



**LAMPIRAN**

# LAMPIRAN A

***Analisis Jabatan Sales Promotion Girl***



**DESKRIPSI JABATAN  
PT SANGHIANG PERKASA**

**I. DATA JABATAN/PEKERJAAN**

Nama Jabatan	:	Sales Promotion Girl
Nama Pemegang Jabatan	:	--
Bertanggung Jawab kepada (Sebutkan posisi dan nama orang)	:	Sales Promotion Rep
Bagian / Seksi	:	--
Departemen	:	Sales
Divisi	:	Sales & Marketing
Membawahi Bagian / Seksi / Dep. / Divisi	:	--
Jumlah Bawahan baik langsung maupun tidak langsung	:	-

**II. DESKRIPSI JABATAN / PEKERJAAN**

URAIAN JABATAN
<b>TUJUAN JABATAN / PEKERJAAN</b>
Meningkatkan <i>demand</i> / kebutuhan akan produk dan volume penjualan di outlet untuk mendukung tercapainya target penjualan
<b>TUGAS &amp; TANGGUNG JAWAB</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mencari pelanggan baru sesuai dengan kategori produk</li> <li>2. Melakukan kegiatan promosi di outlet dengan cara menawarkan dan memberikan informasi tentang produk kepada konsumen atau sesuai dengan alur promosi yang ada sehingga konsumen tergerak untuk membeli produk yang ditawarkan</li> <li>3. Mengalihkan dan menarik konsumen produk kompetitor untuk menggunakan produk yang menjadi tanggung jawabnya</li> <li>4. Mencatat data konsumen (nama, alamat, nomor telp/HP, dll) untuk difollow up</li> <li>5. Menjaga performance display di outlet sesuai dengan standar yang ditetapkan serta menjalankan FIFO produk</li> <li>6. Menjalankan program promosi marketing pusat dan cabang di outlet</li> <li>7. Membuat laporan harian kegiatan Sales Promostion Girl (stock product, data penjualan)</li> <li>8. Menjaga hubungan baik dengan pihak outlet</li> </ol>
<b>TUGAS TAMBAHAN / SPECIAL ASSIGNMENT</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memonitoring kegiatan kompetitor</li> <li>2. Membantu memasang sarana promosi di outlet</li> <li>3. Mengelola saran hadiah untuk outlet</li> </ol>
<b>WEWENANG (Uraian Wewenang)</b>
Mengusulkan aktivitas promosi yang lebih efektif untuk outlet

**UKURAN KEBERHASILAN**

1. Target penjualan (selling out)
2. Target Data Colecting (Target Pelanggan Baru team)/Target Demand
3. Display sesuai dengan standar
4. Target Nilai Performance SPK (Product Knowledge, role play, handling complain, attitude)
5. Laporan diselesaikan sesuai dengan batasan waktu yang ditentukan

**HUBUNGAN KERJA (Sebutkan pihak/bagian/departemen yang sering berhubungan)**

- I. Internal :
1. Merchandiser
  2. Telemarketing
- II. Eksternal :
1. Outlet (Key Person Decision Maker)
  2. Team Distributor
  3. Event Organizer

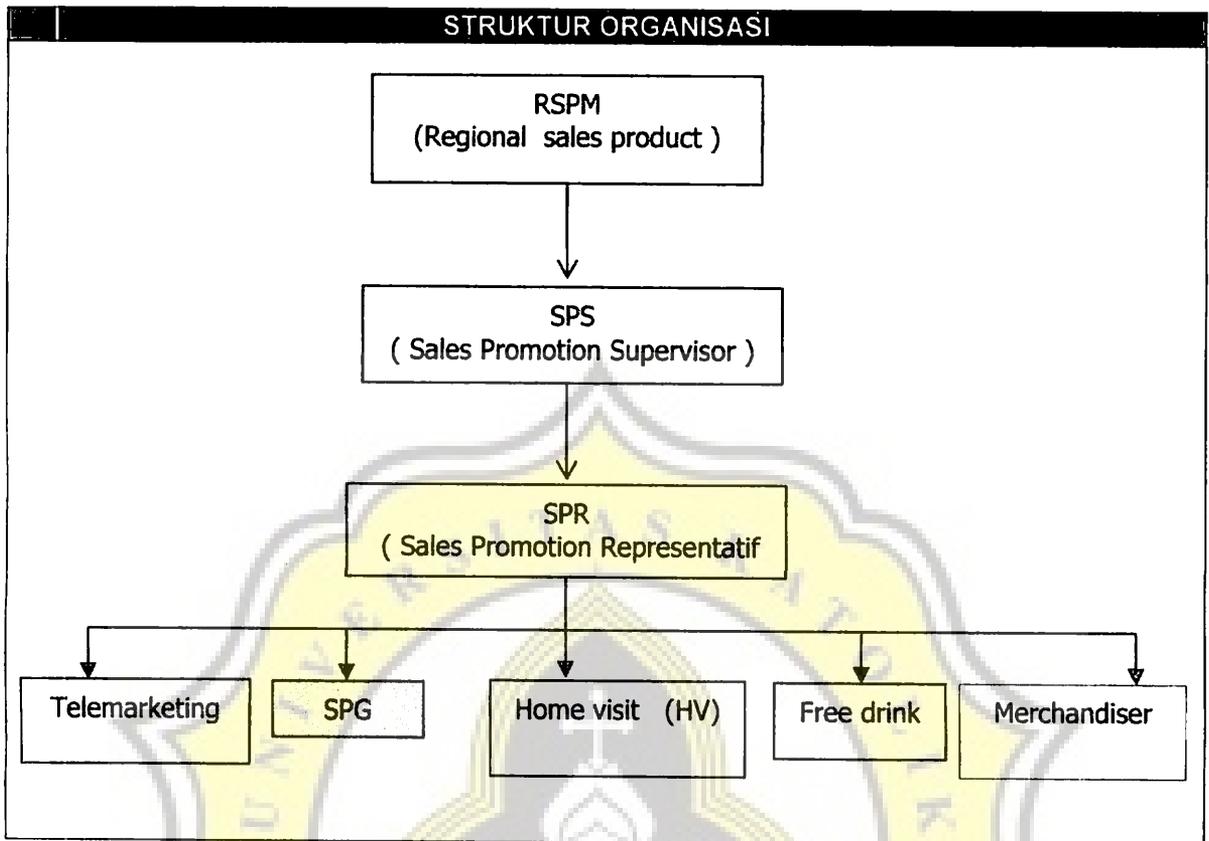
**PERSYARATAN JABATAN**

- A. Pendidikan Formal :**
- SMU Sederajat

- B. Pengalaman :**
- --

- C. Pendidikan Tambahan / Pelatihan :**
- Selling Skill

- D. Kompetensi yang dibutuhkan :**
- Communication Skill
  - Persuasive Skill
  - Interpersonal Understanding
  - Iniatif
  - Teamwork
  - Customer Focus



INFORMASI TAMBAHAN
<p><b>Resiko/hambatan pekerjaan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Perubahan display ( tatanan toko ) yang berubah – ubah</li> <li>• Kesulitan menangani KPDM took</li> </ul>
<p><b>Lingkungan pekerjaan</b></p> <p>Tingkat kebisingan : tidak mengganggu konsentrasi bekerja</p> <p>Pencahayaan : cukup terang</p> <p>Suhu : AC sudah bisa memberikan kenyamanan.</p>

# LAMPIRAN B

## Analisis Jabatan *Home Visit*



## DESKRIPSI JABATAN PT SANGHIANG PERKASA

### I. DATA JABATAN/PEKERJAAN

Nama Jabatan	:	CRE - Home visit
Nama Pemegang Jabatan	:	
Bertanggung Jawab kepada (Sebutkan posisi dan nama orang)	:	SPR
Bagian / Seksi	:	
Departemen	:	
Divisi	:	
Membawahi Bagian / Seksi / Dep. / Divisi	:	-
Jumlah Bawahan baik langsung maupun tidak langsung	:	-

### II. DESKRIPSI JABATAN / PEKERJAAN

URAIAN JABATAN
<p><b>TUJUAN JABATAN / PEKERJAAN</b></p> <p>Menedukasi dan mempersuasi konsumen agar memahami keunggulan produk yang disampaikan sehingga tertarik untuk menjadi pemakai melalui kunjungan ke tempat tinggal calon pelanggan potensial dalam rangka menunjang pencapaian target penjualan.</p>
<p><b>TUGAS &amp; TANGGUNG JAWAB</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuat rencana kunjungan berdasarkan data yang diperoleh dari telemarketing.</li> <li>2. Menghubungi calon customer yang akan dikunjungi untuk membuat janji dan melakukan kunjungan sesuai dengan kesepakatan via telepon</li> <li>3. Memberikan penjelasan tentang produk kepada customer</li> <li>4. Meyakinkan customer mengenai produk sehingga timbul kebutuhan untuk membeli.</li> <li>5. Membuat laporan hasil kunjungan untuk diproses lebih lanjut oleh telemarketing sehingga menjadi pelanggan baru.</li> <li>6. Membuat laporan harian, mingguan dan bulanan mengenai aktivitas home visit.</li> </ol>
<p><b>TUGAS TAMBAHAN / SPECIAL ASSIGNMENT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cross selling product</li> <li>2. Membantu pelaksanaan promo ketika ada event/pameran.</li> <li>3. Menjalankan tugas-tugas khusus (special assignment) yang diberikan atasan</li> </ol>
<p><b>WEWENANG (Uraian Wewenang)</b></p> <p>--</p>
<p><b>UKURAN KEBERHASILAN</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Target call</li> <li>2. Target Kunjungan</li> <li>3. Target Pelanggan Baru</li> </ol>

**HUBUNGAN KERJA (Sebutkan pihak/bagian/departemen yang sering berhubungan)**

- I. Internal :
1. Telemarketing
  2. Customer Service
- II. Eksternal :
1. Customer

**PERSYARATAN JABATAN**

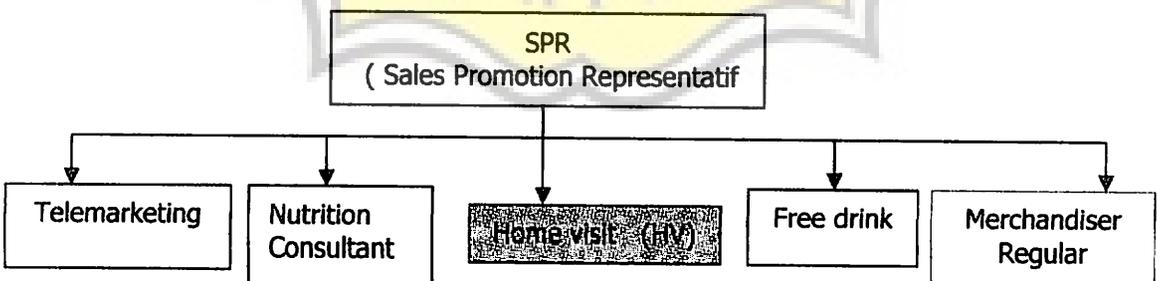
- A. Pendidikan Formal :**
- SMU sederajat, diutamakan memiliki pengetahuan tentang gizi
  - D3 gizi

- B. Pengalaman :**
- pengalaman sebagai tenaga penjual / SPG minimal 6 bulan.

- C. Pendidikan Tambahan / Pelatihan :**
- Produk Knowledge, menguasai ilmu gizi
  - Aplikasi Komputer
  - Teknik Negosiasi

- D. Kompetensi yang dibutuhkan :**
- Communication Skill
  - Persuasive Skill
  - Customer Focus
  - Interpersonal Understanding
  - Initiative
  - Team Work

**STRUKTUR ORGANISASI**



**LINGKUNGAN KERJA**

1. Office : ada meja dengan telpon
2. Luar kantor: udara yang panas

**RESIKO KERJA DAN MASALAH/ HAMBATAN KERJA**

1. Produk sulit didapatkan sehingga berdampak customer tidak mau menggunakan produk
2. Ibu tidak mau menemui home visit
3. Jawaban ibu yang harus tanya dokter dahulu
4. Pengalaman anak pertama
5. Resiko kesehatan dan kecelakaan lalu lintas
6. Penolakan dari customer terhadap produk
7. Data customer yang minim

