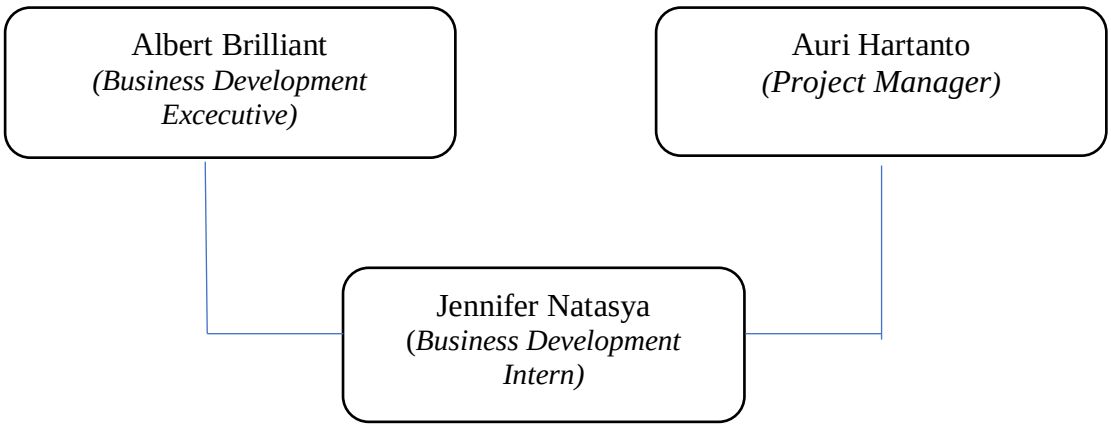
BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Selama penulis melakukan praktek kerja magang di Klikdaily, penulis berada di divisi *Business Development* sebagai *Business Development Intern*. Selama menjalani masa magang dan mengerjakan tugas – tugas yang ada, penulis berada dibawah tanggung jawab Bapak Albert Brilliant yang menjabat sebagai *Business Development Excecutive* dam Bapak Auri Hartanto yang menjabat sebagai *Project Manager.*

Tugas utama yang dikerjakan oleh penulis selama menjalani praktek kerja magang adalah bertanggung jawab untuk memantau dan melakukan follow up sales lapangan serta surveyor dari Klikdaily serta mencari dan melakukan follow up juga terhadap partner-partner B2B dari Klikdaily. Berikut ini adalah struktur koordinasi selama peneliti menjalani praktek kerja magang di Klikdaily:



3.2 Tugas Yang Dilakukan

Selama melaksanakan praktek kerja magang, penulis membuat laporan mengenai tugas-tugas yang diberikan oleh pembibing lapangan. Berikut adalah tabel yang berisi tugas-tugas yang diberikan selama periode 16 September- 16 Desember dan terlampir pada formular KM-05, antara lain:

Tabel 3.1 Tugas-Tugas Yang Dilakukan Penulis

No.	Pekerjaan	Koordinasi	*Time*	*Output Task*
Follow Up* Sales dan *Customer Service				
1.	Menarik data dari sistem untuk melihat pencapaian sales	Auri Hartanto *(Project Manager)*	Daily	Meningkatkan performance harian sales untuk mencapai target bulanan.
2.	Membuat laporan mingguan dan bulanan insentif sales	Auri Hartanto *(Project Manager)*	Weekly dan Monthly	Sebagai bahan pertimbangan untuk lebih meningkatkan performance sales.
3.	Koordinasi dengan kepala sales	Auri Hartanto *(Project Manager)*	Weekly	Semua pekerjaan dan infromasi penting terkait voucher dan promo tersampaikan dengan baik kepada seluruh sales.
4.	Koordinasi dengan *customer service* dalam *follow up* konsumen lama	Auri Hartanto *(Project Manager)*	Weekly	Membalikan *customer* lama untuk melakukan pembelanjaan lagi di Klikdaily.

No.	Pekerjaan	Koordinasi	*Time*	*Output Task*
5.	Koordinasi dengan *customer service* terkait dengan saran dan keluhan konsumen	Albert Brillliant *(Business Development Excecutive)*	Weekly	Alasan *customer* yang dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk meningkatkan *performance* Klikdaily.
***Follow Up* Surveyor**				
1.	Menarik data dari sistem untuk melihat pencapaian surveyor	Auri Hartanto *(Project Manager)*	Daily	Meningkatkan performance harian surveyor untuk mencapai target bulanan.
2.	Membuat laporan mingguan dan bulanan insentif surveyor	Auri Hartanto *(Project Manager)*	Weekly dan Monthly	Sebagai bahan pertimbangan untuk lebih meningkatkan performance surveyor untuk mengumpulkan data yang diperlukan.
3.	Koordinasi dengan surveyor terkait dengan proyek Bank Mandiri	Auri Hartanto *(Project Manager)*	Weekly	Membuat surveyor mengerti mengenai projek nya dan mencapai target projek yang menaikan citra dan insentif untuk perusahaan.
4.	Melakukan survey-survey produk terhadap konsumen	Auri Hartanto *(Project Manager)*	Weekly/ Monthly	Data-data survey yang digunakan untuk bahan pertimbangan dalam menentukan *new project* untuk perusaaan,

No.	Pekerjaan	Koordinasi	*Time*	*Output Task*
B2B Project				
1.	Mencari partner B2B untuk proyek Klikdaily	Albert Brillliant *(Business Development Excecutive)*	Daily	Partner untuk menambah koneksi dan menaikan omset perusahaan.
2.	Melakukan meeting dengan calon partner B2B	Albert Brillliant *(Business Development Excecutive)*	Jika Ada	Tititk temu mengenai kerja sama antar kedua belah pihak yang saling menguntungkan.
3.	Melakukan follow up kepada partner B2B	Albert Brillliant *(Business Development Excecutive)*	Weekly	Project yang tetap berjalan antar kedua belah pihak.
4.	Membuat laporan follow up partner B2B	Albert Brillliant *(Business Development Excecutive)*	Weekly	Laporan kepada atasan mengenai kelanjutan dari *project* lama atau ingin membuat *new project.*
5.	Melakukan survey kopi kepada internal perusahaan	Albert Brillliant *(Business Development Excecutive)*	Once	Data digunakan untuk menentukan mana kopi yang dapat dijual kepada *customer* Klikdaily.

Sumber : Data Pribadi Peneliti, 202

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan Kerja Magang

Selama penulis melakukan praktek kerja magang di Klikdaily, penulis memiliki beberapa tugas yang diberikan oleh pembimbing lapangan. Tugas-tugas yang diberikan berkaitan dengan business development di Klikdaily. Tugas yang diberikan berupa *follow up sales* dan surveyor serta kegiatan yang berkaitan dengan B2B *(business to business) project*. Berikut ini adalah rincian dari detail pekerjaan yang dilakukan penulis selama masa praktek kerja magang di Klikdaily, antara lain:

A. *Follow Up Sales* dan *Customer Service*

Pada awal penulis melakukan praktek kerja magang, penulis mendapatkan tugas untuk melakukan *follow up* secara keseluruhan terhadap sales lapangan di Klikdaily khusus area Jakarta. Tugas ini berada dibawah tanggung jawab bapak Auri Hartanto. Sales-sales ini merupakan *sales outsourcing* yang diambil dari yayasan tenaga kerja yang ada di Jakarta dan bukan sales tetap dari Klikdaily Penulis mempelajari sistem yang nantinya akan digunakan untuk memantau kinerja para sales per hari nya. Sistem yang digunakan ada 3 jenis yaitu salesmart, datastudio, dan databoard Klikdaily. *Salesmart* adalah aplikasi yang digunakan untuk memantau daftar absen masuk dan absen pulang serta melihat banyaknya jumlah kunjungan yang dilakukan oleh sales. *Salesmart* juga digunakan untuk melihat titik – titik yang dikunjungi oleh sales pada hari itu. Sedangkan databoard dan data studi Klikdaily digunakan untuk memantau jumlah *new merchant* yang dijangkau oleh sales, memantau outlet – outlet aktif dari tiap sales serta jumlah penjualan sales dari masing-masing merchant. Sales

lapangan ini memiliki target-target yang harus dicapai per hari nya untuk mendapatkan insentif per bulan yang diakumulasikan tiap bulannya. Berikut adalah target yang harus dicapai oleh sales :

LAMPIRAN :

SKEMA INSENTIF SALES OUTSOURCE - MERCHANT APSS

1 AKUSISI APPS MERCHANT

+1 MERCHANT APPS	+ PEMBELANJAAN PERTAMA DI MERCHANT APP	
Rp 5.000	Rp 5.000	TARGET 30 JOIN APLIKASI/BULAN

** Mendaftarkan warung baru pada 1 register Apps merchant (hanya sekali)*

2 SALES CALL/VISIT PER HARI

PERSENTASE	JUMLAH	15	
80%	16	Rp 5.000	TARGET MINIMAL 15 WARUNG/HARI
100%	20	Rp 10.000	

3 EFFECTIVE CALL PER HARI

< 9 hari	10-12 per hari	13-15 per hari	>16 per hari
Rp -	Rp 3.000	Rp 5.000	Rp 7.000

4 ACTIVE OUTLET PER BULAN

Target	Insentif	
40 - 44	Rp50.000	TARGET MINIMAL 40 WARUNG/BULAN
45 - 49	Rp100.000	
50 - 54	Rp150.000	
55 - 59	Rp200.000	
60 - >	Rp250.000	

5 GMV BULANAN

TARGET SKU KHUSUS

OMSET SKU KHUSUS	Insentif
Rp100.000.000	Rp41.667
Rp120.000.000	Rp50.000
Rp140.000.000	Rp60.000
Rp160.000.000	Rp70.000
Rp180.000.000	Rp80.000
Rp200.000.000	Rp90.000

TARGET JUALAN SKU KHUSUS
80 JT /BULAN

TARGET SKU KESELURUHAN

SKU ALL	Insentif
Rp300.000.000	Rp60.000
Rp350.000.000	Rp80.000
Rp400.000.000	Rp100.000
Rp450.000.000	Rp120.000
Rp500.000.000	Rp140.000

*INI BISA DIDAPAT APABILA TARGET SKU KHUSUS MINIMAL 80 JT

Sumber : Head of Project Manager Klikdaily

Gambar 3.1 Target Sales Outsourcing September- Oktober

Target yang harus dicapai oleh *sales outsourcing meliputi new merchant, visit merchant, active outlet dan total GMV (Gross Merchandise Value)* yang harus dicapai per bulan. *New merchant* adalah total jumlah merchant baru yang harus didaftarkan oleh sales. Per harinya sales harus mendaftarkan minimal satu merchant untuk menjadi mitra Klikdaily dan mendapatkan insentif sebesar lima ribu rupiah. Sales akan menadapatkan tambahan insentif lagi sebesar lima ribu rupiah jika new

merchant tersebut juga melakukan pembelanjaan di Klikdaily melalui aplikasi. *Visit merchant* adalah jumlah kunjungan yang harus dilakukan oleh sales per hari. Target kunjungan yang harus dicapai oleh sales adalah 16 merchant untuk mendapatkan insentif sebesar lima ribu rupiah dan 20 merchant untuk mendapatkan insenti sebesar sepuluh ribu rupiah. *Active Outlet* adalah merchant-merchant yang rajin melakukan pembelanjaan di Klikdaily. Untuk setiap merchant agar rajin untuk melakukan pembelanjaan yang rutin diperlukan sales untuk melakukan kunjungan dalam memfollow up tiap- tiap merchant yang dipegang oleh masing-masing sales terebut. Insentif dari active outlet ini diakumulasikan perbulan. Jika setiap sales berhasil memiliki 40 – 44 active outlet, sales akan mendapatkan insentif sebesar lima puluh ribu rupiah dan akan terus meningkat jika sales berhasil mencapai target lebih dari itu. Dan yang terakhir adalah GMV *(Gross Merchandise Value)*. GMV adalah akumulasi nilai pembelian dari konsumen melalui aplikasi dalam periode tertentu. GMV bisa dibilang sebagai total pendapatan yang harus dicapai oleh sales dari merchant tiap bulannya. Total GMV ini SKU *(Stock Keeping Unit)* yaitu SKU total dan SKU Khusus yang telah ditentukan oleh perusahaan. Total GMV keseluruhan yang harus dicapai oleh sales tiap bulannya adalah sebesar tiga ratus juta untuk mendapatkan insentif sebesar enam puluh ribu rupiah. Insentif akan bertambah sebesar dua puluh ribu jika GMV juga meningkat sebesar lima puluh juta. Ketentutan insentif berubah pada bulan November dikarenakan ketidak efektifannya ketentuan sebelumnya. Pada ketentutan yang baru GMV tidak lagi menjadi target untuk para sales dan lebih difokuskan pada kunjungan yang dilakukan oleh sales untuk meningkatkan penjualan Klikdaily. Berikut adalah ketentutan insentif *sales outsourcing* yang baru :

Target Sales Outsourcing

	1 Hari	Bulan
Visit	20	
New Merchant	3	80
New Merchant yang belanja	2	50
Active Outlet		70
Repeat Order Peresentase		60%

Insentive

Insentive Visit

PERSENTASE	JUMLAH	15
80%	16	Rp 5.000
100%	20	Rp 10.000

Insentive New Merchant

=+1 MERCHANT APPS	=+ PEMBELANJAAN PERTAMA DI
Rp 5.000	Rp 5.000

Insentive Active Outlet

Target	Insentif
70	Rp150,000
80	Rp200,000
100	Rp250,000

Sumber : Head of Project Manager Klikdaily

Gambar 3.2 Target Sales Outsourcing November – Desember

Peneliti membuat laporan harian dari taget yang telah dicapai oleh sales – sales tersebut dan kemudian membagikannya pada group whatsapp. Hal ini dilakukan sebagai push target dan motivasi kepada sales untuk terus melakukan pencapaian penjualan perbulannya. Berikut adalah laporan target harian yang dibuat oleh peneliti :

2 Oktober 2020					
Sales	Visit Warung	New Merchant	GMV SKU KHUSUS	GMV TOTAL	
Achmad Faisal	16	3	Rp -	Rp 1,086,000	58
Aqhsal Afriza	10	0	Rp -	Rp -	13
Bim Bim	12	3	Rp -	Rp 408,000	57
Jakaria Anhar	5	0	Rp -	Rp 1,392,500	23
Lukman	4	1	Rp -	Rp -	61

16 Oktober 2020				
Sales	Visit Warung	New Merchant	GMV SKU KHUSUS	GMV TOTAL
Achmad Faisal	20	5	Rp -	Rp 2,122,500
Aqhsal Afriza	21	1	Rp -	Rp 1,045,000
Bim Bim	20	3	Rp -	Rp 867,600
Jakaria Anhar	16	1	Rp -	0
Lukman	21	5	Rp -	Rp 1,080,000

3 Oktober 2020				
Sales	Visit Warung	New Merchant	GMV SKU KHUSUS	GMV TOTAL
Achmad Faisal	20	2	Rp -	Rp -
Aqhsal Afriza	17	0	Rp -	Rp -
Bim Bim	5	0	Rp -	Rp -
Jakaria Anhar	6	0	Rp 134,800	Rp 821,000
Lukman	17	2	Rp -	Rp -

17 Oktober 2020				
Sales	Visit Warung	New Merchant	GMV SKU KHUSUS	GMV TOTAL
Achmad Faisal	20		Rp 184,000	Rp 1,112,550
Aqhsal Afriza	16		Rp -	Rp -
Bim Bim	16		Rp -	Rp -
Jakaria Anhar	17		Rp -	0
Lukman	20		Rp 1,180,000	Rp 3,367,500

4 Oktober 2020				
Sales	Visit Warung	New Merchant	GMV SKU KHUSUS	GMV TOTAL
Achmad Faisal	0	0	Rp -	Rp -
Aqhsal Afriza	0	0	Rp -	Rp -
Bim Bim	0	0	Rp -	Rp -
Jakaria Anhar	0	0	Rp 309,000	Rp 3,196,850
Lukman	0	0	Rp -	Rp -

19 Oktober 2020				
Sales	Visit Warung	New Merchant	GMV SKU KHUSUS	GMV TOTAL
Achmad Faisal	20	0	Rp -	Rp -
Aqhsal Afriza	21	0	Rp -	Rp -
Bim Bim	20	3	Rp -	Rp -
Jakaria Anhar	14	0	Rp -	0
Lukman	20	6	Rp -	Rp 720,000

Sumber : Data Pribadi Peneliti, 2021

Gambar 3.3 Laporan Harian Sales Outsorcing

Peneliti juga membuat laporan bulanan yang berisi akumulasi insentif secara keseluruhan dari target yang telah dicapai oleh sales per hari nya. Laporan ini juga digunakan sebagai evaluasi buat perusahaan dengan membuat perbandingan terhadap kinerja sales dengan insentif yang telah diberikan terhadap sales. Sehingga setiap bulannya pasti selalu akan ada ketentuan baru terhadap sales. Dibawah ini merupakan contoh laporan bulanan dari *sales outsourcing* :

Achmad Faisal						
Date	Absent In	Absent Out	Duration	Realisasi Kunjungan/Hari	Incentive	Total
2020-10-01	10/1/2020 7:40:01	10/1/2020 17:19:39	09:39:38	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-02	10/2/2020 7:30:46	10/2/2020 20:49:30	13:18:44	16	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp5,000
2020-10-03	10/3/2020 7:45:31	10/3/2020 20:55:24	13:09:53	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-04			00:00:00	0	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp0
2020-10-05	10/5/2020 6:46:21	10/5/2020 18:47:28	12:01:07	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-06	10/6/2020 7:45:03	10/6/2020 18:10:25	10:25:22	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-07	10/7/2020 7:40:11	10/7/2020 17:37:46	9:57:35	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-08	10/8/2020 7:47:35	10/8/2020 17:52:51	10:05:16	21	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-09	10/9/2020 7:36:05	10/9/2020 17:19:55	9:43:50	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-10	10/10/2020 7:52:15	10/10/2020 17:23:35	9:31:20	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-11			0:00:00	0	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp0
2020-10-12	10/12/2020 7:38:35	10/12/2020 17:27:26	9:48:51	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-13	10/13/2020 6:15:31	10/13/2020 17:07:59	10:52:28	21	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-14	10/14/2020 7:42:15	10/14/2020 17:11:48	9:29:33	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-15	10/15/2020 6:36:45	10/15/2020 17:10:45	10:34:00	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-16	10/16/2020 7:21:48	10/16/2020 17:15:13	9:53:25	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-17	10/17/2020 7:59:49	10/17/2020 17:53:52	9:54:03	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-18			0:00:00	0	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp0
2020-10-19	10/19/2020 7:47:48	10/19/2020 17:12:02	9:24:14	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-20	10/20/2020 8:05:14	10/20/2020 17:15:08	9:09:54	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-21	10/21/2020 7:42:48	10/21/2020 17:06:58	9:24:10	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-22	10/22/2020 10:36:46	10/22/2020 18:23:07	7:46:21	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-23	10/23/2020 5:35:05		0:00:00	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-24	10/24/2020 7:51:15		0:00:00	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-25			0:00:00	0	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp0
2020-10-26	10/26/2020 5:49:04	10/26/2020 22:52:35	17:03:31	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-27	10/27/2020 7:39:06	10/27/2020 17:32:16	9:53:10	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-28	Libur		0:00:00	0	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp0
2020-10-29			0:00:00	0	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp0
2020-10-30	10/30/2020 7:01:47	10/30/2020 17:20:29	10:18:42	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
2020-10-31	2020-10-31 7:24:21	2020-10-31 17:14:50	9:50:29	20	5000/15 ,10.000/20 warung	Rp10,000
TOTAL					18.44444444	Rp245,000

Sumber : Data Pribadi Peneliti, 2021

Gambar 3.4 Laporan Bulanan Sales Outsourcing

Disisi lain peneliti melakukan koordinasi dengan customer service untuk membantu sales dalam melakukan follow up mitra-mitra klikdaily. *Customer service* bertugas untuk memantau waktu pembelanjaan, memberitahu event-event ataupun kupon dan diskon pembelanjaan yang sedang dilaksanakan serta menerima kritik dan saran dari para mitra Klikdaily. Hal ini bertujuan agar *customer-customer* tersebut tidak hilang dan tetap melakukan pembelanjaan di Klikdaily. Keluhan-keluhan yang disampaikan oleh mitra klikdaily adalah terkait dengan masalah aplikasi, voucher ataupun *delivery system* dari Klikdaily. Hal ini membuat mitra Klikdaily merasa nyaman untuk terus berbelanja di Klikdaily karena perhatian dan respon yang dilakukan oleh pihak Klikdaily terhadap mereka.

Pada pertengahan oktober, bapak Auri mendatangkan seorang kepala sales yang bertugas sebagai tangan kanan dalam mengurus sales lapangan outsourcing. Salah satu kegiatan baru yang harus dilakukan adalah *sales outsourcing* dan *customer service* ditugaskan untuk melakukan follow up terhadap toko-toko yang sudah lama tidak melakukan pembelanjaan. Selain untuk mengejar customer-customer lama dari Klikdaily, hal ini dilakukan untuk melihat keefektifan antara sales dan *customer service*. Setelah kegiatan *follow up* ini berlangsung selama 1 bulan lebih, hasilnya menunjukan bahwa antara sales dan customer service saama-sama berdampak positif dalam menaikan pendapatan perusahaan.

Tugas divisi *business development* adalah memantau kinerja dari sales lapangan untuk mengepush target penjualan dan profit perusahaan serta membangun hubungan dengan konsumen melalui sales-sales ini dan customer serviceTarget market yang disasar oleh Klikdaily adalah toko-toko tradisional ataupun warung. Dimana toko-toko dan warung ini masih kurang peka terhadap teknologi. Sehingga

sales berfungsi sebagai orang yang tetap melakukan follow up dan membantu para warung untuk melakukan pembelanjaan di Klikdaily. Serta customer service selalu kita pantau dan arahkan untuk dapat menanyakan serta menghadapi setiap keluhan dari customer dengan baik yang membuat customer merasa diperhatikan. Melalui *service quality* yang diberikan sales dan customer service terhadap konsumen membuat konsumen merasa puas dan kesetiaan konsumen terhadap Klikdaily semakin meningkat.

.

B. Follow Up Surveyor

Selain memantau kinerja dari *sales outsourcing*, peneliti juga memantau kinerja dari para surveyor serta memberikan tugas-tugas yang harus dilakukan oleh surveyor. Surveyor adalah orang yang direkrut oleh perusahaan untuk melakukan kunjungan dan memperkenalkan Klikdaily kepada calon – calon *custo*mer yang baru serta melakukan survey – survey terkait data yang dibutuhkan oleh tiap divisi yang ada di perusahaan. Surveyor disini memiliki target yang harus dicapai, namun tidak sebanyak dari target yang diberlakukan kepada sales outsorucing. Target dari surveyor ini hanyalah sebatas jumlah visit atau kunjungan yang dilakukan pada hari itu sekaligus melakukan survey lapangan. Sama seperti *sales outsourcing* peneliti juga memberikan laporan harian dan bulanan untuk surveyor sebagai push target serta mengakumulasikan keseluruhan dari insentif yang didapat oleh surveyor. Untuk tugas utama dari surveyor adalah melakukan visit atau kunjungan untuk mencari customer-customer baru. Target kunjungan surveyor adalah sebanyak 15 toko dalam sehari dan mendapatkan insentif sebesar lima ribu rupiah.

Bapak Auri memiliki satu project kerja sama dengan pihak bank mandiri. Kerja sama ini dilakukan pada perjanjian yang telah disepakati bersama dan ada bukti hitam diatas putih. Pada perjanjian ini Klikdaily akan menawarkan kepada para mitra Klikdaily melalui surveyor untuk membuka tabungan pada bank mandiri ataupun menjadi agen dari bank mandiri. Jika pihak Klikdaily mendapatkan orang sesuai dengan target yang ditetapkan, maka Klikdaily akan mendapatkan keuntungan berupa insentif. Sebelum menawarkan produk-produk dari mandiri, peneliti membuat pertanyaan dan survey terlebih dahulu terkait dari *project* bank mandiri. Berikut adalah rekapan data dari hasil surveynya:

Full Name	Customer Na	Date Create	Nama Warung	Alamat Warung	Apakah Warung Mitra Klikdaily ?	Apakah Sudah Punya Rekening di Bank Mandiri?	Apakah mau daftar tabungan now	Apakah sudah ada PPOB?	Apakah tertartik menjadi agen Bank Man
Amri irma	toko uda	2020-10-01	toko uda	cikarang utara	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko ida	2020-10-01	toko ida	kedung waringin	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko restu	2020-10-01	toko restu	kedung waringin	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko Hira	2020-10-01	toko hira	kedung waringin	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko sri indal	2020-10-01	toko sri indah	kedung waringin	Bukan Mitra KD	Sudah Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko kaido	2020-10-01	toko kaido	kedung waringin	Bukan Mitra KD	Sudah Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko Via	2020-10-01	toko via	cikarang utara	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko insan	2020-10-01	toko insan	cikarang utara	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko Andro	2020-10-01	toko andro	cikarang utara	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko Ruli	2020-10-01	toko ruli	cikarang utara	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko patin	2020-10-02	toko patin	cikarang timur	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko Ali	2020-10-02	toko Ali	cikarang timur	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko Agung	2020-10-02	tokk Agung	cikarang utara	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko hj mila	2020-10-02	toko hj mila	cikarang selatan	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko kiara	2020-10-03	toko kiara	cikarang utara	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko andi	2020-10-03	toko andi	cikarang utara	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko Riskan	2020-10-03	toko Riskan	Cikarang Utara	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko alriska	2020-10-03	toko Alriska	Cikarang Utara	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko samen	2020-10-03	toko samen	karang bahagia	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko irsya	2020-10-03	toko itsya	karang bahagia	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko nung	2020-10-05	toko nung	karang bahagia	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	warung babı	2020-10-05	toko babeh	kedung Waringin	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko isna	2020-10-05	toko isna	kedung waringin	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko Gemilan	2020-10-05	toko Gemilang	cikarang timur	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko pribumi	2020-10-05	toko pribumi	Cikarang timur	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko mandiri	2020-10-05	toko mandiri	Cikarang timur	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko subur	2020-10-05	toko subur	Cikarang timur	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko ninda	2020-10-05	toko ninda	cikarang timur	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko odon jay	2020-10-05	toko odon	karang bahagia	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	toko pelita	2020-10-05	toko pelita	Cikarang utara	Bukan Mitra KD	Sudah Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Sudah ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri
Amri irma	warung rina	2020-10-06	toko rina	Cikarang Utara	Bukan Mitra KD	Belum Punya Rekening Di Bank Mandiri	Tidak mau daftar tabungan now	Belom ada PPOB	Tidak tertarik jadi agen bank mandiri

Sumber : Data Pribadi Peneliti, 2021

Gambar 3.5 Hasil Survey Awal Bank Mandiri

Setelah melakukan survey awal, peneliti menarik data terkait dengan nama toko, alamat dan nomor telepon dari mitra klikdaily untuk dikunjungi para surveyor. Setelah para surveyor berhasil mengumpulkan data - data berupa jumlah mitra yang mau mendaftar pada *project* ini serta alasan mereka tidak mau membuka tabungan atau menjadi agen dari bank mandiri. Peneliti menganalisis dan membuat laporan

kemudian memberikannya kepada bapak Auri untuk disampaikan kepada pihak mandiri.

Selanjutnya peneliti mendapatkan arahan mengenai survey -survey apa saja yang dibutuhkan oleh setiap divisi dari bapak Auri sebagai orang yang bertangggung jawab terhadap surveyor. Survey- survey yang dibutuhkan oleh perusahaan, biasanya seperti survey harga – harga tiap produk yang ada di Klikdaily, survey harga minyak goreng, survey harga untuk rempah-rempah dan survey harga takokak. Peneliti membuat pertanyaan berdasarkan dari data yang diberikan terkait dari harga-harga produk dari Klikdaily. Peneliti membuat pertanyaan melalui satu sistem yang bernama *salesmart* yang dapat berfungsi sebagai wadah untuk melakukan survey-survey harga ataupun barang. Berikut adalah contoh pertanyaan survey yang akan diberikan kepada surveyor :

Berapa harga beli warung Rebo Kuaci Caramel 150 gr/karton?
Berapa harga beli warung Good Day Cappucino 25 gr/karton?
Berapa harga beli warung Cap Kaki Tiga Jambu 320 ml/karton?
Berapa harga beli warung Cap Kaki Tiga Jeruk 320 ml/karton?
Berapa harga beli warung Cap Kaki Tiga Leci 320 ml?
Berapa harga beli warung Kingkong Anti Nyamuk Bakar/karton?
Berapa harga beli warung Ultra Milk UHT Coklat 125 ml/karton?
Berapa harga beli warung ULTRA MILK SUSU UHT STRAWBERRY/karton?
Berapa harga beli warung Teh Kotak 200 ml/karton?
Berapa harga beli warung Bendera UHT Coklat 115 ml/karton?
Berapa harga beli warung Bendera UHT Stroberi 115 ml/karton?
Berapa harga beli warung Good Day Moccacino 20 gr/renceng?

Sumber : Data Pribadi Peneliti, 2021

Gambar 3.6 Pertanyaan – Pertanyaan Survey Harga Barang

Setelah surveyor berdasarkan mendapatkan data – data yang dibutuhkan, peneliti akan menarik data tersebut dari sistem dan membuat laporannya dalam bentuk excel.

Untuk survey takokak lebih berbeda dari survey yang dilakukan pada biasanya. Selain dari melakukan survey harga teh takokak, surveyor juga harus bisa menawarkan produk teh takokak tersebut kepada konsumen ataupun mitra Klikdaily beserta dengan alasan penolakannya. Teh takokak merupakan salah satu produk baru yang ada di Klikdaily. Peneliti bertugas untuk memberikan arahan kepada surveyor dan memberikan produk teh takokak tersebut untuk dijual surveyor kepada mitra Klikdaily, pada saat melakukan survey harga.

Survey-survey tersebut dibutuhkan untuk melihat harga yang cocok untuk masuk kepada konsumen-konsumen serta seberapa besar kesediaan konsumen dalam mengeluarkan sejumlah uang untuk satu produk tersebut. Hal ini dilakukan agar pihak Klikdaily tetap bisa menyesuaikan harga kepada para konsumen dan mitra Klikdaily demi mempertahankan konsumen dan kemajuan dari perusahaan.

Busines development Klikdaily berperan untuk melihat peluang pasar dan melakukan research yang dibutuhkan oleh perusahaan melalui surveyor untuk dapat menjalankan projek-projek baru yang dianggap berpotensi dan menghasilkan profit untuk perusahaaan serta perusahaan juga dapat menyesuaikan produk atau harga sesuai dengan kebutuhan pasar dan konsumen.

C. B2B Project

Pada tugas – tugas yang berkaitan dengan *B2B Project* ini peneliti berada dibawah tanggung jawab bapak Albert yang menjabat sebagai *business development excecutive.* Tugas yang diberikan yang pertama yaitu peneliti melakukan research harga dan membuat hasil presentasi mengenai produk-produk fresh seperti ayam, ikan, daging melalui internet ataupun email kepada supplier lain dan melakukan perbandingan dari harga supplier yang teelah ditetapkan. Klikdaily

ingin melakukan inovasi terhadap produknya dengan menambah produk baru diluar dari produk *fast moving customer goods*. Klikdaily tidak hanya ingin menambah produk-produk fresh saja tetapi Klikdaily juga ingin bermain pada rempah-rempah atau yang biasa disebut dengan bumbu masak. Berikut adalah presentasi dari perbandingan harga produk fresh tersebut :

Comparison

Tiger Whole Prawn	1 Kg | Size: 36-45	165,000
Tiger Whole Prawn	1 Kg | Size: 41-50	155,000
Tiger Whole Prawn	1 Kg | Size: 50-60	150,000
Tiger Whole Prawn	1 Kg | Size: 61-70	145,000
Prawn Vanamei (Kulit & Kepala)	1 Kg | Size: 51-60	150,000
Prawn Vanamei (Kulit & Kepala)	1 Kg | Size: 61-70	140,000
Prawn Vanamei (Kulit & Kepala)	1 Kg | Size: 71-80	130,000
Prawn Vanamei (Kulit & Kepala)	1 Kg | Size: 80-100	125,000
Prawn Vanamei (Kulit & Kepala)	1 Kg | Size: 100-200	112,000

Price List Hayati Seafood			
Jenis	Kg	Harga	
Udang vannamei 26/30	1	Rp	159,650.00
Udang vannamei 31/40	1	Rp	154,500.00
Udang vannamei 41/50	1	Rp	149,350.00
Udang vannamei 51/60	1	Rp	144,200.00
Udang vannamei 61/70	1	Rp	139,050.00
Udang vannamei 71/90	1	Rp	133,900.00

Sumber : Data Pribadi Peneliti, 2021

Gambar 3.7 Tabel Comparison Harga Produk Fresh

Tugas kedua yang diberikan yaitu peneliti harus mencari partner-partner eksternal yang akan diajak kerja sama dalam supply barang. Peneliti mencari partner-partner potential melalui internet ataupun Instagram, kemudian menghubungi nya melalui email terkait dengan kerja sama yang akan dilakukan. Setelah peneliti mendapatkan balasan, peneliti selanjutnya mendapatkan arahan dari bapak Albert mengenai jadwal zoom meeting dengan pihak partner. *Business Developme*nt memiliki berbagai macam *project. Project partner* yang pertama yaitu berkaitan dengan produk FMCG seperti sayur box, go fresh dll. Klikdaily menyuplai produk seperti air mineral, kecap bango, indomie dan sebagainya.

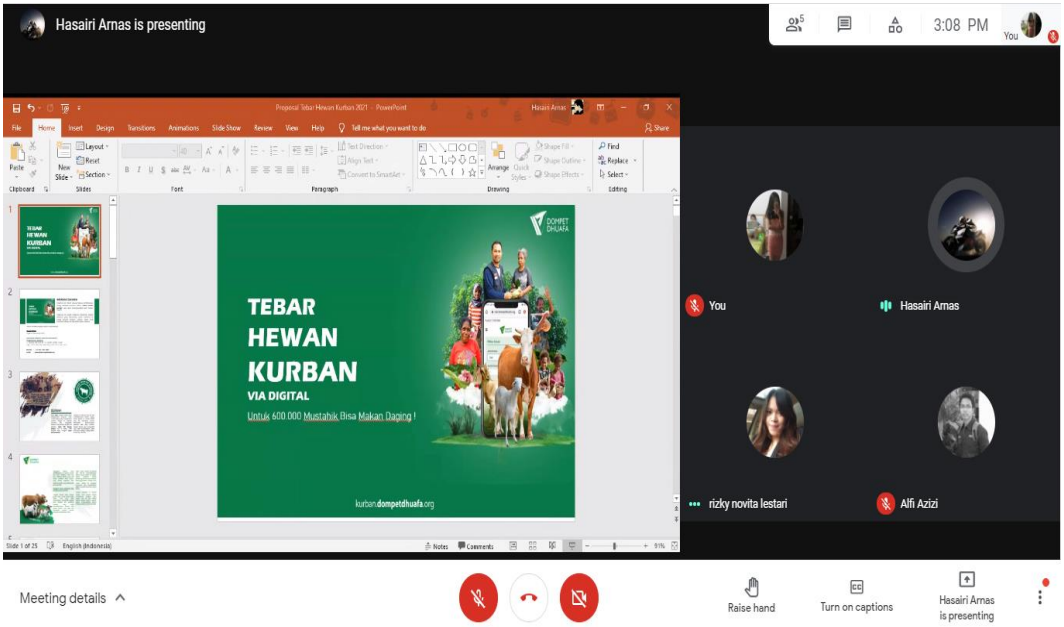
Project partner kedua berkaitan dengan beras hitam seperti lingkar organik, mentik organic, nourish Indonesia dan masih banyak lagi. Project partner ketiga berkaitan dengan HORECA, yaitu restoran-restoran serta tempat catering. Project yang keempat berkaitan dengan sembako untuk yayasan sosial, ataupun perusahaan yang ingin membuat paket sembako untuk karyawannya. Project yang terakhir berkaitan dengan supply garam kasar. Peneliti mencari pabrik-pabrik garam kasar, perusahaan-perusahaan atau toko-toko yang berkaitan dengan kimia. Setelah mendapatkan semua kontak yang ada, peneliti menelpon setiap nomor-nomor tersebut untuk menjelaskan garam kasar dari Klikdaily dan merekap semua data tersebut dalam bentuk laporan. Berikut adalah laporan terkait dari project garam kasar :

14	Wahana Persada Nusantara	300 ton/month		Jakarta Utara	kirim penawaran ke wa 08778267
15	Wongso Sukses Mandiri				tidak angkat
16	Niju Indonesia Cemerlang	tergantung permintaan			Kirim penawaran ke kayandiulfah(
17	Jaya Utama Santikah				tidak angkat
18	GAPMMI			Jakarta Selatan	Asosiasi ngambil dari beberapa a
19	Asia Chemical Industry	sibuk		Tangerang	
20	PT. Mada Putra Perkasa | Distributor Bahan Kimia	8 ton	garam halus 3000/kg	Jakarta Timur	(021) 4800948 purchasing@madakimia.com,p
21	Harum Kimia	tidak pakai garam		Jakarta Pusat	021) 3912465
22	Toko Kimia Jakarta	garam kasar	whatsaapp	Jakarta Pusat	0812-7086-8021
23	Sinar Kimia		tidak bisa nomornya	Tangerang	0818236901
24	Multi Kimia		kirim penawaran ke email multisakakimia@gmail.com,bapak budi	Jakarta	(021) 6249604
25	Toko Fajar Setia	nomor tidak ada		Jakarta	(021) 5252484
26	Dinda Chemical	garam halus	2000/kg,20 ton -30 ton	Bekasi	0877-8820-6795
27	Sabun Cair Laundry	tidak diangkat		Tangerang	0822-5866-8033
30	Toko Arya Kimia No 27	garam halus,tidak paka	harga 2.600		+6287786397602
31	CV. Alpha Jaya Tehnik	tidak pakai garam			021 – 5571 4848 0851 0186 3000 0818 712 503
32	Toko Mandiri Kimia	garam halus	3500(garam halus) dan 2500(garam kasarr),penggunaan lumayan banyak	mandiri.selaras@yahoo	0877-7140-1999
33	Toko Raja Kimia	garam kasar..	ambil sedikit banget cuma 1 karung		(021) 5909603
34	Panca Jaya Chemical Store	tidak diangkat			(021) 5663625
35	Toko Kimia Omega (Ciputat)	garam kasar..	kirim penawaran ke whatsaap		0812-9579-9895
36	Toko Kimia Sumber Abadi	dimatiin.			0851-0026-2852
37	Hendri bayu	garam kasar lokal 50-60 ton/month	850/kg dan TOP 1 bulan		
38	Multi Jaya Kimia	garam halus	10 sak, multijayakimia@gmail.com		(021) 53125588
39	Toko Kimia 47	panggilan dialihkan			0816-1302-389
40	Toko Kimia & Fiberglass Sumber Kimia	tidak diangkat			(021) 5397833
41	AJS Chemindo(hidrogen,formalin,powder)		danam garam 2800 garam halus, chemindo.ajs@gmail.com	081290587686	(021) 7562419
42	Mega Kimia	tidak dapat dihubungi			(021) 6255739

Sumber : Data Pribadi Peneliti, 2021

Gambar 3.8 Laporan Follow Up Project Garam Kasar

Peneliti tidak hanya sekedar menghubungi partner-partner tersebut, tetapi peneliti juga turut ikut melakukan meeting dengan para partner melalui zoom meeting. Berikut adalah gambar dari meeting peneliti dengan *partner-partner B2B project:*



Sumber : Data Pribadi Peneliti, 2021

Gambar 3.9 *Zoom Meeting Online B2B Project*

Setelah melakukan meeting tersebut peneliti bertugas untuk membuat MOM dari meeting yang dilakukan serta melakukan follow up terhadap partner-partner yang sudah dihubungi. Berikut adalah gambar dari MOM meeting data follow up partner yang dilakukan oleh peneliti :

KLIKDAILY

MINUTES OF MEETING

Day, Date : **Tuesday, 8th June 2021**
Place : **Zoom Meeting**
Divisions : **Dompet Kilat x KlikDaily**
Participants : Auri (Senior BD and Project Manager), Frinda (Marketing), Jennifer (BD Intern), Julio (BD Intern)

No	Meeting Topics
1	Dompet Kilat dan KlikDaily melakukan *Introduction Company Profile*.
2	Dompet Kilat meminta Business Record dan Business Cycle dari KlikDaily
3	Persyaratan Dompet Kilat : - KTP - NPWP (bisa dikesampingkan dikarnakan warung kecil tidak punya NPWP)
4	Biaya-biaya yang ada pada Dompet Kilat: - Biaya Aplikasi (1x) - Bunga Pinjaman
	Next Step
1	Menunggu NDA

Sumber : Data Pribadi Peneliti, 2021

Gambar 3.10 MOM Meeting

No	First Approach	2nd contacted date	3rd contacted date	last contacted	Nama Partner	PIC KD	PIC Partner	Feedback	Pemakaian	Status
1	11/11/2020	11/12/2020		11/12/2020	Halodoc	Albert		Approach Via Linkedin		On progress
2	9/2/2020	11/11/2020		11/11/2020	Fitco	Albert	Levi/Fennie	ordered 50 kg; Request TOP n/14		On progress
3	10/26/2020	11/12/2020	11/13/2020	11/12/2020	Tumbuh.co	Jennifer	Rizky	Belum fokus keberas hitam untuk sekarang		Drop
4	10/19/2020	11/12/2020		11/12/2020	Lingkar Organik	Jennifer	CS	masih ada stok dari petani		Hold
5	10/12/2020	11/11/2020		11/11/2020	Beras Sehat	Jennifer	CS	butuh kemasan 50 kg		Hold
6	11/11/2020			11/12/2020	SehatQ	Albert	Fandri	Kirim Proposal Penawaran		On progress
7	11/11/2020			11/11/2020	Ecozest	Jennifer		Kirim Proposal Penawaran		No Respond
8	11/11/2020			11/11/2020	Toko Agro	Albert	CS	Akan menghubungi kembali jika butuh		Hold
9	11/12/2020			11/12/2020	SESA Indonesia	Jennifer	CS	Kirim Proposal Penawaran		No Respond
10	10/9/2020	10/21/2020	10/23/2020		Nourish Indonesia	Jennifer	CS	Kirim Proposal Penawaran		No Respond
11	10/19/2020	-	-	10/19/2020	Mentik Organik	Jennifer	Bilqis	Hanya bisa ambil ekafarm karena mereka distributornya		Drop
12	10/12/2020	-	-	11/12/2020	Genki Plant	Jennifer	CS	Owner Menolak		Drop
13	10/19/2020	10/28/2020	10/29/2020	10/29/2020	Puregreen Organic	Jennifer	CS	Ada lahan sendiri		Drop
14	11/12/2020	-	-	11/12/2020	Mamima Organic	Jennifer	CS	Sudah ada beras hitam sendiri		Drop
15	11/12/2020	-	-	11/12/2020	Ratutiberasbali_bogor	Jennifer	CS	Sudah pegang resseler merk lain		Drop
16	11/12/2020	11/20/2020	11/25/2020	12/3/2020	Natural Joy	Jennifer	CS	Belum dibales lagi		Hold
17	11/12/2020	11/13/2020	11/13/2020	11/13/2020	Porsiku.id	Jennifer	CS	Tidak dibales		No Respond
18	11/13/2020	11/13/2020	11/13/2020	11/13/2020	Berashitamanugrah(IG)	Jennifer	CS	Tidak dibales		No Respond
19	11/12/2020	-	-	11/13/2020	Berashitam_organik	Jennifer	CS	Produsen beras hitam langsung,25rb/kg,mengajukan kerja sama balik		Drop
20	11/13/2020	-	-	11/25/2020	Awetsehat	Jennifer	CS	Tidak mau ngambil stock dulu		Drop
21	11/12/2020	-	-	11/25/2020	Blessingorganic	Jennifer	CS			No Respond
22	11/12/2020	-	-	11/25/2020	yadefaorganicfood	Jennifer	CS			No Respond
23	11/12/2020	-	-	11/25/2020	healthyfood_byzhafira	Jennifer	CS			No Respond
24	11/12/2020	-	-	11/12/2020	ineedrice	Jennifer	CS	Dapat harga 23rb dari supplier lain		Drop
25	11/12/2020			11/25/2020	Orgenicst	Jennifer	CS	Tidak dibales		Drop
26	11/12/2020	-	-	11/12/2020	nature.eleven	Jennifer	CS	Harga tidak masuk		Drop
27	11/12/2020			11/13/2020	sonaorganic	Jennifer	CS	Masih ada stok beras hitam		Drop

Sumber : Data Pribadi Peneliti, 2021

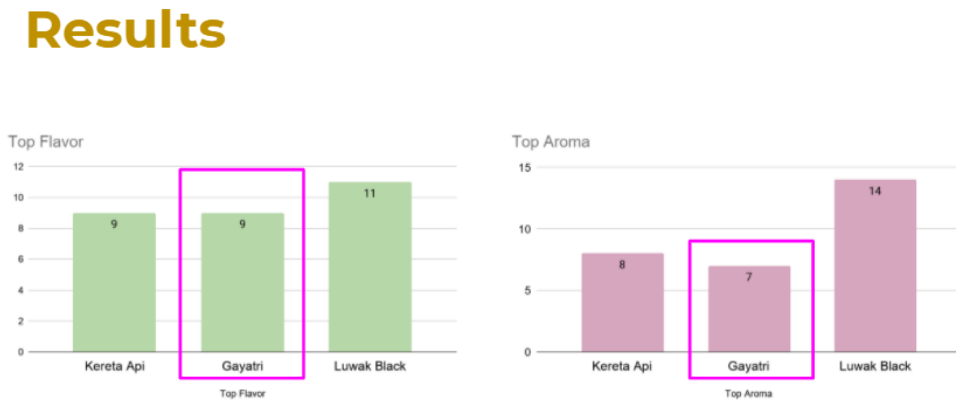
Gambar 3.11 Data *Follow Up Partner*

Tugas terakhir yang dilakukan oleh peneliti adalah melakukan survey dengan membawa beberapa macam kopi kepada orang-orang internal dari Klikdaily. Survey ini dilakukan untuk melihat kopi mana yang lebih berpotensi untuk dijual kepasaran. Berikut adalah rekapan data serta hasil presentasi mengenai survey kopi yang dibuat oleh peneliti :

Nama Taster	Category Segment	Best - Unsweetened				Worst - Unsweetened			
		Category				Category			
		Kopi Kapal Api	Kereta Api Hitam	Kereta Api Alluminium	Kereta Api Coklat	Kopi Kapal Api	Kereta Api Hitam	Kereta Api Alluminium	Kereta Api Coklat
Gita	B				Aroma and Flavour		Aroma and Flavour		
Frida	C				Aroma and Flavour			Aroma and Flavour	
Ratih	A	Flavour			Aroma			Aroma and Flavour	
Albert	C				Aroma and Flavour			Aroma and Flavour	
Desmond	B	Flavour			Aroma		Flavour	Aroma	
Agnes	A	Aroma and Flavour					Aroma and Flavour		
Mariska	C	Aroma and Flavour					Aroma and Flavour		
Auri	A	Flavour			Aroma				
Vani	B				Aroma and Flavour		Aroma and Flavour		
Jeni	C				Aroma and Flavour		Aroma and Flavour		
Jojo	A	Aroma and Flavour						Aroma and Flavour	
Fadli	B	Aroma and Flavour					Aroma and Flavour		
Deva	C	Aroma						Aroma	
Calvin	B				Aroma and Flavour		Aroma and Flavour		
Ocan	A				Aroma and Flavour		Aroma and Flavour		
Dave	B				Aroma and Flavour		Aroma and Flavour		
Angga	A				Aroma and Flavour		Aroma and Flavour		
Mellissa	C	Aroma and Flavour					Aroma and Flavour		
Ko Indra	A	Flavour	Aroma						Aroma and Flavou
Agus	A			Flavour					
Abi	B			Aroma	Flavour			Allum	Flavour
Luigi	B	Aroma and Flavour					Flavour	Aroma	
Bagas	B				Aroma and Flavour		Aroma and Flavour		
Husni	A				Aroma and Flavour		Aroma and Flavour		
Andika	A	Aroma and Flavour						Aroma and Flavour	
Rizka	C	Aroma and Flavour					Aroma		Flavour
Dika	C				Aroma and Flavour			Aroma and Flavour	
Evan	C				Aroma and Flavour			Aroma and Flavour	
Indra	A	Aroma and Flavour					Aroma	Flavour	
Mutia	C				Aroma and Flavour		Aroma and Flavour		

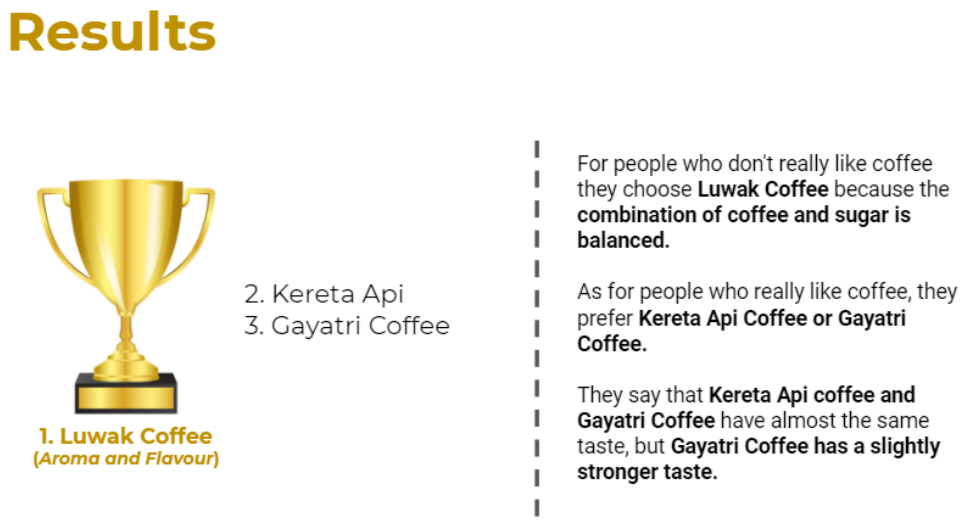
Sumber : Data Pribadi Peneliti, 2021

Gambar 3. 12 Data Survey Kopi



Sumber : Data Pribadi Peneliti, 2021

Gambar 3.13 Presentasi Hasil Survey Kopi



Sumber : Data Pribadi Peneliti, 2021

Gambar 3.14 Presentasi Hasil Survey Kopi

Peranan *business development* ini bertujuan agar perusahaan Klikdaily memiliki relasi dengan para perusahaan lokal yang dapat saling menguntungkan satu sama lain. Pada b2b project, *business development* harus dapat memberikan *service quality* yag baik agar para partner atau mitra yang bekerja sama juga merasa puas dan mungkin aka nada kemungkinan kerja sama untuk projek lain lagi dikemudian hari.

3.3.2 Kendala Yang Ditemukan

A. Follow Up Sales dan *Customer Service*

Kendala yang dialami oleh penulis selama memegang *follow up sales* yang pertama yaitu sistem salesmart, databoard dan data studi klikdaily yang terkadang mengalami down sehingga penulis tidak bisa menarik data harian yang membuat sales menjadi malas-malasan dalam mencapai target. Kendala yang kedua yaitu peneliti mendapati sales melakukan kecurangan dalam menlakukan visit kunjungan dan new merchant yang didaftarkan serta sistem penjualan melalui pengepul atau

dengan sistem menitipkan barang tersebut diwarung kemudian dijual lagi keluar dengan harga yang lebih tinggi oleh sales. Sedangkan customer service membantu sales dalam melakukan verifikasi data toko secara bohong, disaat toko tersebut sebenarnya tidak benar-benar ada atau mau mendaftar.

B. Follow Up Surveyor

Kendala yang dialami oleh penulis selama memegang *follow up surveyor* yang pertama sama seperti kendala pada *follow up sales dan customer service* yaitu sistem salesmart, databoard dan data studi klikdaily yang mengalami down. Kendala yang kedua yaitu hasil survey yang tidak berdasarkan data di lapangan namun data tersebut dibuat berdasarkan argument sendiri.

3.3.3 Solusi Atas Kendala Yang Ditemukan

A. Follow Up Sales* dan *Customer Service

Untuk kendala yang pertama peneliti melaporkan kepada bapak Auri dan mencari alternatif yaitu dengan melakukan koordinasi manual kepada sales dan kepala sales. Untuk kendala yang kedua peneliti melaporkan dan mengadakan rapat kepada bapak Auri dan bapak Misael sebagai atasan dari divisi *business development*. Selanjutnya peneliti diberikan arahan untuk melakukan penelitian lebih lanjut dari kecurangan yang dilakukan oleh *sales* dan *customer service*. Selain itu peneliti dan bapak Auri melakukan rapat dengan pihak salesmart dan mengganti sistem untuk meminimalisir kecurangan yang ada.

B. Follow Up Surveyor

Untuk kendala pertama sama seperti yang dilakukan peneliti kepada sales. Sedangkan untuk kendala kedua peneliti melakukan rapat dengan para surveyor untuk mendengarkan tiap kendala dan alasan mereka. Surveyor mengatakan bahwa

melakukan survey pada warung sangatlah sulit sehingga mereka membuat survey perkiraan dari hasil survey yang lain. Peneliti dan bapak Auri mencari solusi untuk para surveyor tersebut yaitu dengan mengosongi survey jika toko menolak untuk menjawab. Meskipun data yang dikumpulkan sedikit namun valid untuk dijadikan pertimbangan perusahaan.