

BAB III

GAMBARAN UMUM MAGANG

3.1 Perusahaan Magang

3.1.1 Identitas Perusahaan

1. Nama Perusahaan : PT Sinergi Tekno Cipta
2. Alamat perusahaan : Jl. Taruna No.18C, RT.13/RW.4, Jati, Kec. Pulo Gadung, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13260
3. Website : <https://job2go.net/>
4. Telepon : (021) 8344 8844

3.1.2 Logo Perusahaan

Berikut ini merupakan logo dari PT Sinergi Tekno Cipta

Gambar 3.1 Logo PT Sinergi Tekno Cipta



Sumber : PT Sinergi Tekno Cipta

3.1.3 Tentang Perusahaan

PT Sinergi Tekno Cipta (Job2Go) adalah perusahaan yang menyediakan platform teknologi informasi lowongan kerja terutama bagi tenaga kerja manual dan kompensasi dengan upah per jam, seperti buruh (pekerja kerah biru) dan lowongan *entry level*. Job2Go didirikan pada akhir 2019, para pendiri Job2Go adalah profesional yang pernah berkiprah di *unicorn* global

dan lokal dari berbagai industri seperti *retail*, logistik, *consumer product*, *ecommerce*, *digital media & advertising*, dan teknologi finansial.

Job2Go merupakan bagian dari group PT. Sinergi Performa Cipta yang bergerak di bidang manajemen sumber daya manusia, alih daya, pelatihan, dan field sales force management yang telah beroperasi di 34 kota di Indonesia.

Sejak awal tahun 2020 beroperasi, Job2Go telah membantu memfasilitasi pencarian sumber daya manusia siap kerja bagi lebih dari 2000 bisnis skala kecil dan menengah di seluruh Indonesia.

Untuk memudahkan proses pencarian kandidat, pencarian pekerjaan di lokasi sekitar, pemilihan kandidat, hingga jadwal wawancara, Job2Go tersedia baik di *platform* web dan aplikasi bagi para pencari kerja dan bisnis. Kemudahan akses ini kami bangun sebagai bagian dari visi misi kami yaitu memperbaiki taraf hidup pekerja menggunakan bantuan teknologi.

3.1.4 Visi dan Misi

a. Visi

Meningkatkan taraf kehidupan jutaan manusia dengan menghubungkan orang dan kesempatan kerja melalui sistem serta teknologi.

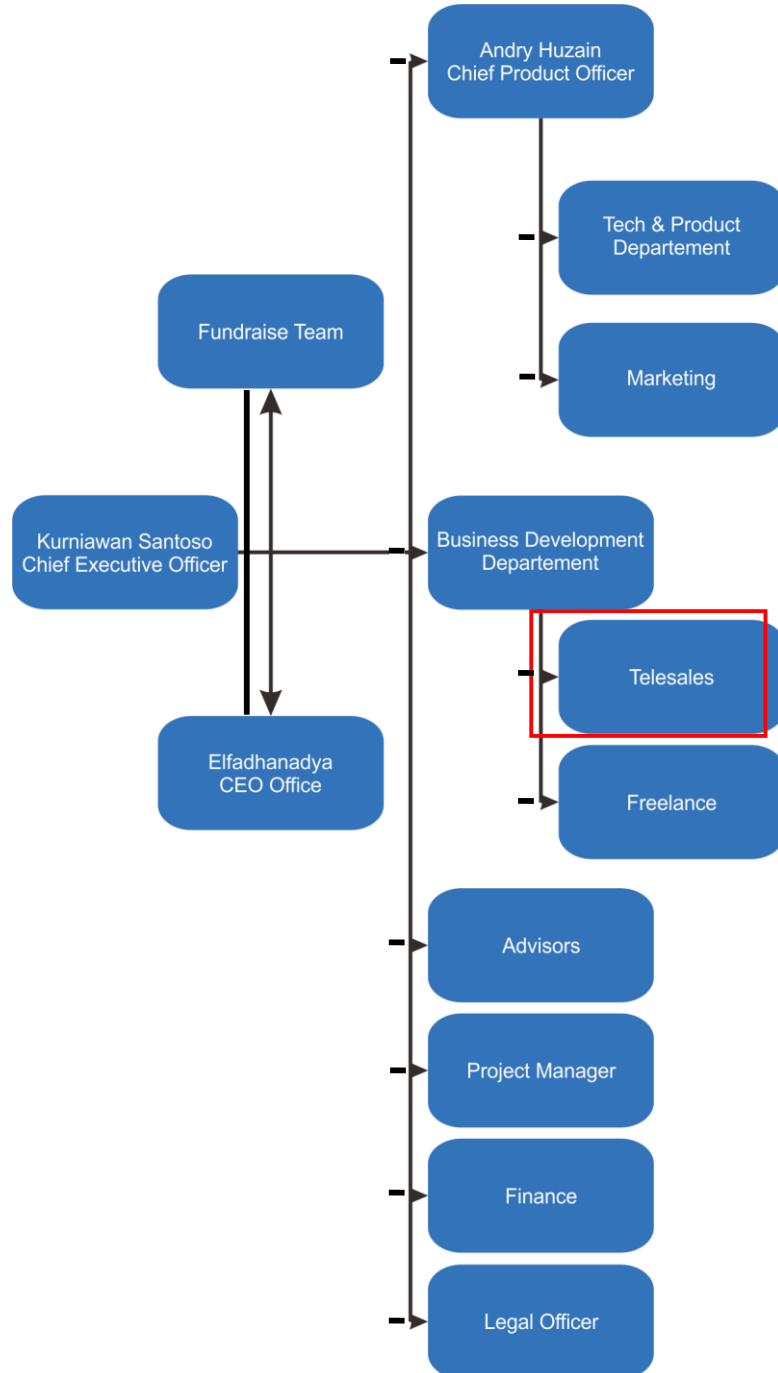
b. Misi

Job2Go siap menjadi partner UKM dan perusahaan untuk memberikan kemudahan dalam mencari pekerja. Kami hadirkan Pekerja Terbaik untuk bisnis Anda di segala bidang dan kemudahan mencari pekerja terdekat sesuai lokasi yang Anda inginkan. Calon pekerja terpilih melewati pengecekan latar belakang oleh tim Job2Go, dan merekomendasikan pekerja yang handal dan terpercaya.

Job2Go telah berhasil menjembatani Ribuan Pekerja kepada Ratusan Bisnis Kecil & Menengah di 34 Kota di Indonesia selama kurang dari 1 tahun beroperasi. Lowongan pekerjaan di Job2Go tersebar di seluruh penjuru Indonesia.

3.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Gambar 3.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Sumer : PT Sinergi Tekno Cipta

3.2.1 Uraian Pekerjaan

1. *Chief Executive Officer (CEO)*

Tugas *CEO* adalah merencanakan, mengelola, dan menganalisis segala aktivitas fungsional bisnis seperti operasional, sumber daya manusia, keuangan, dan pemasaran. Merencanakan dan mengelola proses penganggaran, lalu mengamati dan menganalisis apabila ada kejanggalan dalam prakteknya.

2. *Chief Executive Officer (CEO) Office :*

CEO Office bertanggung jawab atas :

- Membantu tim *CEO Office* dalam menangani masalah bisnis; menemukan dan menganalisis data yang relevan untuk memecahkan masalah bisnis strategis.
- Melakukan penelitian dan analisis yang diperlukan dalam mengembangkan rekomendasi untuk Tim Manajemen.
- Dokumen yang diperlukan untuk memungkinkan keberhasilan implementasi bisnis/proyek baru.

3. *Fundraise Team*

Fundraise Team memiliki tanggung jawab utama mengembangkan dan menjalankan serangkaian aktivitas dan program kerja terkait dengan strategi penggalangan dana publik (fundraising) LBH Masyarakat, guna meningkatkan jumlah pendanaan organisasi.

4. *Marketing:*

Secara umum tugas *Marketing* adalah membuat rencana pemasaran, mengorganisir strategi penjualan, dan mengelola social media seperti Instagram, Facebook dan Twitter. Selain itu, mereka juga terlibat dalam pengembangan materi pemasaran hingga produksi konten social media.

5. *Business Development :*

Business Development bertanggung jawab atas pencarian peluang pelanggan baru, dan menjaga hubungan dengan pelanggan. Pada saat dibutuhkan akan bekerjasama dengan divisi lain seperti divisi *Tech & Product* untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

6. *Project Manager*

Project Manager bertanggung jawab untuk keseluruhan arah koordinasi, implementasi, pelaksanaan, pengendalian dan penyelesaian proyek-proyek tertentu, serta memastikan konsistensinya dengan strategi, komitmen, dan tujuan perusahaan.

7. *Finance*

Finance mempunyai tugas untuk berurusan secara langsung dengan keuangan perusahaan. *Finance* akan fokus terhadap tugas juga tanggung jawab dalam pencarian, pengalokasian dana, pengelolaan, serta melakukan pembayaran pada perusahaan.

8. *Tech & Product*

Tech & Product bertanggung jawab atas *job portal* yang berbasis *website* dan aplikasi.

- Build and Develop our tech product
- Bugs Controller

9. *Legal Officer*

Legal Officer adalah sosok yang bertanggung jawab atas seluruh permasalahan hukum di dalam perusahaan. Mereka ditugaskan untuk menjaga organisasi dari masalah hukum baik yang terjadi secara internal maupun eksternal.

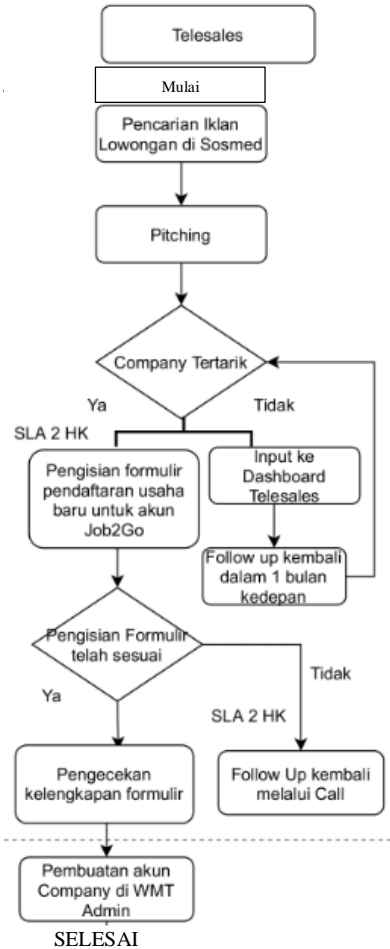
10. *Telesales*

Telesales bertugas menjual layanan dan produk melalui telepon dengan mendapatkan perhatian pelanggan pada awal panggilan dan melakukan promosi penjualan. *Telemarketer* merupakan ujung tombak pemasaran yang melakukan penjualan dan bisnis menggunakan telepon.

Pada kegiatan kerja praktek lapangan, Penulis ditempatkan pada Divisi *Business Development* sebagai *Telesales*. Tugas utamanya ialah menjual jasa (*job portal*) secara langsung terhadap konsumen melalui sarana telepon dengan cara melakukan *offering* dan berbagai aktivitas promosi serta penawaran konsumen agar konsumen memutuskan memakai *job portal*.

3.2.2 Alur Proses Kerja

Gambar 3.3 Alur Proses Kerja



Sumber: PT Sinergi Tekno Cipta, 2021

Dalam menjalankan tugasnya *telesales* mencari iklan lowongan pekerjaan di social media, setelah menemukan maka akan menghubungi penanggung jawab dari lowongan tersebut untuk menawarkan jasa Job2Go. Setelah selesai menelpon *telesales* akan mengisi *dashboard* sesuai dengan hasil dari penawaran via telfon tadi.

3.3 Deskripsi Pekerjaan

Pada posisi *Telesales*, Penulis diberikan tanggung jawab menawarkan calon konsumen sehingga calon konsumen memutuskan memakai *job portal* melalui sarana telepon. Dalam menawarkan *job portal* seorang *Telesales* menjalankan tugas dengan cara sebagai berikut:

3.3.1 Tugas Utama

1. Mencari Iklan Lowongan di Sosial Media

Telesales bertugas untuk mencari iklan lowongan pekerjaan di social media seperti, Instagram, Facebook, Twitter, dan Telegram yang bertujuan menghubungi penanggung jawab dari iklan lowongan pekerjaan tersebut untuk ditawarkan *job portal*.

2. Menghubungi PIC Iklan Lowongan Pekerjaan

Pada proses ini *Telesales* menghubungi penanggung jawab dari iklan lowongan pekerjaan tersebut dengan telepon, dan mulai menawarkan *job portal*. Saat proses telpon, sangat penting untuk mendengarkan tanggapan dari calon pelanggan agar Job2Go dapat menjadi solusi dari perekrutan karyawan di perusahaan tersebut, sehingga konsumen merasa ingin memakai Job2Go.

3. Menanggapi Calon Pelanggan

Setelah melakukan kegiatan penawaran melalui telepon, maka akan mendapatkan hasil seperti ;

a. Calon pelanggan tertarik

Apabila calon pelanggan tertarik namun ingin mempelajari dahulu tentang Job2Go, maka *Telesales* akan memberikan proposal yang berisikan *Company Profile*, *Manual Book*, dan Formulir Pendaftaran Job2Go, kepada calon pelanggan melalui email ataupun WA.

Jika dalam 3x24 jam tidak ada *feedback* dari calon pelanggan, maka *Telesales* akan menghubungi calon pelanggan tersebut untuk menanyakan *feedback* terhadap Job2Go, apakah berminat membuat akun atau tidak.

b. Calon pelanggan ingin menggunakan Job2Go

Bila calon pelanggan ingin menggunakan Job2Go, maka *Telesales* akan memberikan formulir pendaftaran usaha baru untuk akun Job2Go dan calon pelanggan harus mengembalikan formulir

tersebut kepada *Telesales* (melalui email atau WA) agar dibuatkan akun Job2Go.

Setelah pengisian dan pengembalian formulir pendaftaran usaha baru dari calon pelanggan maka *Telesales* akan membuatkan akun Job2Go melalui WMT (domain) Admin. Dan setelah berhasil, *Telesales* akan memberikan akun tersebut kepada pelanggan melalui email ataupun WA.

Jika tidak mengembalikan formulir selama 1x24 jam, maka *Telesales* akan menghubungi calon pelanggan tersebut agar mengisi formulir dan segera untuk mengembalikannya.

c. Calon pelanggan tidak ingin menggunakan Job2Go

Apabila calon pelanggan tidak ingin menggunakan Job2Go setelah penawaran maka *Telesales* akan mencoba menawarkan kembali dengan rentan waktu minimal 1 bulan dari *Telesales* menghubungi calon pelanggan tersebut.

4. Mengisi *Dashboard*

Setelah melakukan kegiatan telfon, *Telesales* akan mengisi *dashboard* sesuai dari hasil kegiatan telfon. Dashboard berisikan mulai dari Nama Perusahaan, Domisili Perusahaan, Nama PIC, Jabatan PIC, Nomor yang dihubungi, Email, Caller/Penelpon (*Telesales*), Waktu Telpon, Last Stage/Hasil Telpon, Deskripsi/Note, Sumber, Needs/Kebutuhan Lowongan.

Agar lebih jelas, berikut merupakan *Dashboard Telesales* dari PT Sinergi Tekno Cipta :

3.3.2 Tugas Tambahan

Dalam menjalani tugas sebagai *Telesales*, penulis juga mendapatkan tugas tambahan yang meliputi:

1. *Quality Control Company*

Telesales diberikan tugas tambahan untuk mengecek profil perusahaan yang ingin mendaftar akun Job2Go, apakah profil perusahaan tersebut sesuai dengan selayaknya perusahaan atau profil perusahaan tersebut tidak sesuai dengan standar perusahaan (Perusahaan bodong).

2. Membuat Iklan Lowongan

Tidak hanya menelpon, namun *Telesales* juga membuat iklan lowongan pekerjaan yang diminta oleh pelanggan yang *Telesales* telepon sebelumnya. Setelah membuat iklan lowongan pekerjaan yang diminta maka *Telesales* menunggu konfirmasi dari tim QC bahwa iklan tersebut layak untuk diposting di Job2Go, setelah dikonfirmasi layak, maka *Telesales* akan konfirmasi ke pelanggan bahwa iklan lowongan pekerjaan telah selesai di postingkan.

3. Menjadi Customer Service

Para *Telesales* bertanggung jawab dalam hubungan jangka panjang terhadap pelanggan yang didapatkan dari kegiatan menelpon, sehingga para pelanggan akan menghubungi *Telesales* jika mendapatkan masalah selagi menggunakan Job2Go dan *Telesales* wajib memberikan solusi dari permasalahan pelanggan yang dialaminya.