praktikan bertugas untuk menghubungi pemilik gudang tersebut untuk menanyakan terkait dengan penyewaan. Selain gudang, praktikan juga membantu anggota tim untuk melakukan riset harga untuk kebutuhan peralatan gudang, seperti harga sewa forklift dan handstacker. Praktikan ditugaskan untuk menemukan harga sewa dari kedua alat tersebut melalui platform apa saja dan menghubungi penyedia sewa peralatan tersebut mengenai harga dan ketentuan sewa. Praktikan juga harus bisa melakukan negosiasi dengan pihak penyedia, guna harga yang didapatkan sesuai dengan harga rata-rata yang sudah disurvei oleh Shipper. Setelah mendapatkan informasi, praktikan akan melakukan pelaporan kepada Team Leader dan anggota tim terkait untuk langkah selanjutnya.

FORKLIFT 3 TON BULANAN MANDIRIKAN				
Kuantitas	0 700	0 900	0 100	10 700
Unit	10.700	10.900	10.100	10.700
Detail	Unit 20000, Lantai 10.700	Unit 20000, Lantai 10.900	Unit 20000, Lantai 10.100	Unit 20000, Lantai 10.700
Detail	Detail: Operator & Maintenance			
Detail	Detail: Operator dan Forklift 3 ton			
Detail	Detail: Operator 2 SP			

FORKLIFT 3 TON BULANAN SURABAYA				
Kuantitas	0 700			
Unit	10.700			
Detail	10.700			

Gambar 3.18 Harga Sewa Peralatan

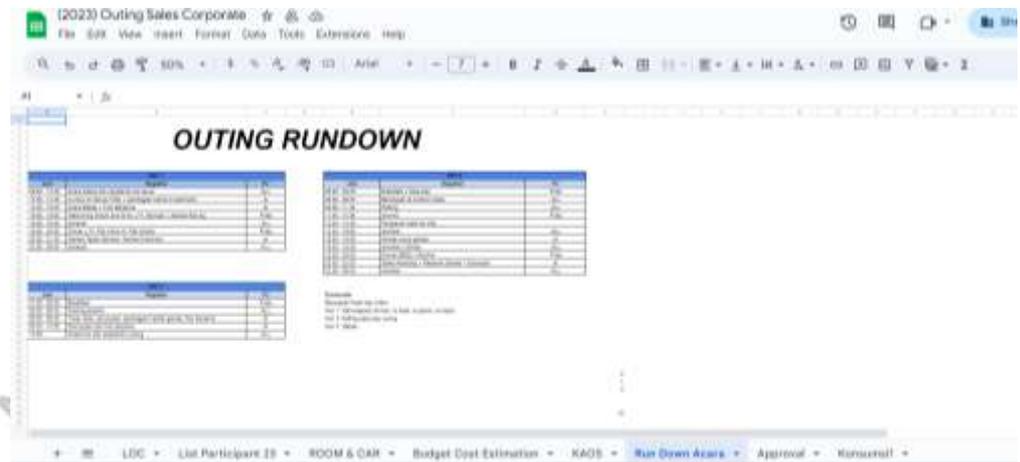


Gambar 3.19 Pelaporan Hasil Riset Harga

### 3.2.9.2 Panitia Outing

Selama periode kerja profesi ini, praktikan mendapatkan kesempatan untuk mengikuti kegiatan Outing yang diselenggarakan oleh divisi B2B Corporate Sales. Dalam kegiatan ini, praktikan diberi tanggung jawab untuk merancang kegiatan, mulai dari penyusunan rundown acara, games, hadiah, desain baju dan baner, hingga tempat wisata. Praktikan bersama rekan kerja melakukan perancangan tersebut dibantu oleh anggota tim. Kegiatan outing ini dilakukan selama 3 hari 2 malam dengan tujuan

untuk menguatkan rasa kebersamaan para karyawan tetap divisi B2B Corporate Sales.



Gambar 3.20 Rundown Outing

### 3.3 Kendala Yang Dihadapi

Selama pelaksanaan program Kerja Profesi ini, praktikan tentu saja terdapat beberapa kendala yang dihadapi, yaitu :

#### 3.3.1 Pemutusan Hubungan Kerja Karyawan di Akhir Periode Q3

Shipper merupakan salah perusahaan start-up yang masih membutuhkan dan mengandalkan pendanaan eksternal. Dilansir dari Fortune Indonesia, salah satu faktor yang menyebabkan start-up melakukan PHK adalahnya terbatasnya sumber daya keuangan. Terbatasnya sumber daya keuangan ini tentu saja berhubungan dengan investor. Perubahan pola investor dalam melakukan investasi sangatlah berpengaruh terhadap pendanaan sebuah start-up. Tekanan yang diberikan oleh investor umumnya lebih tinggi dengan mengharapkan pengembalian investasi yang tinggi dalam kurun waktu yang sudah ditentukan sesuai dengan perjanjian. Dalam hal ini, jika perusahaan tidak bisa memberikan pengembalian sesuai dengan perjanjian, maka investor cenderung akan tidak melanjutkan investasi pada perusahaan tersebut dan dijadikan sebagai hutang yang perlu dibayarkan. Hal ini berdampak

pada efisiensi karyawan yang berada di tempat kerja profesi praktikan. Terdapat beberapa karyawan yang mengalami PHK ataupun pemindahan tugas/divisi. Perubahan dan pengurangan karyawan dalam tim ini sangatlah berpengaruh terhadap kinerja tim. Praktikan mengalami kebingungan dikarenakan adanya pengurangan anggota tim dan penambahan tugas.

### **3.3.2 Keterlambatan dalam Pemberian Undangan Meeting**

Praktikan kerap kali menghadapi kendala dalam menerima undangan pertemuan atau diskusi secara online, mengingat praktikan memiliki tanggung jawab untuk membuat MoM di setiap meeting yang diselenggarakan oleh anggota tim. Hal ini berdampak dengan terlewatnya informasi penting yang terdapat di diskusi tersebut atau bahkan hingga praktikan melewatkan atau tidak menghadiri pertemuan atau diskusi tersebut.

### **3.3.3 Jadwal Meeting atau Diskusi yang Bersamaan**

Selain keterlambatan, jadwal meeting antara anggota tim yang bersamaan juga kerap kali menjadi kendala. Praktikan ditugaskan untuk membuat MoM di setiap meeting, namun tidak bisa dipungkiri akan ada jadwal meeting yang bersamaan.

### **3.3.4 Sales Canvassing pada Event yang Kurang Tepat**

Praktikan ditugaskan untuk mencari calon klien atau leads melalui kegiatan *Sales Canvassing*. Praktikan mencari informasi event melalui media sosial dan platform lainnya. Namun, tentu saja tidak dapat dipungkiri bahwa nyatanya event yang didatangi tidak sesuai dengan target atau tidak memiliki potensi untuk bisa melakukan kerjasama.

### **3.3.5 Mendapat Tanggapan dan Penolakan yang Kurang Baik Saat Melakukan Telemarketing**

Salah satu kegiatan yang dilakukan oleh praktikan untuk mendapatkan pelanggan adalah dengan telemarketing. Menelpon berbagai macam orang, tentu saja bermacam-macam juga tanggapan yang akan didapatkan. Kerap kali saat praktikan

melakukan telemarketing, lawan bicara memberikan tanggapan atau penolakan dengan cara yang kurang baik.

### **3.4 Cara Mengatasi Kendala**

Saat praktikan mengalami kendala dalam pelaksanaan program Kerja Profesi, tentu praktikan juga mencari cara untuk mengatasi kendala tersebut. Berdasarkan kendala yang ada, berikut cara mengatasi kendala yang dilakukan oleh praktikan:

#### **3.4.1 Pemutusan Hubungan Karyawan di Akhir Periode Q3**

Cara yang dilakukan oleh praktikan untuk mengatasi perubahan anggota tim adalah tetap berusaha untuk adaptif dengan perubahan yang ada. Tetap melakukan pekerjaan dengan baik dan mengikuti arahan yang baru dari team leader.

#### **3.4.2 Keterlambatan dalam Pemberian Undangan Meeting**

Dalam menghadapi kendala ini, praktikan menggunakan cara dengan menyalakan notifikasi untuk setiap jadwal meeting yang ada dan melakukan pengecekan email secara berkala pada saat jam kerja. Jika memang praktikan melewatkan jadwal meeting atau diskusi tersebut, praktikan akan melakukan konfirmasi terhadap anggota tim yang berkaitan dan menanyakan apakah tersedia rekaman video untuk bisa melakukan pencatatan MoM.

#### **3.4.3 Jadwal Meeting atau Diskusi yang Bersamaan**

Kendala ini kerap kali terjadi mengingat jumlah anggota tim yang cukup banyak. Praktikan mengatasi kendala ini dengan memilih salah satu meeting atau diskusi sesuai dengan tingkat urgensinya. Jika meeting atau diskusi ini memiliki bobot yang lebih besar, praktikan cenderung akan memilih untuk mendatangi meeting tersebut, namun jika masing-masing meeting memiliki bobot diskusi yang sama, maka praktikan akan memilih meeting atau diskusi yang undangannya lebih dulu sampai ke praktikan.

#### **3.4.4 Sales Canvassing pada Event yang Kurang Tepat**

Dalam menjalani kegiatan *Sales Canvassing*, tidak jarang praktikan salah dalam memilih jenis event. Setiap event yang diselenggarakan belum tentu memenuhi kriteria. Salah satu kriteria nya adalah apakah barang atau produk yang ditawarkan merupakan barang fast moving atau tidak. Maka dari itu, praktikan mengatasi kendala ini dengan melakukan riset event satu bulan sebelumnya. Praktikan akan mencari info secara detail mengenai event yang akan dilaksanakan, apakah memiliki potensi, brand atau perusahaan apa saja yang berada di event tersebut, tanggal dan hari, harga tiket masuk, cara pendaftaran dan lainnya. Sehingga, praktikan bisa melakukan konsultasi atau diskusi terlebih dahulu dengan Team Leader apakah event tersebut layak untuk dikunjungi atau tidak.

#### **3.4.5 Mendapat Tanggapan dan Penolakan yang Kurang Baik**

Salah satu risiko dari telemarketing adalah adanya tanggapan atau penolakan dengan cara yang kurang baik dari lawan bicara. Selama pelaksanaan telemarketing, praktikan berusaha untuk menyesuaikan dengan jam kerja dari mayoritas pekerja. Biasanya praktikan mendapatkan kendala tersebut dikarenakan lawan bicara yang sedang memiliki pekerjaan lain. Selain itu, praktikan juga tetap berusaha untuk tenang disaat lawan bicara memberikan tanggapan yang kurang baik. Selain itu praktikan berusaha untuk mendalami pengetahuan tentang layanan atau produk yang disediakan oleh perusahaan. Selain tanggapan yang kurang baik, ada kalanya praktikan mendapatkan lawan bicara yang tidak bisa berbahasa Indonesia, mengingat terdapat beberapa kegiatan sales canvassing yang dikunjungi merupakan kegiatan berskala internasional.

### **3.5 Pembelajaran yang Diperoleh dari Kerja Profesi**

Pelaksanaan program Kerja Profesi selama 720 jam ini, praktikan tentu saja memperoleh banyak pembelajaran. Berikut penjelasan dari pembelajaran yang diperoleh dari kerja profesi :

### **3.5.1 *Hardskill dan Softskill***

Selama praktikan melakukan Kerja Profesi, tentunya praktikan mendapatkan berbagai pembelajaran, baik *hardskill* maupun *softskill*. Dalam pengerjaan tugas yang diberikan, seringkali praktikan menggunakan alat bantu Ms. Office seperti Excel dan Power Point. Sehingga praktikan mendapatkan pengetahuan dan keterampilan lain dalam menggunakan alat bantu tersebut. Selain itu, praktikan juga mendapatkan peningkatan keterampilan dalam berkomunikasi, mengingat seorang sales person harus dapat menyampaikan pesan dengan baik kepada calon klien.

### **3.5.2 Mengetahui Cara Kerja, Budaya, dan Tantangan di Perusahaan Start-Up**

Setiap perusahaan memiliki cara kerja dan budaya yang berbeda-beda. Sama halnya dengan tempat praktikan melakukan kerja profesi. Perusahaan start-up merupakan perusahaan yang pendiriannya dikatakan baru atau bisnis rintisan yang berbasis penggunaan internet dan teknologi. Biasanya perusahaan startup memiliki tujuan utama untuk mewujudkan ide dan inovasi dengan bantuan teknologi dan internet. Cara kerja yang praktikan dapatkan selama kerja profesi adalah cara kerja cepat. Cara kerja dengan cepat merupakan salah satu hal yang perlu dimiliki oleh setiap individu di perusahaan start-up. Cepat dalam menanggapi masalah, cepat dalam menemukan solusi, cepat dalam berpikir, ataupun cepat dalam menyelesaikan pekerjaan. Selain itu, di perusahaan start-up tidak jarang juga, individu melakukan pekerjaan di luar deskripsi pekerjaan mereka.

Jika dilihat dari budayanya, perusahaan start-up cenderung lebih ramah untuk para generasi muda, waktu yang fleksibel, jadwal hari kerja yang hybrid, suasana kantor yang nyaman, diskusi yang lebih terbuka, dan penggunaan pakaian yang cenderung lebih santai. Adapun pengetahuan lain mengenai start-up, yaitu tantangan. Tantangan utama yang umumnya dihadapi oleh start-up

adalah pendanaan, baik dari sumber pendanaan pribadi, investor, hingga pendanaan seri. Persaingan pasar yang ketat menjadi salah satu tantangan yang ada, di mana perusahaan harus bisa memenangkan pasar dan mendapatkan pendapatan, sehingga bisa mengembalikan dana dari investor atau meningkatkan citra perusahaan guna meningkatkan keyakinan para pendanaan eksternal untuk bisa melakukan atau memberikan dana kepada perusahaan. Tentu saja hal ini juga berdampak pada *turn over* perusahaan. *Turn over* pada perusahaan start-up cenderung tinggi, mengingat sering terjadinya penyesuaian jumlah pekerja dengan pendapatan perusahaan. Sehingga praktikan bisa melihat secara langsung bagaimana pengimplementasian teori-teori yang diajarkan di prodi Manajemen, seperti pada mata kuliah budaya perusahaan dan manajemen sumber daya manusia.

### **3.5.3 Mengetahui Dunia Logistik dan Pergudangan**

Sebagai mahasiswa program studi Manajemen yang berfokus dengan bisnis dan pemasaran, umumnya mahasiswa hanya melihat prospek bisnis di sektor yang sedang naik daun. Sektor logistik merupakan salah satu sektor bisnis yang sudah lama keberadaannya dan akan terus dibutuhkan. Namun nyatanya, masih sedikit anak muda yang tertarik dan dapat melihat prospek bisnis dari sektor logistik ini. Selama program kerja profesi ini, praktikan mendapatkan pembelajaran mengenai dunia logistik, seperti sebutan yang digunakan, proses logistik serta inbound dan outbound, menghitung kebutuhan luas gudang sesuai dengan volume, perhitungan harga sesuai jarak pengiriman, dan lainnya.

### **3.5.4 Dilibatkan Langsung dalam Pelaksanaan Proyek**

Adapun pembelajaran lainnya, yaitu praktikan dilibatkan secara langsung ke dalam proyek yang sedang berjalan. Praktikan dilibatkan dalam proyek produk herbal yang menjadi salah satu fokus tim pada bulan Oktober. Praktikan ditugaskan mulai dari melakukan riset pasar dan produk hingga initial meeting. Dalam proses tersebut, praktikan mendapatkan pembelajaran mengenai

bagaimana melakukan riset pasar, berkomunikasi dengan calon klien melalui berbagai platform, dan berpikir kritis untuk menentukan klien yang potensial. Dan praktikan dapat mengetahui hal-hal atau ilmu dasar yang perlu diketahui di dunia pekerjaan khususnya bagian *sales*.

### **3.5.5 Mengetahui Berbagai Macam Karakter Seseorang dan Bagaimana Cara Menghadapinya**

Praktikan mendapatkan kesempatan magang di Shipper melalui program MSIB Kampus Merdeka yang di mana terdapat 106 mahasiswa terpilih dari seluruh Indonesia dari berbagai macam perguruan tinggi baik perguruan tinggi negeri ataupun swasta. Selain ini, anggota tim praktikan juga tersebar di beberapa daerah, seperti Jakarta, Sukabumi, Semarang, dan Surabaya. Tentu saja hal ini akan berpengaruh dengan bagaimana cara praktikan berkomunikasi sesuai dengan karakter masing-masing orang. Selama program kerja profesi ini, praktikan mendapatkan pembelajaran mengenai kepemimpinan dan cara beradaptasi di lingkungan baru yang baik guna meningkatkan kinerja dan produktivitas karyawan. Hal ini tentu saja sejalan dengan salah satu mata kuliah di prodi Manajemen, yaitu kepemimpinan.

### **3.5.6 Mengetahui akan Kompetensi yang Perlu Ditingkatkan**

Dengan adanya program Kerja Profesi yang di mana mahasiswa akan terjun langsung ke dalam dunia industri, membuat praktikan menyadari bahwa masih ada banyak kompetensi yang ditingkatkan untuk menunjang pekerjaan kita, dan kita juga bisa menyadari apa saja potensi atau skill yang dimiliki dan bisa dikembangkan lagi. Hal ini tentu saja dibantu oleh adanya pembimbing kerja, karena pembimbing kerja akan melakukan penilaian dan evaluasi dari hasil kinerja dan pembimbing akan mengetahui apa saja hal atau aspek yang perlu dikembangkan oleh masing-masing anak magang baik itu soft skill ataupun hard skill seperti daya analisis.

### **3.5.7 Menambah Relasi**

Adanya program kerja profesi ini membuat praktikan mendapatkan dan memperluas relasi. Praktikan melakukan magang bersamaan dengan 106 mahasiswa dari seluruh Indonesia dan anggota tim yang cukup banyak. Hal ini membuat praktikan bisa mendapatkan wawasan dan informasi baru dari masing-masing orang yang praktikan temui. Tidak jarang juga praktikan melakukan diskusi dan bertukar pikiran dengan para pemegang dan anggota tim guna meningkatkan performa kerja.

