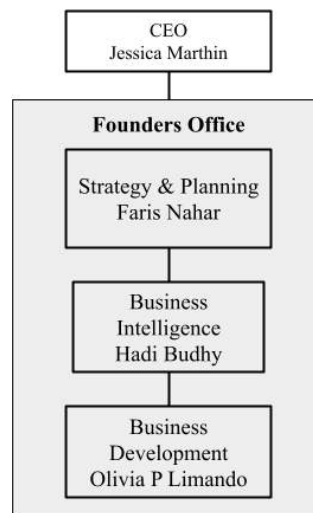


## BAB III

### PELAKSANAAN KERJA MAGANG

#### 3.1 Kedudukan dan Koordinasi



**Gambar 3.1 Kedudukan Penulis dalam Struktur Organisasi**

Sumber: Data Pribadi Penulis, 2021

Praktik kerja magang dilakukan di PT Menggapai Bintang Angkasa (Grouu) sebagai pekerja magang atau *Internship* yang ditempatkan di posisi Business Development. Dalam setiap tugas yang dilakukan, penulis berkoordinasi dan memberikan pertanggungjawaban kerja langsung kepada Ibu Jessica Marthin selaku pembimbing lapangan. Aktivitas magang di Grouu diberikan pekerjaan yang serupa dengan pekerja tetap yang tentunya dengan pekerjaan aktivitas pengembangan bisnis untuk jangka panjang.

Dalam menjalankan tugas sebagai Business Development, kedudukan penulis menjadi salah satu anggota tim yang bertugas untuk melakukan pengembangan ide bisnis untuk perusahaan dalam jangka panjang agar mendapatkan *customer relations*,

*customer retention*, dan meningkatkan *Brand Awareness*. Penulis mendapatkan sebuah projek untuk meningkatkan *exposure* perusahaan dengan melakukan *Partnership* dengan berbagai Media usaha Offline dengan melakukan Co-Marketing penempatan Brosur. Dalam hal ini, penulis melakukan pencarian potensi *Client* dan *Follow Up* setiap client lalu melakukan *Pitching*/Presentasi untuk kerjasama. Dalam melaksanakan tugas kerja magang ini, penulis dituntut aktif untuk berkoordinasi dengan divisi lain, yaitu dalam bagian *Marketing* dan *Business Intelligence*.

### 3.2 Tugas yang dilakukan

Praktik Kerja Magang di PT Menggapai Bintang Angkasa (Grouu) berlangsung selama 3 bulan terhitung sejak 12 April 2021 hingga 12 Juli 2021. Setiap pekerjaan yang diberikan selama periode magang dilakukan secara individual dan memiliki hubungan dengan divisi lain, seperti tim kreatif untuk memvisualisasikan informasi terkait promosi produk atau produk baru dan tim teknologi yang mengatur setiap kode promo. Penulis mengerjakan tugas yang sudah terlampir dalam Laporan Kerja Magang (KM 5). Berikut tugas yang diberikan selama periode magang:

**Tabel 3.1 Tugas yang dilakukan Penulis**

No	Pekerjaan	Tujuan	Koordinasi	Frekuensi	Hasil
1	Melakukan <i>Partnership</i> dengan perusahaan <i>Baby Related</i> dan menjaga relasi dengan <i>Partnership</i> .	Untuk meningkatkan <i>Brand Awareness</i> Perusahaan	Jessica Marthin dan <i>Partnership</i>	Pekerjaan setiap hari selama Praktik Kerja Magang (3 bulan)	Menjadi Database dan penulis belajar untuk menjalin sebuah relasi antar perusahaan.
2	Melakukan <i>Pitching</i> kepada <i>Partnership</i> sebagai bentuk penawaran kerjasama yang	Menjelaskan profil perusahaan secara detail dan bentuk kerjasama yang	Jessica Marthin dan <i>Partnership</i>	Pekerjaan setiap hari selama Praktik Kerja Magang (3 bulan)	Penulis belajar dalam meningkatkan skill dalam berkomunikasi dan memahami

	akan dilakukan	dilakukan			sistem dalam menjalin kerjasama
3	Rekap Laporan Bulanan untuk diberikan kepada <i>Partnership</i> sebagai hasil dari aktivitas kerjasama yang dilakukan	Agar <i>Partner</i> mengetahui hasil dari kerjasama dan pendapatan yang diterima.	Jessica Marthin dan <i>Partnership</i>	Pekerjaan dilakukan 1 kali dalam sebulan	Penulis belajar mengenai sistem untuk pengumpulan data.
4	Menganalisa aktivitas yang dilakukan oleh <i>Partnership</i>	Untuk mengetahui efektivitas dari kerjasama yang dilakukan, agar ada feedback yang bisa diberikan atau perubahan untuk meningkatkan efektivitas.	Jessica Marthin dan <i>Partnership</i>	Pekerjaan dilakukan 1 kali dalam sebulan	Penulis mengetahui kinerja dalam melakukan <i>Partnership</i> dalam efektivitasnya
5	Menyusun rencana pengembangan bisnis baru untuk perusahaan	Untuk meningkatkan perkembangan bisnis perusahaan dalam jangka panjang atau pendek.	Jessica Marthin dan <i>Team Business Development</i>	Pekerjaan dilakukan 1 kali seminggu dalam 2 bulan diawal.	Penulis belajar dalam menjalin hubungan dengan Tim dan melakukan <i>Brainstorming</i> untuk kemungkinan rencana yang bisa dijalankan untuk mempertahankan perusahaan dalam jangka panjang.
6	Pembuatan proposal dan deck (Slide Presentasi) untuk pengembangan bisnis baru	Setelah menyusun rencana, mulai pembuatan proposal dan deck untuk	Jessica Marthin dan <i>Team Business Development</i>	Pekerjaan dilakukan 1 kali seminggu	Penulis belajar dalam membuat sebuah skema bisnis baru dan <i>Pitch Deck</i> .

		memperjelas bentuk skema bisnis baru dan deck untuk pitching kepada <i>potential client</i> .			
7	Mempersiapkan kebutuhan <i>Printing Brosur</i> untuk <i>Partnership</i>	Dalam setiap brosur akan ada <i>QR Code Specialization</i> sehingga setiap Brosur yang sampai ke tiap Partner berbeda, untuk meminimalisir adanya kesalahan dalam pengiriman.	Team Marketing	Pekerjaan dilakukan 1 kali dalam sebulan	Penulis belajar untuk lebih teliti dan mengkoordinasi setiap kebutuhan <i>Partnership</i> sebelum dikirimkan.
8	Mempersiapkan pengiriman Brosur untuk <i>Partnership</i> (Bentuk <i>partnership</i> yang dilakukan adalah kerjasama <i>Co-Marketing</i> dengan penempatan brosur)	Persiapan Offline Brosur dilakukan untuk dikirim dengan kurir ekspedisi ke <i>Partnership</i> .	Pak Asep sebagai pengatur kurir pengiriman.	Pekerjaan dilakukan 1 kali dalam sebulan	Penulis belajar dalam mempersiapkan hal-hal kecil dalam melakukan Offline Brosur <i>Partnership</i> .
9	Mencari atau menganalisis Dokter atau Media Partner untuk di List agar nantinya dapat di approach menjadi calon klien dan juga	Listing ini dilakukan untuk melihat seberapa banyak potensi calon klien dan media partner untuk diajak bekerjasama.	Jessica Marthin dan Tim Marketing	Pekerjaan dilakukan selama 2 bulan terakhir di waktu senggang disaat kerjaan utama sudah selesai.	Penulis mengetahui adanya banyak potensi kerjasama dan mengetahui banyak perusahaan lebih jelas

	calon channel partner.				
10	Melakukan Penawaran kerjasama menjadi Vendor dalam Mekari by Talenta	Untuk menjadi salah satu vendor di dalam List Mekari sebagai Platform yang menawarkan Benefit untuk Karyawan.	Jessica Marthin dan <i>Team Business Development</i>	Pekerjaan dilakukan satu kali selama periode magang.	Penulis mengetahui bentuk kerjasama untuk masuk ke dalam List Vendor di sebuah Platform Mekari dan juga belajar untuk menjalin kerjasama.

### 3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

#### 3.3.1 Proses Pelaksanaan

Selama proses praktik kerja magang, penulis melaksanakan pekerjaan yang berkaitan dengan *Business Process* mengenai alur dari berjalannya sebuah pengembangan dalam bisnis hingga tahap berjalannya skema bisnis tersebut. Selain itu, penulis melakukan Partnership dengan bermitra kepada beberapa Perusahaan, serta menganalisa aktivitas dalam Partnership. Berikut penjabaran dari pekerjaan yang dilakukan penulis selama praktik kerja magang:

##### 3.3.1.1 Melakukan *Partnership* dengan Perusahaan *Baby Related* dan menjaga relasi dengan *Partnership*.

Selama Praktik Kerja Magang, penulis mendapatkan satu Proyek pengembangan bisnis yang disebut sebagai POSM (*Point of Sales Materials*) berupa brosur. POSM ini dilakukan untuk menjangkau para konsumen secara *offline* yang diperuntukan untuk ibu-ibu yang awam dalam menggunakan Internet. Bentuk *partnership* ini dilakukan ke beberapa perusahaan yang berhubungan dengan Bayi seperti *Baby Shop/Store, Baby SPA, Baby GYM, Baby Salon, Baby Photographer*; dan

masih banyak lagi. Dalam pekerjaan ini penulis melakukan tugas dari tahap awal pencarian *potential client* hingga menjadi *partnership* dengan alur sebagai berikut:

1. Melakukan *Research* melalui sosial media atau google untuk melihat jumlah potensi perusahaan yang dapat memiliki kemungkinan untuk bekerjasama, lalu *List Down* perusahaan ke dalam Excel yang berdomisili Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi, dan Bandung serta beberapa informasi kontak perusahaan yang dapat dihubungi.

No	Nama	Alamat	Prov. Jawa	Prov. Jawa	Email	Alamat	Uraian	Status
1	Prasasti Lab		Tangerang			Ruko Citayam 2 Blok CMBD 2 No 02, Jalan Budiawan Gedung Jati Bopunjawan, Tangerang No. Kec. Cip. Cak, Tangerang Banten 15213		Send Brochure
2	Mendiklo Clinic Gresik		Jakarta Barat			Kempul Green Villa, Jalan Kemahala Green Villa Blok A No 370, RT 02000 03, Sun Rego, Jakarta Barat, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Jakarta 11620		Send Brochure
3	Mendiklo Clinic Gresik Terebin		Jakarta Timur			Jl Raya Makas Mahakan No 10, Cagak Koc Cijayung, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Jakarta 13600		Send Brochure
4	Mendiklo Clinic Klaten		Jakarta Selatan			Jl Angkor Raya No 44, RT 10010 01, Pagiwan Sen Kec. Pk. Mampang, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Jakarta 12050		Send Brochure
5	Mendiklo Clinic Bekasi		Tangerang Gedang			Kelurahan Kudu-3, D1 No 10, Jl Sengkaling Bekasi, Jember, Subur 7, Pk. Pajany, Kec. Pk. Jember Kota Tangerang Selatan, Banten 15224		Send Brochure
6	Mendiklo Clinic Depok		Depok			Pusat Super Mall, Lantai 3, L3 3 2 2, Jl 3 H, Candara No 02, Sukir Jaya, Kec. Sukir Jaya, Kota Depok, Jawa Barat 16210		Send Brochure
7	Mendiklo Clinic Bekasi		Bekasi			Ruko Grika Bukar Blok GR-888, Jl. Bendor Jember, Tani, RT 02000 010, Damarwatu, Kec. Bekasi Timur, Kota Bta. Jawa Barat 17143		Send Brochure
8	Mendiklo Clinic ESD		Tangerang			Ruko Mendiklo Super No. 35, Jl. Boulevard II, Laga C. Park, Mac. Kipendang, Tangerang Banten 15232		Send Brochure
9	Dr. Taiki Jema		Jakarta Selatan			N/A		Send Brochure
10	Nancy Indahwati	Jawa Tengah	Jakarta Utara			Kantor Riza Setao Gedung Setao Interp II, Raya Setao 2 Blok Blok 002, RT 25010 0, Kp. Setao, Kota Jakarta Utara, Daerah Khusus Jakarta 14120		Send Brochure

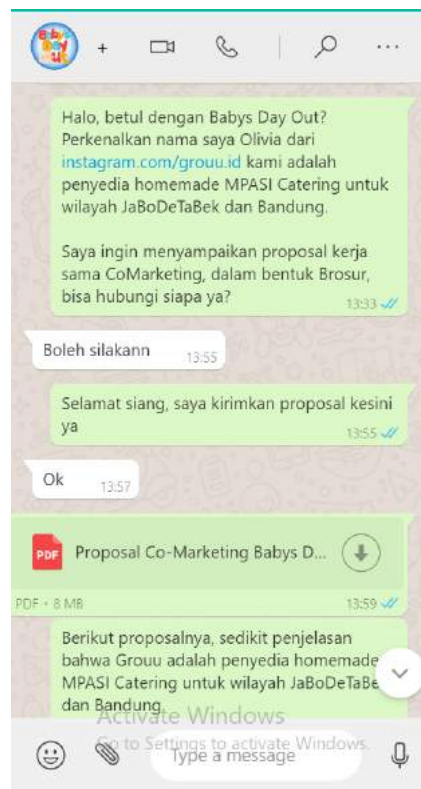
**Gambar 3.2 List Down Partnership**

Sumber: Data Pribadi Penulis, 2021

2. Penulis diberikan tugas untuk mengontak perusahaan yang sudah di *List Down* sebelumnya melalui via WhatsApp dengan tujuan meminta izin untuk melakukan penempatan brosur di toko *Offline Partner*. Penulis akan memberikan Proposal mengenai penjelasan lebih lanjut dari penawaran kerjasama yang ingin dilakukan.



**Gambar 3.3 WhatsApp Partnership**



**Gambar 3.4 WhatsApp Partnership**

Sumber: Data Pribadi penulis, 2021

3. Selanjutnya, jika perusahaan sudah menanggapi pesan dan menerima proposal serta memiliki ketertarikan untuk melakukan kerjasama. Penulis akan menyiapkan jadwal *pitching* dengan *Google Meeting* untuk meningkatkan *engagement* dan penjelasan lebih lanjut mengenai kerjasama serta melakukan beberapa negosiasi.



**Gambar 3.5 Kalender Aktivitas Magang**

Sumber: Data pribadi penulis, 2021

4. Perusahaan yang sudah setuju dengan kerjasamanya akan masuk ke dalam MOU (*Memorandum of Agreement*). MOU merupakan dokumen yang dapat diartikan sebagai niat awal dalam melakukan sebuah kerjasama bisnis. MOU sejenis dengan kontrak, bedanya adalah bahwa MOU sifatnya tidak terlalu mengikat dan tidak ada keterlibatan dengan hukum. Dalam hal ini penulis mempelajari sedikit mengenai nota kesepahaman. MOU yang digunakan untuk *Partnership* sudah ada draftnya dari Tim Legal, penulis akan meneruskan kepada *Partner* dan mendiskusikan mengenai kelengkapan data dalam MOU.

### **3.3.1.2 Melakukan *Pitching* kepada *Partnership* sebagai bentuk penawaran kerjasama yang akan dilakukan**

Salah satu pekerjaan dalam Praktik Kerja Magang dilakukannya Presentasi atau *Pitching* dalam melakukan sebuah kerjasama dengan beberapa perusahaan. Presentasi ini dilakukan untuk memperdalam mengenai bentuk kerjasama yang akan dilakukan serta penjelasan singkat mengenai profil perusahaan terlebih dahulu. Tugas penulis dalam *Pitching* ke *Partnership* dengan menjelaskan profil perusahaan serta



produk yang dijual kepada *Partner* dalam bagian ini penulis akan memberikan presentasi yang menjual kepada *Partner* sebagai tahap awal dalam memberikan first impression yang baik kepada *partner* agar memiliki potensi yang lebih tinggi untuk bekerjasama, lalu masuk ke dalam penjelasan mengenai penawaran kerjasama dalam proses, dan metode yang akan dilakukan kepada *Partner*. Dalam *Meeting* ini juga terjadi sebuah negosiasi antara kedua belah pihak hingga sampai ke dalam kesepakatan. *Meeting* tersebut merupakan hal pertama untuk membangun sebuah relasi dengan partner dan juga partner dapat melihat kinerja perusahaan berdasarkan penjelasan awal.

### **3.3.1.3 Rekap Laporan Bulanan untuk diberikan kepada *Partnership* sebagai hasil dari aktivitas kerjasama yang dilakukan**

Dalam praktik kerja magang ini, penulis melakukan rekap dalam setiap aktivitas hasil dari *Partnership* POSM dalam bentuk brosur yang ditempatkan dalam toko *Offline* para *Partnership*. Di dalam brosur tersebut terdapat QR Code yang sudah di spesialisasi pada setiap *Partner* berdasarkan sistem data, bentuk *partnership* ini memiliki sistem bagi hasil atau *revenue sharing* untuk setiap konsumen yang mengambil brosur di toko hingga tahap scan dan membeli produk Grouu. Dalam laporan bulanan ini berisikan rekap hasil data tiap konsumen yang *click* dan *redeem* kode promo dalam brosur yang sudah bekerjasama dan setelah rekap tersebut, penulis memasukan jumlah pendapatan yang dimiliki partner ke dalam laporan tersebut. Hasil dari laporan akan mempengaruhi aktivitas kerjasama yang dilakukan dan untuk melihat efektivitas dari projek POSM ini.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	Name	Tanggal Kirim	Jumlah Brosur	Jumlah Rak		Tanggal Kirim	Brosur Batch II		
2	Prostasia Lab	21-5-21	50	1					
3	Medikids Clinic Greenville	21-5-21	50	1					
4	Medikids Clinic Green Terrace	21-5-21	50	1	26				
5	Medikids Clinic Kemang	21-5-21	50	1	1				
6	Medikids Clinic Bintaro	21-5-21	50	1	15				
7	Medikids Clinic Depok	21-5-21	50	1	15				
8	Medikids Clinic Bekasi	21-5-21	50	1	1				
9	Medikids Clinic BSD	21-5-21	50	1	6				
10	Dr Taufik Jama	21-5-21	50	1					
11	Vaxcorp Indonesia	19-5-21	50	1	40				
12	Happy Little Bee	19-5-21	50	1					
13	G-Baby SPA and Mom Treatment	19-5-21	50	1	10				
14	Keys Relaxation	19-5-21	50	1					
15	Swan Baby Shop	19-5-21	50	1					
16	Homecare Sidan Depok	19-5-21	50	1					
17	Junia Photography	19-5-21	50	1					
18	Cookie Baby	16-6-21	200	-					
19	Bunda Baby SPA	16-6-21	50	1					
20	Baby Rovega	16-6-21	50	1					
21	Mom and Child	16-6-21	50	1					

Gambar 3.6 Data Aktivitas Brosur *Partnership*

Sumber: Data pribadi penulis, 2021

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	Name	Area	Promo Code (15)	Count					
2	Prostasia Lab	Tangerang	PROS50	0					
3	Medikids Clinic C Jakarta Barat		MEDCGV50	0					
4	Medikids Clinic C Jakarta Timur		MEDCGT50	0					
5	Medikids Clinic E Jakarta Selatan		MEDCKMG50	0					
6	Medikids Clinic E Tangerang Selatan		MEDCBTR50	0					
7	Medikids Clinic E Depok		MEDCDPK50	0					
8	Medikids Clinic E Bekasi		MEDCBEK50	0					
9	Medikids Clinic E Tangerang		MEDCBSD50	0					
10	Dr Taufik Jama	Jakarta Selatan	DRTAUFIK50	0					
11	Vaxcorp Indonesia	Jakarta Utara	VAX50	0					
12	Happy Little Bee	Kota Tangerang	HLB50	0					
13	G-Baby SPA and Mom Treatment	Kota Tangerang	GBABY50	0					
14	Keys Relaxation	Jakarta Selatan	KAYS50	0					
15	Swan Baby Shop	Jakarta Barat	SWAN50	0					
16	Homecare Eldar Depok		HBDDPK50	0					
17	Junia Photograp	Jakarta	JUNIA50	0					
18	Cookie Baby	Tangerang	COOKIE50	0					
19	Bunda Baby SP/ Bogor		BUNDA50	0					
20	Baby Rovega	Jakarta Selatan	ROVEGA50	0					
21	Mom and Child	Tangerang Selat	MOMCS50	0					
22	Little Baby SPA		LITTLEBABY50	0					
23	Tinodo Healthy		TINODO50	0					
24	Batatacare	Tangerang	BATATA50	0					
25	Baby Palm Spa	Jakarta Selatan	BABYPALM50	0					
26	Clauniya Mom a Bandung		CLAUNIYA50	0					
27	HePi Mom Mom Bandung		HEPIMOM50	0					

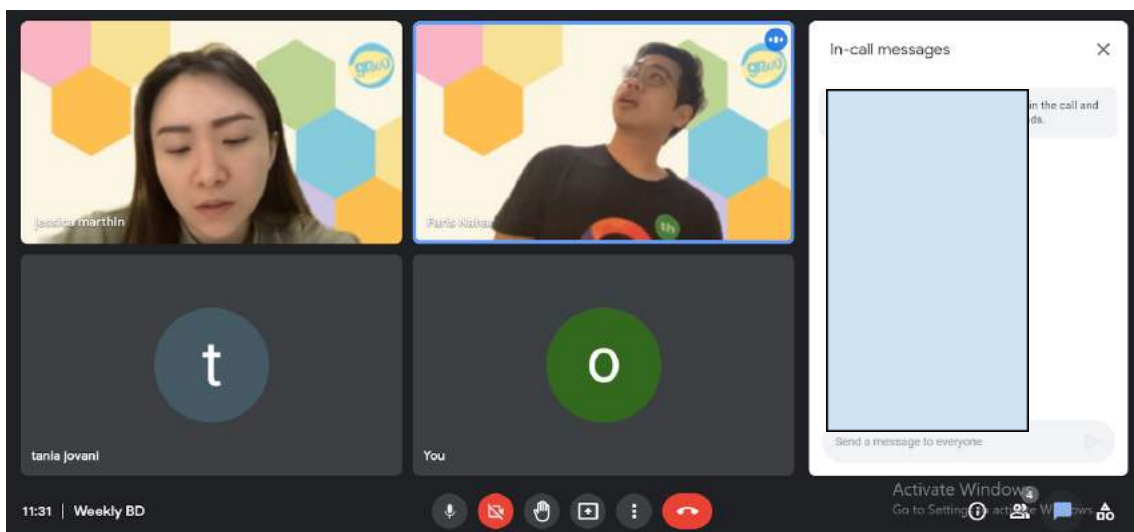
Gambar 3.7 Data Aktivitas *Promo Code*

Sumber: Data pribadi penulis, 2021

Dengan dilakukannya laporan bulanan ini dapat mengetahui aktivitas performa dari setiap *partner* dengan menilai banyaknya brosur yang diambil berdasarkan *update* dari setiap *partner*, serta jumlah pendapatan yang didapat untuk setiap *partner*. Setelah pengiriman laporan bulanan kepada *partner*, *partner* akan memberikan tanggapan mengenai hasil dari laporan dan menyesuaikan dengan data mereka mengenai jumlah pendapatannya. Penulis akan bekerja bersama tim *Financial* yang akan membantu hitung jumlah pendapatan *Partnership* dan juga *transfer* hasil dari pendapatan *partnership*.

#### 3.3.1.4 Menganalisa aktivitas yang dilakukan oleh Partnership

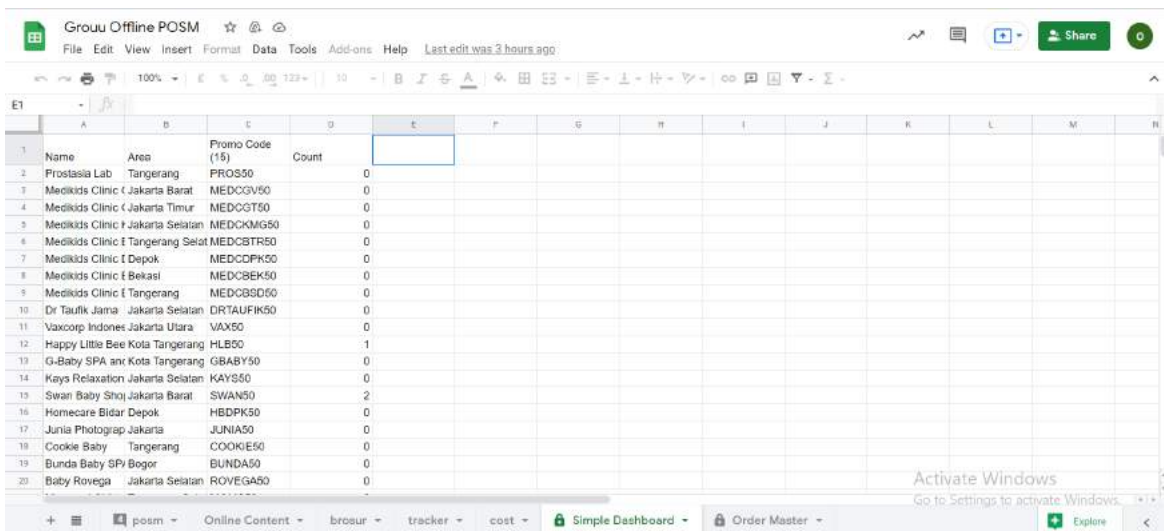
Analisa yang dilakukan penulis untuk melihat aktivitas dari setiap kegiatan yang dilakukan Partnership dilakukan melalui Whatsapp dengan pesan personal. Analisis ini juga dilakukan berdasarkan dari penilaian aktivitas laporan yang sudah direkap sebelumnya, laporan bulanan akan diberikan via pesan personal agar lebih meningkatkan nilai dari *partnership*. Aktivitas Analisa yang dilakukan untuk melihat perkembangan dalam *Partnership* dilakukan bersama Tim *Business Development*.



### Gambar 3.8 Meeting Tim *Business Development*

Sumber: Data Pribadi penulis, 2021

Setelah analisa hasil dari Meeting internal bersama tim, analisa tersebut akan disampaikan ke partner yang bekerjasama sebagai bentuk penembangan kerjasama. Lalu, akan ada tanggapan untuk mencapai efektivitas kerjasama untuk di masa yang akan datang. Penulis juga memiliki database yang akan mengukur hasil dari efektivitas tiap Partner dalam pendistribusian brosur pada setiap toko yang bekerjasama dengan Grouu.



	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Name	Area	Promo Code (15)	Count										
2	Frostasia Lab	Tangerang	PROS50	0										
3	Medikids Clinic Jakarta Barat		MEDOCV50	0										
4	Medikids Clinic Jakarta Timur		MEDOGT50	0										
5	Medikids Clinic Jakarta Selatan		MEDCKM50	0										
6	Medikids Clinic Tangerang Selatan		MEDCBTR50	0										
7	Medikids Clinic Depok		MEDCDPK50	0										
8	Medikids Clinic Bekasi		MEDCBEK50	0										
9	Medikids Clinic Tangerang		MEDCBSD50	0										
10	Dr Taufik Jama	Jakarta Selatan	DRTAUFK50	0										
11	Vaxcorp Indonesia	Jakarta Utara	VAX50	0										
12	Happy Little Bee Kota	Tangerang	HLB50	-1										
13	G-Baby SPA and Kota	Tangerang	GBABY50	0										
14	Kaya Relaxation Jakarta	Selatan	KAYS50	0										
15	Swan Baby Shop	Jakarta Barat	SWAN50	2										
16	Homecare Bidar	Depok	HBDBPK50	0										
17	Junia Photograp	Jakarta	JUNIA50	0										
18	Cookie Baby	Tangerang	COOKIE50	0										
19	Bunda Baby SP/	Bogor	BUNDA50	0										
20	Baby Rovega	Jakarta Selatan	ROVEGA50	0										

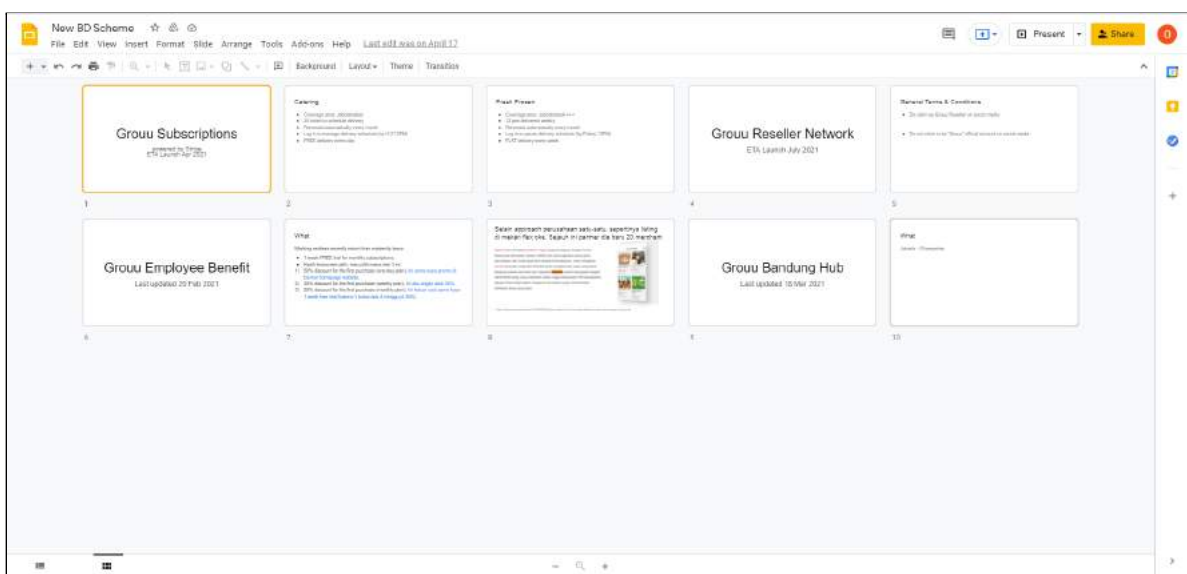
### Gambar 3.9 Database partnership

Sumber : Data pribadi penulis, 2021

#### 3.3.1.5 Menyusun rencana pengembangan bisnis baru untuk perusahaan

Salah satu tugas yang diberikan dalam posisi *Business Development* adalah membuat sebuah skema untuk pengembangan bisnis baru untuk perusahaan di masa yang akan datang. Skema tersebut merupakan skema kasar untuk menaruh setiap ide yang ada untuk perusahaan. Skema tersebut bisa digunakan perusahaan untuk pengembangan dalam jangka panjang dan jangka pendek, disesuaikan

dengan keberhasilan ide bisnis ini. Grouu merupakan perusahaan *Startup* yang masih terus dalam tahap pengembangan untuk mencapai masyarakat yang lebih luas akan pengenalan produk. Maka dari itu, perusahaan sering melakukan *Pivot*, dalam sebuah buku berjudul "The Lean Startup" pivot adalah "Koreksi terstruktur yang dirancang untuk menguji hipotesis fundamental baru tentang produk, strategi, dan mesin pertumbuhan." (Hart, 2012).



**Gambar 3.10 Bentuk skema dalam pengembangan bisnis**

Sumber: data pribadi penulis, 2021

Bentuk skema ini merupakan sebagian ide dari tim untuk pengembangan bisnis perusahaan di masa yang akan datang. Setiap pengembangan akan dilakukan berkala dan disesuaikan akan kesuksesan dari pengembangan bisnis ini. Dalam hal ini, pivot sering dilakukan sebagai perusahaan sebagai tahap awal untuk lebih mengenal pasar dan kebutuhannya serta menemukan peluang baru untuk memunculkan potensi produk baru. Dalam pekerjaan ini, penulis bersama tim Business Development mendapatkan banyak ide dalam melakukan pengembangan kepada perusahaan, sebagai berikut:

### **1. *Employee Benefit***

Selama praktik magang berlangsung, skema bisnis ini merupakan tugas pertama penulis dalam mengembangkan sebuah bisnis. *Employee Benefit* merupakan pengembangan bisnis baru untuk perusahaan yang memberikan sebuah benefit untuk para *Working Mom* dalam beberapa perusahaan yang akan melakukan kerjasama dengan Grouu. Dalam program *Employee Benefit* ini, Grouu menawarkan sebuah *package discount* kepada perusahaan yang akan bekerjasama untuk mendapatkan produk Grouu dengan harga yang lebih rendah untuk ibu-ibu yang bekerja khususnya yang memiliki anak bayi dalam masa MPASI. Sebagai tahap awal berjalannya program ini, penulis mendapatkan tugas untuk list perusahaan dengan mendekati para HR dalam perusahaan tersebut dengan *platform LinkedIn*. Penulis akan list down dengan Excel setiap perusahaan dan kontakannya.

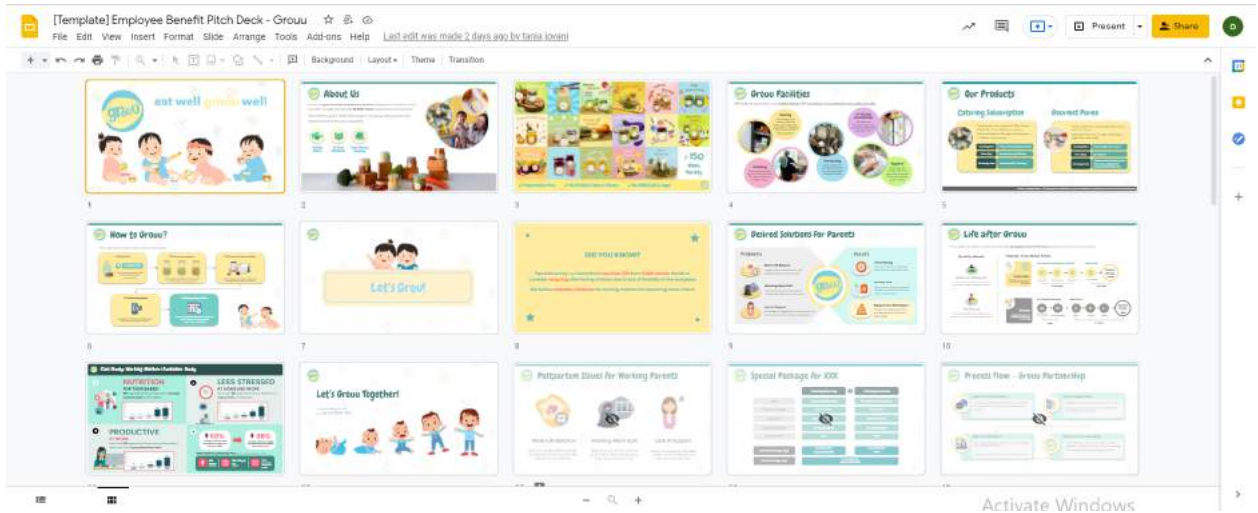
Name	Company Size	Status	LinkedIn 1	LinkedIn 2	LinkedIn 3	LinkedIn 4	LinkedIn 5	LinkedIn 6
Tiket.com	1110	1st call 17 Jun	<a href="https://www.linkedin.com/company/tiket">https://www.linkedin.com/company/tiket</a>					
PT HM Sampoerna	10200	1st call 18 Jun last contact	<a href="https://www.linkedin.com/company/hm-sampoerna">https://www.linkedin.com/company/hm-sampoerna</a>			<a href="https://www.linkedin.com/company/hm-sampoerna">https://www.linkedin.com/company/hm-sampoerna</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/hm-sampoerna">https://www.linkedin.com/company/hm-sampoerna</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/hm-sampoerna">https://www.linkedin.com/company/hm-sampoerna</a>
Bukalapak	2.500	1st call 19 Jun last contact	<a href="https://www.linkedin.com/company/bukalapak">https://www.linkedin.com/company/bukalapak</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/bukalapak">https://www.linkedin.com/company/bukalapak</a>				
Amarta	620	1st call 9 Jun	<a href="https://www.linkedin.com/company/amarta">https://www.linkedin.com/company/amarta</a>					
Ninja Xpress	2000	1st call 17 Jun	<a href="https://www.linkedin.com/company/ninja-xpress">https://www.linkedin.com/company/ninja-xpress</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/ninja-xpress">https://www.linkedin.com/company/ninja-xpress</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/ninja-xpress">https://www.linkedin.com/company/ninja-xpress</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/ninja-xpress">https://www.linkedin.com/company/ninja-xpress</a>		
Shopee	7.000	2nd LinkedIn message 10/6	<a href="https://www.linkedin.com/company/shopee">https://www.linkedin.com/company/shopee</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/shopee">https://www.linkedin.com/company/shopee</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/shopee">https://www.linkedin.com/company/shopee</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/shopee">https://www.linkedin.com/company/shopee</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/shopee">https://www.linkedin.com/company/shopee</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/shopee">https://www.linkedin.com/company/shopee</a>
Tokopedia	4.700	2nd LinkedIn message 10/6	<a href="https://www.linkedin.com/company/tokopedia">https://www.linkedin.com/company/tokopedia</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/tokopedia">https://www.linkedin.com/company/tokopedia</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/tokopedia">https://www.linkedin.com/company/tokopedia</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/tokopedia">https://www.linkedin.com/company/tokopedia</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/tokopedia">https://www.linkedin.com/company/tokopedia</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/tokopedia">https://www.linkedin.com/company/tokopedia</a>
Cendekia	200	email sent 17/6	<a href="https://www.linkedin.com/company/cendekia">https://www.linkedin.com/company/cendekia</a>					
Abdiker	500	1st call 17 Jun	<a href="https://www.linkedin.com/company/abdiker">https://www.linkedin.com/company/abdiker</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/abdiker">https://www.linkedin.com/company/abdiker</a>				
ID ID	1.000	1st call 17 Jun	<a href="https://www.linkedin.com/company/id-id">https://www.linkedin.com/company/id-id</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/id-id">https://www.linkedin.com/company/id-id</a>				
Reaggru	5000	2nd LinkedIn message 10/6	<a href="https://www.linkedin.com/company/reaggru">https://www.linkedin.com/company/reaggru</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/reaggru">https://www.linkedin.com/company/reaggru</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/reaggru">https://www.linkedin.com/company/reaggru</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/reaggru">https://www.linkedin.com/company/reaggru</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/reaggru">https://www.linkedin.com/company/reaggru</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/reaggru">https://www.linkedin.com/company/reaggru</a>
Bibi	1.800	2nd LinkedIn message 10/6	<a href="https://www.linkedin.com/company/bibi">https://www.linkedin.com/company/bibi</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/bibi">https://www.linkedin.com/company/bibi</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/bibi">https://www.linkedin.com/company/bibi</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/bibi">https://www.linkedin.com/company/bibi</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/bibi">https://www.linkedin.com/company/bibi</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/bibi">https://www.linkedin.com/company/bibi</a>
Lazada	3.500	2nd LinkedIn message 10/6	<a href="https://www.linkedin.com/company/lazada">https://www.linkedin.com/company/lazada</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/lazada">https://www.linkedin.com/company/lazada</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/lazada">https://www.linkedin.com/company/lazada</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/lazada">https://www.linkedin.com/company/lazada</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/lazada">https://www.linkedin.com/company/lazada</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/lazada">https://www.linkedin.com/company/lazada</a>
Skipat	10.000		<a href="https://www.linkedin.com/company/skipat">https://www.linkedin.com/company/skipat</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/skipat">https://www.linkedin.com/company/skipat</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/skipat">https://www.linkedin.com/company/skipat</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/skipat">https://www.linkedin.com/company/skipat</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/skipat">https://www.linkedin.com/company/skipat</a>	<a href="https://www.linkedin.com/company/skipat">https://www.linkedin.com/company/skipat</a>

Gambar 3.11 *Employee Benefit Leads Tracker*

Sumber: Data pribadi penulis, 2021

Lalu, penulis bersama tim mempersiapkan proposal dan copywriter untuk dapat menghubungi perusahaan lebih formal. Kami juga mempersiapkan Pitch Deck untuk menyampaikan profil perusahaan bersamaan dengan penawaran kerjasama kepada

perusahaan. Deck tersebut akan terus di personalisasi disesuaikan kepada tiap perusahaan.



**Gambar 3.12 *Employee Benefit Pitch Deck***

Sumber: Data pribadi penulis, 2021

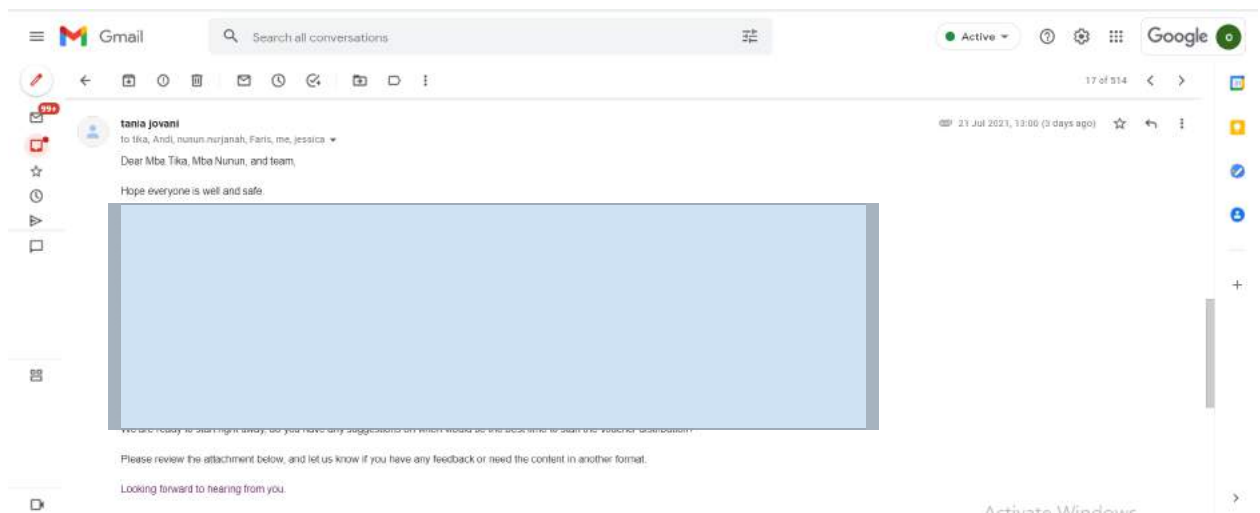
Penulis bersama tim melakukan dengan pesan langsung melalui LinkedIn dan setelah mendapatkan feedback mengenai sedikit intro dari program yang ingin kami sampaikan akan memberikan proposal melalui email dan masuk dalam tahap presentasi yang lebih jelas bersama beberapa tim dari perusahaan tersebut.



**Gambar 3.13 Introduction Employee Benefit dan Proposal**

Sumber: Data pribadi penulis, 2021

Setelah program sudah di setujui oleh perusahaan dan masuk dalam perjanjian kerja. Lalu, pemberian konten serta kode promo untuk perusahaan yang sudah di personalisasi untuk dapat digunakan kepada karyawan dalam perusahaan tersebut.



**Gambar 3.14 Pengiriman Konten kepada perusahaan**

Sumber: Data pribadi penulis, 2021

## **2. Referral Program**



Pengembangan bisnis perusahaan yang kedua adalah program referral. Dalam masa ini, program referral cukup terkenal untuk digunakan di beberapa perusahaan. Bentuk kerja program ini adalah untuk setiap *loyal customers* dari Grouu yang sudah sering melakukan transaksi dapat join untuk masuk dalam program ini. Program ini akan memiliki kedua pihak yaitu Agent (Loyal konsumen yang akan mendapatkan sebuah revenue sebesar 10% saat mengajak teman untuk mencoba produk Grouu) dan Referee (Mom yang akan mendapatkan promo spesial dari Agent sebesar 20%). Program ini masih tertutup karena perusahaan sedang mengembangkan website untuk bisa dijadikan dashboard agar program ini semakin besar. Penulis bersama tim Business Development membuat deck untuk mempermudah berjalannya program ini.

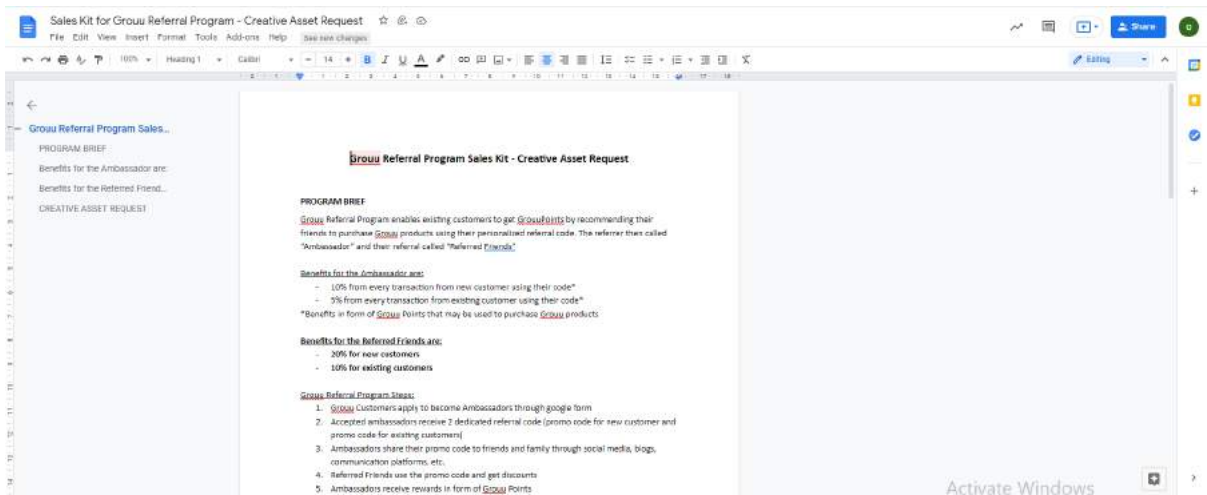


**Gambar 3.15 Deck referral program**

Sumber: Data pribadi penulis, 2021

Setelah itu, pendistribusian program ini hanya diberikan kepada Loyal Mom yang sudah melakukan transaksi dengan Grouu 30 hari terakhir dengan jumlah yang besar. Lalu, kami menyiapkan sales kit untuk para Agen agar mereka memiliki

pengetahuan dan konten dalam melakukan penawaran. Sales kit ini, kami bekerjasama dengan Tim Desain Marketing untuk memberikan konten yang menarik.



**Gambar 3.16 Sales Kit referral program**

Sumber: Data pribadi penulis, 2021

### 3. *Omni Channel*

Program pengembangan bisnis ini merupakan program yang belum berjalan dan masih dalam tahap pengembangan. Dalam program ini, perusahaan ingin menaruh sebuah voucher di dalam beberapa platform yang menawarkan voucher ke pengguna untuk bisa digunakan. Dalam tahap ini, penulis mendapatkan tugas untuk mengumpulkan beberapa perusahaan untuk menempatkan voucher dalam platform mereka.

Company	Contact Person	No	Email	Status
Mekari	Caristio Carolus		caristio.carolus@mekari.com	PKO discussion
Fare				Application test
Lakupon		0816-253-808	support@lakupon.com	
Paprika		<a href="https://www.paprika.co.id">https://www.paprika.co.id</a>	admin@paprika.co.id	
Evoucher			info@evoucher.co.id	
Ultra Voucher		<a href="https://ultravoucher.co.id">https://ultravoucher.co.id</a>	info@ultravoucher.co.id	
Yaki		<a href="https://yaki.co.id/boob">https://yaki.co.id/boob</a>	info@yaki.co.id	
Dastino		<a href="https://dastino.com">https://dastino.com</a>		
Raja Voucher				
Shopback				
Canbac				
Dagasin			admin@dagasin.com	
Cravid				

**Gambar 3.17 Omni Channel tracker**

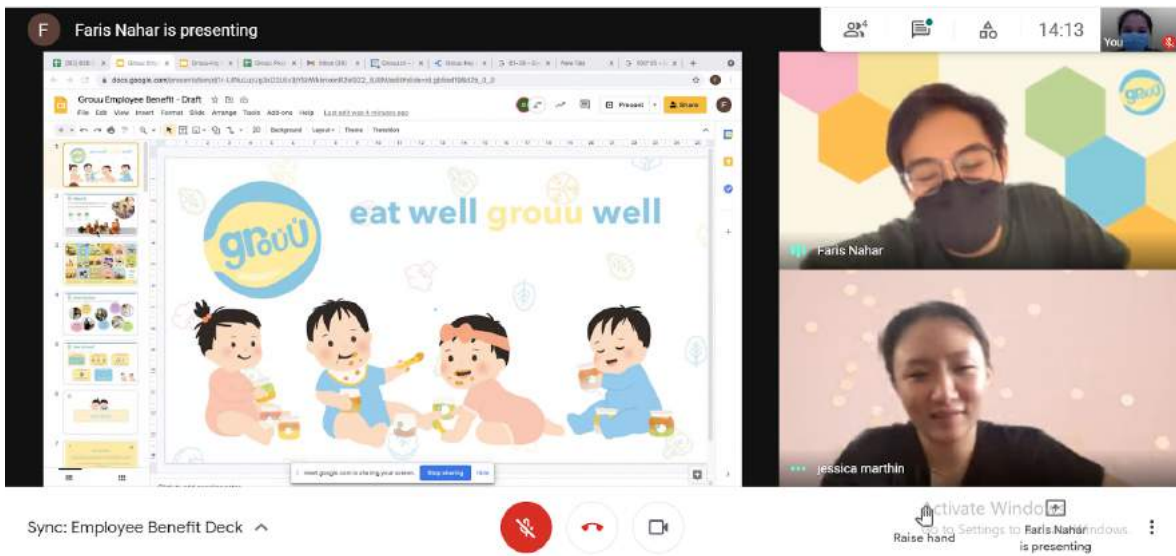
Sumber: Data pribadi penulis, 2021

#### 4. *Community Event*

Skema pengembangan bisnis ini masih dalam tahap pengembangan awal dan belum dilakukan sama seperti *Omni Channel*. Program ini dilakukan untuk meningkatkan relasi dengan konsumen Grouu. Perusahaan ingin membuat sebuah platform komunitas dalam bentuk edukasi dan hanya ada sedikit selling mengenai Grouu. Hal ini dilakukan untuk membuat para ibu memiliki kerabat yang sama dan meningkatkan relasi dalam produk yang mereka gunakan salah satunya Grouu.

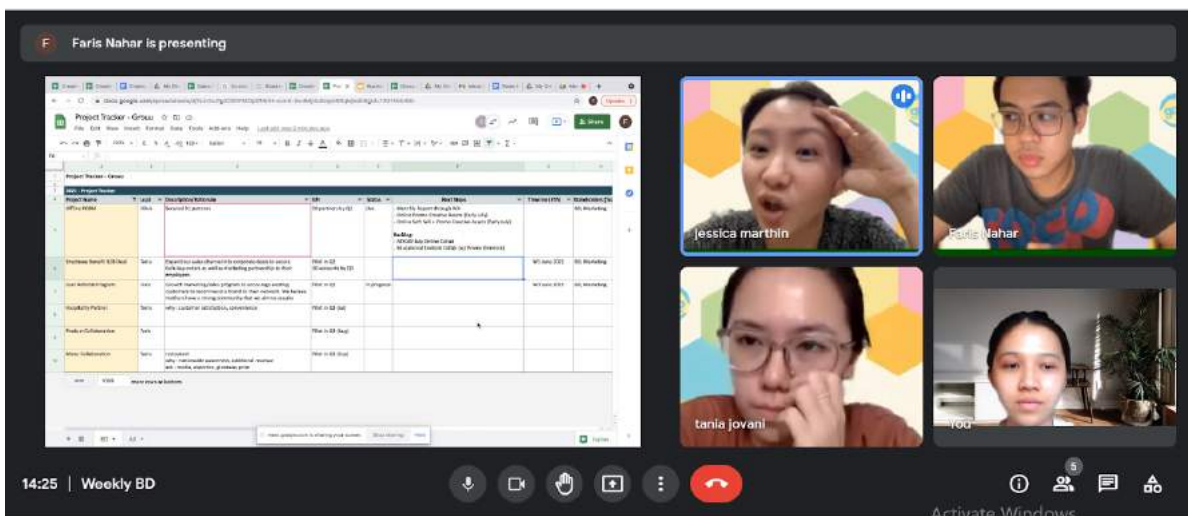
#### 3.3.1.6 Pembuatan proposal dan *deck* (Slide Presentasi) untuk pengembangan bisnis baru

Penulis diberikan tugas untuk membuat proposal dan juga deck yang digunakan untuk penawaran hasil dari ide pengembangan bisnis kepada beberapa potensi perusahaan untuk bekerjasama. Sebagian besar hasil dari pengembangan bisnis yang akan dilakukan dengan melakukan kerjasama dengan perusahaan lain.



**Gambar 3.18** Pembuatan deck untuk pengembangan bisnis baru

Sumber: Data pribadi penulis, 2021



**Gambar 3.19** Skema *Guideline* untuk pengembangan bisnis baru

Sumber: Data pribadi penulis, 2021

Pembuatan proposal dan deck ini akan selalu di *review* bersama tim tiap minggunya sebelum bisa segera dijalankan. Dalam pembuatan deck ini, penulis bekerjasama dengan tim Desain untuk membantu dalam ilustrasi yang ada di deck agar terlihat lebih menarik untuk ditampilkan dan dipresentasikan ke perusahaan lain.

### 3.3.1.7 Mempersiapkan kebutuhan *Printing* Brosur untuk *Partnership*

Penulis melakukan persiapan kebutuhan untuk brosur yaitu kerjasama POSM bersama *partnership* dengan *baby store/shop*, *baby spa*, dan beberapa klinik yang tersebar di Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi, dan Bandung. Brosur sudah disiapkan oleh Tim *Marketing* dalam segi desainnya, penulis melakukan persiapan pada bagian *QR Code* untuk kebutuhan *Partnership*. *QR Code* ini akan di *Print* dalam bentuk stiker yang akan ditempelkan pada setiap brosur, stiker ini berisikan logo *partnership*, QR, dan kode promo.



**Gambar 3.20 Bentuk brosur untuk *partnership***

Sumber: Data pribadi penulis, 2021

### 3.3.1.8 Mempersiapkan pengiriman Brosur untuk *Partnership*

Tugas pekerjaan selanjutnya, mengenai Proyek *Partnership* POSM dalam bentuk brosur perlu dikirimkan ke *Partner* dengan

menggunakan pengiriman ekspedisi. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir kontak fisik dikala pandemi saat ini. Penulis mempersiapkan pengiriman dalam bentuk materi dan juga pendataan untuk pengiriman brosur sampai ke tangan *partnership*. Setelah melakukan persiapan untuk pengiriman brosur, penulis akan melakukan pendataan dalam excel sebelum masuk ke dalam ekspedisi untuk memastikan data alamat, penerima, dan nomor telepon yang sudah sesuai.

**Gambar 3.21 Data pengiriman brosur**

Sumber: Data pribadi penulis, 2021

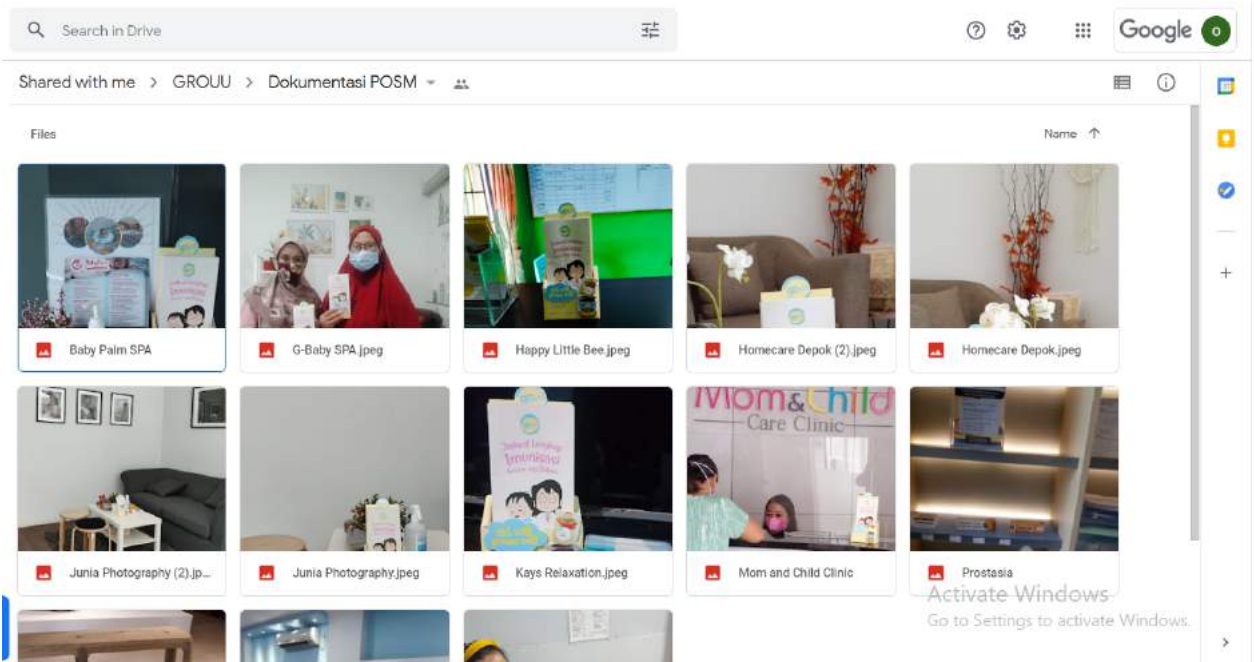
Setelah dilakukannya pendataan, brosur dimasukkan ke dalam box kiriman dan siap untuk dikirim. Penulis juga melakukan double checking setelah masuk ke dalam ekspedisi.



**Gambar 3.22** Persiapan pengiriman ke partnership

Sumber: Data pribadi penulis, 2021

Penulis akan memberi kabar kepada partnership mengenai pengiriman dan menunggu tanggapan sampainya brosur ke *partnership*. Partnership akan memberikan bukti gambar penempatan brosur ke penulis sebagai bukti bahwa brosur memang terpasang dan sudah siap di distribusikan ke konsumen dari tiap *partner*.



**Gambar 3.23 Dokumentasi brosur dari *partnership***

Sumber: Data pribadi penulis, 2021

### **3.3.1.9 Mencari atau menganalisis Dokter atau Media Partner untuk di List agar nantinya dapat di approach menjadi calon klien dan juga calon channel partner.**

Dalam praktik kerja magang ini penulis mendapatkan pekerjaan lain yaitu mencari sebuah Dokter yang berhubungan dengan dokter anak atau bayi, media partner untuk dilakukan kerjasama, serta media yang dapat membantu *exposure* dari perusahaan untuk meningkatkan *awareness* perusahaan ke publik yang lebih luas. Tiap dokter dan media partner akan dianalisa oleh penulis mengenai potensi dalam bekerjasama di masa yang akan datang, lalu masuk ke dalam list untuk di *approach* yang nantinya akan bekerjasama dengan perusahaan Grouu.

Hal ini dilakukan perusahaan untuk tujuan mempermudah dalam mengambil keputusan dan menyesuaikan kebutuhan perusahaan agar jangkauan tidak terlalu luas dan keluar dari konteks kerjasama. Setelah



terkumpulnya list tersebut, akan diberikan ke dalam dua tim yang berbeda yaitu tim *Marketing* akan menerima *list media partner* dan tim *Business Development* menerima list dokter. Berikut list yang sudah dikumpulkan oleh penulis selama berjalannya praktik magang

	Name	Instagram	Specialist	Hospital	Area	Phone Number	Email	Note
3	Dr Novhira Dwinanda	<a href="https://www.instagram.com/nd_spoel">https://www.instagram.com/nd_spoel</a>	Spesialis Anak, Konsultasi Nutrisi dan Penyakit Metabolik Anak	RSIA Bina Medika Bintaro	Tangerang Selatan (Bintaro)			
4	Dr Retno Dwi Utami	<a href="https://www.instagram.com/dr_reneovutami">https://www.instagram.com/dr_reneovutami</a>	Spesialis Kulit dan Kelamin	RS EMC, RSIA Bina Medika, Klinik Sastras BSD	Tangerang Selatan			
5	Dr Marlise Marpaung	<a href="https://www.instagram.com/marlise96777">https://www.instagram.com/marlise96777</a>	Spesialis Anak Konsultan Tumbuh Kembang	RSIA Bina Medika Bintaro	Tangerang Selatan			
6	Dr Fatimah Hidayati	<a href="https://www.instagram.com/dr.fatimahhidayat/">https://www.instagram.com/dr.fatimahhidayat/</a>	Spesialis Anak (Breastfeeding Counselor)	RSUP Fatmawati, RSIA Bina Medika, Smart Pregnancy Clinic	Tangerang Selatan			
7	Dr Fiska Febrina	<a href="https://www.instagram.com/iris.fiska/">https://www.instagram.com/iris.fiska/</a>	Spesialis Anak	RSIA Bina Medika Bintaro	Tangerang Selatan			
8	Dr Thomas Cahyadi	<a href="https://www.instagram.com/thomascahyadi/">https://www.instagram.com/thomascahyadi/</a>	Spesialis Fertilitas	RSIA Bina Medika Bintaro, RS Pondok Indah (Puri)	Tangerang Selatan			
9	Dr Cynthia Susanto	<a href="https://www.instagram.com/dr.cynthiasusanto.spog/">https://www.instagram.com/dr.cynthiasusanto.spog/</a>	Spesialis Fertilitas	RSIA Grand Family	Jakarta			
11	Dr Boelsoaria	<a href="https://www.instagram.com/boelsoaria/">https://www.instagram.com/boelsoaria/</a>	Spesialis dan Konsultan Fertilitas	JWCC	Jakarta			
12	Dr Patricia Amanda	<a href="https://www.instagram.com/dr.patriciamanda/">https://www.instagram.com/dr.patriciamanda/</a>	Clinical Nutrition Specialist	Artemisia Clinic, RSUD Balaraja				
13	Dr Meriema Giovanni	<a href="https://www.instagram.com/meriema_ebqyn/">https://www.instagram.com/meriema_ebqyn/</a>	Obstetrics and Gynecologist	Artemisia Clinic, Pimaya Hospital				
14	Dr Carissa Lidia	<a href="https://www.instagram.com/dr.carissalidia/">https://www.instagram.com/dr.carissalidia/</a>	Pediatrician	Artemisia Clinic				
15	Dr Dewi Kartika DJ Amwar	<a href="https://www.instagram.com/dr.djka_spoel/">https://www.instagram.com/dr.djka_spoel/</a>	Obstetrics and Gynecologist	Artemisia Clinic, RSIA Bunda Sejahtera, RSIA Assyifa				
16	Dr Fita Moeslichan	<a href="https://www.instagram.com/dr.fitemoeslichan/">https://www.instagram.com/dr.fitemoeslichan/</a>	Pediatric Haematology Oncology	The JWCC, Mayapada Hospital, RSPU Rimbani				
17	Dr Nisa Faltoni	<a href="https://www.instagram.com/nisafaltoni/">https://www.instagram.com/nisafaltoni/</a>	Obstetrics and Gynecologist	Bravijaya Hospital Saharjo, RSU Hermina	Jakarta			
18	Dr Yassina Yanuar	<a href="https://www.instagram.com/">https://www.instagram.com/</a>	Spesialis Kandungan	Barned Womens Clinic, RS				

**Gambar 3.24 List Dokter**

Sumber: Data pribadi penulis, 2021

Name	Instagram	Website	Application	Email	No	Keterangan
Babyologist	<a href="https://www.instagram.com/thebabyologist/">https://www.instagram.com/thebabyologist/</a>	<a href="https://thebabyologist.com/indonesia-dat">https://thebabyologist.com/indonesia-dat</a> <a href="https://www.babybusiness.com/">https://www.babybusiness.com/</a>	<input checked="" type="checkbox"/>	clientmanagement@babyologist.com	0815-1447-0801	
The Asian Parent	<a href="https://www.instagram.com/theasianparent_id/">https://www.instagram.com/theasianparent_id/</a>	<a href="https://id.theasianparent.co">https://id.theasianparent.co</a>	<input checked="" type="checkbox"/>	info_id@fickledmedia.com	021-50986309	
IbuPedia	<a href="https://www.instagram.com/ibupedia_id/">https://www.instagram.com/ibupedia_id/</a>	<a href="https://www.ibupedia.com/">https://www.ibupedia.com/</a>	<input type="checkbox"/>	contact@ibupedia.com	62 821 4295 4156	
Teman Buntil	<a href="https://www.instagram.com/temanbuntil/">https://www.instagram.com/temanbuntil/</a>	<a href="https://www.temanbuntil.co">https://www.temanbuntil.co</a>	<input checked="" type="checkbox"/>		62 8174979610	
Duar Moms	<a href="https://www.instagram.com/duarmoms_id/">https://www.instagram.com/duarmoms_id/</a>		<input type="checkbox"/>		62 838-0477-3706	
Orami Parenting	<a href="https://www.instagram.com/oramiparenting/">https://www.instagram.com/oramiparenting/</a>	<a href="https://www.orami.co.id/">https://www.orami.co.id/</a>	<input type="checkbox"/>			
Mamas Choice	<a href="https://www.instagram.com/mamaschoice/">https://www.instagram.com/mamaschoice/</a>	<a href="https://mamaschoice.id/">https://mamaschoice.id/</a>	<input type="checkbox"/>	halo@mamaschoice.id	0876-7659-1208	
Mother & Baby Indonesia	<a href="https://www.instagram.com/motherandbabyind/">https://www.instagram.com/motherandbabyind/</a>	<a href="https://www.motherandbaby.co">https://www.motherandbaby.co</a>	<input type="checkbox"/>	redaksi@motherandbaby.co.id		
Halibunda.com	<a href="https://www.instagram.com/halibunda.com/">https://www.instagram.com/halibunda.com/</a>	<a href="https://www.halibunda.com/">https://www.halibunda.com/</a>	<input checked="" type="checkbox"/>	kerjasama@halibunda.com	(021) 7910 7722	
Gala Parenting	<a href="https://www.instagram.com/gala_parenting/">https://www.instagram.com/gala_parenting/</a>	<a href="https://galaparenting.com/">https://galaparenting.com/</a>	<input type="checkbox"/>		6281219596028	
Parent University	<a href="https://www.instagram.com/parentuniversity_id/">https://www.instagram.com/parentuniversity_id/</a>		<input type="checkbox"/>		62 878-0860-6000	
Mamalyfe	<a href="https://www.instagram.com/mamalyfe_id/">https://www.instagram.com/mamalyfe_id/</a>	<a href="https://mamalyfe.id/">https://mamalyfe.id/</a>	<input type="checkbox"/>		0819-0979-9566	
Kumpulan Mom	<a href="https://www.instagram.com/kumpulantom/">https://www.instagram.com/kumpulantom/</a>	<a href="https://kumpulantom.com/">https://kumpulantom.com/</a>	<input checked="" type="checkbox"/>	sales@kumpulan.com		
Mama Papa	<a href="https://www.instagram.com/mamapapa_id/">https://www.instagram.com/mamapapa_id/</a>	<a href="https://mamapapa.id/">https://mamapapa.id/</a>	<input type="checkbox"/>	halo@mamapapa.id	(021) – 22521174	
Halo Ibu	<a href="https://www.instagram.com/halobu_id/">https://www.instagram.com/halobu_id/</a>	<a href="https://halobu.id/">https://halobu.id/</a>	<input type="checkbox"/>	halobu@gmail.com		
Tentara Anak	<a href="https://www.instagram.com/tentaraanak/">https://www.instagram.com/tentaraanak/</a>		<input type="checkbox"/>	redaksi@tentaraanak.id		

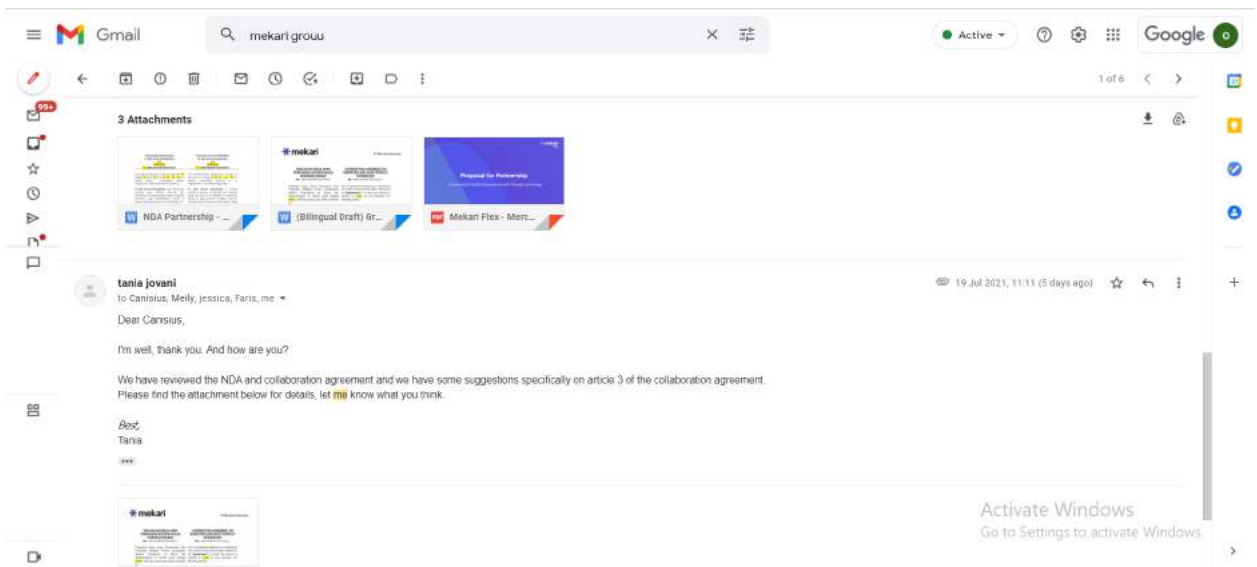
**Gambar 3.25 List Media Partner**

Sumber: Data pribadi penulis, 2021

### 3.3.1.10 Melakukan Penawaran kerjasama menjadi Vendor dalam Mekari Flex by Talenta

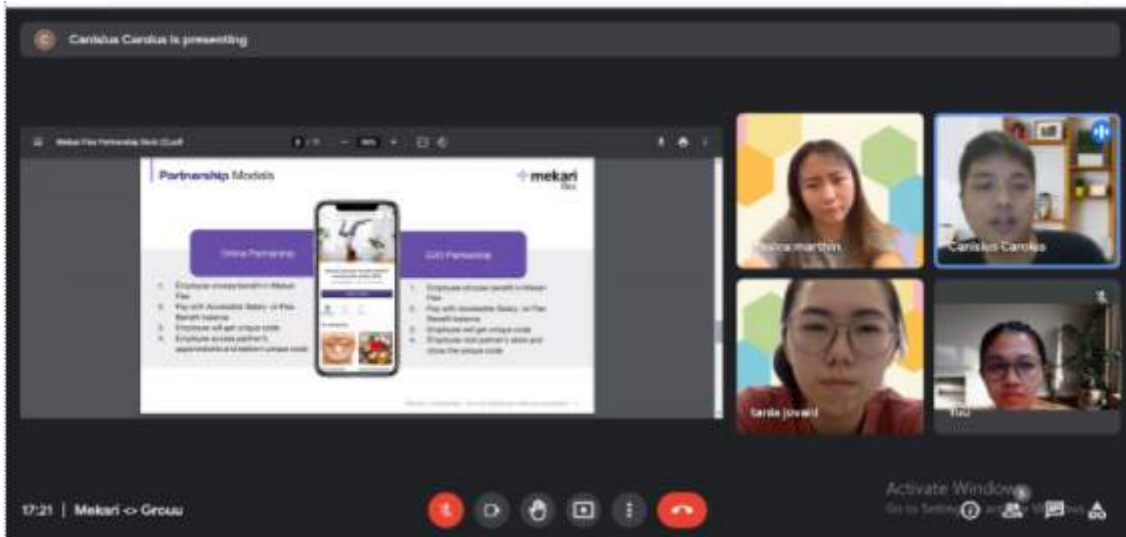
Dalam praktik kerja magang, penulis mendapatkan tugas mengenai kerjasama untuk menjadi salah satu merchant dalam Platform Mekari Flex by Talenta. Sebelumnya, penulis menemukan Mekari saat melakukan pengembangan bisnis baru yaitu *Employee Benefit*. Mekari Flex merupakan salah satu produk dari Mekari dalam membantu karyawan mengkoordinasi asuransi dan benefit dalam suatu perusahaan. Dalam hal ini, perusahaan yang menawarkan diri untuk masuk menjadi salah satu vendor untuk platform Mekari Flex. Penulis mencari kontak langsung melalui website Mekari Flex untuk bergabung menjadi merchant dan diteruskan langsung ke Email salah satu staff dari Mekari Flex.

Bentuk prosedur yang dilakukan untuk approach ke Mekari Flex sama dengan program *Employee Benefit*. Penulis mendapatkan email dari Mekari Flex untuk melakukan presentasi singkat mengenai masing-masing perusahaan dan penjelasan detail mengenai kerjasama dengan Mekari Flex. Setelah diskusi bersama, pihak Mekari memberikan PKS (Perjanjian Kerjasama) untuk masuk ke dalam tahap peresmian kerjasama. Sampai saat ini, perusahaan dengan Mekari Flex masih dalam tahap perjanjian kerjasama.



**Gambar 3.26 Email bersama Mekari Flex**

Sumber: Data pribadi penulis, 2021



**Gambar 3.27 Pertemuan bersama Mekari Flex**

Sumber: Data pribadi penulis, 2021

### **3.3.2 Kendala yang Ditemukan**

Selama praktik kerja magang dilaksanakan oleh penulis, penulis menemukan beberapa kendala dalam mengerjakan beberapa pekerjaan selama periode praktik kerja magang. Berikut beberapa kendala yang terjadi oleh penulis:

#### **3.3.2.1 Terjadinya Miscommunication antara Tim divisi lain saat melakukan pekerjaan bersama**

Dalam praktik kerja magang yang dilakukan penulis, ada beberapa kali melakukan kerjasama antar divisi lain dalam melakukan sebuah tugas. Adanya perbedaan divisi dan kesibukan antara kedua belah pihak, sering terjadinya masalah dalam mencocokkan tugas yang dilakukan bersama. Adanya miscommunication ini yang menyebabkan kurangnya sinkronisasi saat melakukan meeting bersama karena dipengaruhi oleh kurangnya kecocokan saat melakukan tugas bersama.

### **3.3.2.2 Pendekatan Partnership POSM yang kurang responsif**

Pekerjaan proyek POSM ini merupakan tanggung jawab penulis secara utuh dan pendekatan yang dilakukan untuk menarik Partner dengan menggunakan pesan langsung melalui Whatsapp. Pendekatan ini dilakukan dengan baik dan cukup efektif dalam melakukan kerjasama dengan partnership, dengan personal chat penulis menjadi lebih dekat dengan partner karena adanya relasi yang lebih erat. Masalah yang sering dialami oleh penulis dalam pendekatan ini mengenai kurangnya responsivitas dari partner. Lalu, dengan pendekatan ini sering kali mengganggu privasi dari partner karena mengganggu kontak pribadinya. Responsivitas menjadi kendala terbesar penulis, karena harus bisa menarik partner untuk memiliki ketertarikan terhadap kerjasama yang ingin dilakukan.

### **3.3.2.3 Kurangnya sumber daya dari Divisi Marketing Design**

Untuk setiap proyek yang dikembangkan oleh tim Business Development sering memerlukan konten dan desain untuk berlangsungnya proyek tersebut. Salah satu hal yang sering kami butuhkan adalah desain dari deck presentasi. Seiring terus bertambahnya proyek dan program, kami perlu banyaknya desain untuk setiap proposal yang akan dibuat. Hal ini menyebabkan penundaan pekerjaan karena harus menunggu hingga desain selesai. Selain dari itu, tim desain memiliki banyak tugas rutin yang harus dilakukan seperti desain untuk sosial media yang harus berganti setiap harinya.

### **3.3.2.4 *Workflow* yang kurang jelas**

Selama kegiatan praktik kerja magang, penulis sering melakukan pekerjaan *cross partner* dimana penulis harus bekerjasama dengan divisi lain untuk menyelesaikan suatu tugas. Kendala ini yang sering menjadi

masalah utama pada poin pertama yaitu timbulnya *miscommunication*. Kendala yang dialami penulis ini terjadi karena kurangnya *briefing* dalam alur kerja yang seharusnya dilakukan. Salah satunya, saat melakukan update atau permohonan ke divisi lain yang memiliki alur tertentu agar dapat tersampaikan dengan baik dan jelas. Untuk bisa menyampaikan sesuatu ke divisi lain, diperlukan penyampaian melalui email terlebih dahulu seperti dalam kasus penulis yaitu permohonan desain POSM Brosur untuk divisi Marketing. Sebelumnya penulis hanya memberi sebuah arahan untuk permintaan desain langsung ke Marketing, tetapi perlu beberapa penjelasan dan inspo untuk tim Marketing. Hal ini yang menimbulkan *miscommunication* karena desain yang terkadang kurang sesuai. Lalu, tiap pekerjaan yang sering di oper ke divisi lain menjadi sebuah kesulitan untuk siapa yang harus menjadi PIC dalam menanggung jawab pekerjaan.

### **3.3.3 Solusi atas Kendala yang Ditemukan**

#### **3.3.3.1 Terjadinya Miscommunication antara Tim divisi lain saat melakukan pekerjaan bersama**

Solusi atas kendala yang dialami penulis untuk menanggulangi adanya *miscommunication* dengan melakukan meeting tiap minggunya antar divisi lain untuk mencocokkan hasil tugas sebelum pengekseskuan hasil kerja bersama. Pertemuan mingguan ini sangat membantu dalam mengurangi adanya *miscommunication* sehingga kesalahan pun ikut berkurang. Lalu, untuk semua pekerjaan yang sulit dilakukannya dengan pesan, penulis lebih memilih dibicarakan dengan panggilan langsung dengan divisi lain agar segala yang dibicarakan dapat lebih jelas. Selain itu, dengan melakukan interaksi langsung lebih meningkatkan *engagement* dengan divisi lain.

### **3.3.3.2 Pendekatan Partnership POSM yang kurang responsif**

Dalam proyek Partnership POSM Brosur ini, merupakan tanggung jawab terbesar untuk penulis dalam menyelesaikan proyek ini dengan baik. Kendala terbesar penulis yaitu responsivitas dari partner untuk diajak dalam bekerjasama. Hal ini menjadi kesulitan untuk penulis dalam mendapatkan partner sesuai dengan target, penulis diberikan target untuk mendapatkan partner dalam penempatan brosur di toko offline. Dalam menanggulangi responsivitas partner, penulis mencoba untuk melakukan pendekatan lain dengan bentuk *copywriting* yang berbeda. Hal ini sangat membantu respon partner dalam menanggapi bentuk kerjasama yang ditawarkan.

### **3.3.3.3 Kurangnya sumber daya dari Divisi Marketing Design**

Dalam divisi Marketing terdapat 3 orang yang melakukan seluruh tugas yang ada, kurangnya sumber daya ini menjadi pekerjaan terlihat lebih banyak karena beban yang lebih besar untuk jumlah orang yang sedikit. Solusi yang dilakukan dari perusahaan dengan menambah sumber daya manusia, untuk saat ini terdapat 2 rekan baru yang membantu divisi Marketing. Divisi saat ini, dapat membagi tugasnya secara adil dan bisa memprioritaskan pekerjaan yang lebih penting dan *waiting list* pun berkurang terutama untuk bagian Design.

### **3.3.3.4 Workflow yang kurang jelas**

Supervisi dari penulis memberi arahan dalam alur kerja yang benar dan baik dalam melakukan permintaan antara divisi lain. Dalam menanggulangi kesalahan sebelumnya, supervisi memantau penulis dengan memberikan arahan yang benar dalam setiap pekerjaannya. Salah satunya, dalam mengirimkan permohonan email agar mengurangi kesalahan seperti sebelumnya. Penulis menaruh CC dalam pengiriman

email ke supervisi sebagai pemberitahuan dan juga pemantauan.  
Sehingga jika ada kesalahan pada penulis dapat ditanggulangi langsung.