

voice 1 ##

(0:04) Pembayaran (0:11) Pembayaran dulu atau? (0:13) Pembayaran dulu. (0:14) Satu minggu sebelum training berjalan. (0:17) Kalau yang bayar individu, harus bayar dulu.

(0:23) Tapi kalau perusahaan yang mengikuti, maka pembayaran bisa dibelakang. (0:29) Selalu rata-rata kita bayar dengan invoice. (0:32) 14 hari lah.

(0:33) Yang pertama saya urusin lagi, ini datanya opti. (0:37) Opti itu bisa, waktu kita input opti untuk training itu, (0:45) kadang-kadang juga ngirimin dokumen ya Bu, ke klien kan? (0:50) Ya, dokumennya penawaran. (0:53) Nanti kalau klien respon, lalu kita kirim registration form, (0:57) atau si klien mengirim ke kita PO.

(1:00) Bisa oke, lanjut. (1:02) Bisa enggak. (1:05) Atau enggak, jadi ganggu ya? (1:06) Iya, terus saya enggak dapet lah gitu.

(1:09) Berarti sudah sesuai dengan keluarga yang kemarin? (1:11) Sudah. (1:14) Oh, berarti... (1:15) Enggak langsung bayar. (1:17) Makanya itu tadi kaget saya, kok bayar? (1:19) Padahal itu masih opti.

(1:21) Oh, berarti pembayarannya enggak masuk di optinya Pak? (1:25) Enggak lah, enggak usah. (1:27) Oke, berarti... (1:29) Lihat, lihat, lihat. (1:31) Gapiknya apa keluarga yang kemarin? (1:33) Kemarin sudah oke.

(1:35) Cuma masalah kalau pembayarannya nanti hubungannya sama finance. (1:39) Bukan di sales sih. (1:40) Jadi sales itu hanya merubah deliver.

(1:42) Kalau dari finance sudah menginfokan, (1:44) oh ini sudah bayar Bu. (1:46) Ya sudah, saya pindahkan ke deliver statusnya. (1:50) Kalau dari finance-nya pakai aplikasi ini juga enggak Bu? (1:54) Atau di inian saja? (1:57) Nah, itu maksud saya, (1:58) kalau nanti di sisi finance-nya, (2:00) apakah dia punya aplikasi sendiri (2:02) yang bisa mengkonek ke kita.

(2:08) Tapi so far kata saya enggak usah ya Pak? (2:10) Bayu ya? (2:11) Bisa. (2:14) Diwakili sama salesnya. (2:16) Jadi sales itu, (2:18) kalau pembayar sudah masuk, (2:20) saya akan pindahkan status itu, (2:22) saya move ke deliver.

(2:25) Oh itu dimana? (2:28) Kalau misalkan status pembayaran. (2:30) Maksudnya kita mikirnya kemarin, (2:33) kalau status opti, (2:35) ini kan masih entry Bu. (2:37) Kalau misalkan sales, (2:39) misalkan ini kan head sales.

(2:41) Kalau misalkan sales biasa masukin opti kayak tadi kan, (2:44) statusnya pertama entry. (2:47) Nah di sini sebenarnya mikirnya saya gini, (2:49) kalau misalkan ini dari status entry, (2:54) ini tuh masih bisa diubah jadi felt gitu Bu. (2:57) Ini kan.

(2:59) Di head salesnya, (3:01) misalkan pelatihan dia. (3:04) Gimana Pak? (3:05) Gambarnya muncul nggak? (3:07) Gambar gimana? (3:09) Muncul sih Pak Bayu. (3:11) Begini Pak, (3:13) kalau misalkan disimpan.

(3:14) Gambar yang saya share ini muncul nggak? (3:17) Muncul, muncul. (3:22) Di mana ya? (3:25) Di layar. (3:26) Pak Bayu udah share screen.

(3:29) Di mana ya? (3:31) Masak, masak, masak. (3:32) Oh bisa stop sharing nggak ya? (3:34) Oh ya harus stop sharing dulu berarti Pak. (3:38) Nggak keluar layar zoomnya soalnya.

(3:41) Oh iya, ada Pak. (3:47) Dan bicara kan, makanya ini alurnya udah paham belum. (3:49) Jadi kalau opti itu masih opti, (3:51) bisa terjadi apakah akan jadi trending, (3:54) atau bisa juga fail.

(3:55) Kan lihat. (3:57) Kalau dia memang jadi opti trending, (4:01) artinya opti trendingnya berarti sukses nih. (4:04) Nah dari sinilah, (4:05) baru tadi ada 2 macam kan.

(4:07) Kenapa disini seharusnya fail receive (4:09) kalau (4:11) tadi individu, (4:13) kalau bayar individu dia harus bayar (4:14) informasinya kita bisa masukkan. (4:16) Tapi ini bisa dimasukkan. (4:18) Ini yang mau masukkan ini bisa dari salesnya, (4:21) atau nanti pas (4:22) terakhir, kalau organisasi (4:24) bisa kita masukkan.

Jadi artinya bayarnya (4:26) itu berdasarkan status aja. (4:29) Nah tadi statusnya ada (4:30) 2 macam nih. (4:32) Jadi ceritanya bu, ya sih.

(4:34) Kalau dia individu, (4:36) maka dia harus bayar di depan. (4:41) Artinya bisa saja dari salesnya (4:43) membantu untuk menginputkan (4:44) informasi (4:47) sudah (4:50) terbayar. (4:53) Jadi (4:54) dalam hal ini kita tidak menambahkan (4:56) keuangan lagi.

(5:00) Tapi kalau (5:01) perusahaan, (5:04) bisa jadi tidak input (5:06) PO, (5:09) tidak input status (5:10) untuk membayar. Mungkin digantikan sesuatu (5:13) kali bu, ya. (5:13) Ada dokumen yang bisa (5:17) di-upload tidak bahwa itu dari perusahaan? (5:20) Company, ya.

(5:23) Corporate sama (5:24) personal saja. (5:27) Kalau yang personal (5:28) kan kita upload (5:30) buktinya, sehingga kita bisa menunjukkan (5:32) bahwa oh iya dia sudah bayar loh. (5:35) Nah sekarang (5:36) sebagai bukti bahwa company itu (5:38) komit untuk membayar itu (5:40) apakah ada semacam dokumen tidak? (5:43) Tidak ada, Pak.

(5:45) Jadi (5:46) kan ada kedua nih, corporate, personal. (5:49) Nanti kalau dari corporate itu (5:51) biasanya pembayarannya (5:52) kan di akhir, Pak. (5:53) Di akhir training.

(5:58) Paling gini, (6:00) kita yang kirimin invoice, kan tidak mungkin (6:02) invoice di-upload untuk apa. (6:04) Oke, bisa. Kalau itu sama saja.

(6:06) Jadi isinya gini, kalau yang personal (6:08) meng-upload (6:10) status pembayarannya sudah terbayar. (6:13) Tapi kalau corporate (6:14) kita upload invoice-nya (6:16) aja. (6:18) Jadi semuanya supaya sama.

(6:21) Supaya sama dua-duanya (6:22) tetap kita infokan (6:24) ada dokumen yang (6:27) bukti lah (6:28) bahwa nanti ada perubahan (6:30) status tuh. (6:32) Bahwa (6:33) ini sudah di-report, ini belum. (6:40) Kalau invoice itu kan (6:42) di ujung training misalnya (6:43) setelah training berjalan.

(6:45) Sementara kan kontes disini setelah entry (6:47) itu dianggap berhasil, (6:49) kalau customer-nya, (6:51) ini ngomongin yang corporate ya, (6:52) kalau corporate-nya sudah mengkiakan. (6:55) Biasanya kalau untuk mengkiakan (6:57) dari corporate itu kan (6:58) mereka kan kirim bukti. (7:00) Satu, apakah yang (7:02) dia kitim itu berupa PO (7:04) atau registration form.

(7:07) Jadi yang dikirim disini (7:08) jangan invoice menurut saya. (7:10) Karena kalau invoice itu kan di ujung (7:12) training. Jadi setelah training maksudnya.

(7:15) Jadi karena ini (7:16) baru opti, kalau dia (7:18) anggap berhasil bahwa itu berjalan, (7:20) itu kalau personal boleh ngirim dalam bentuk (7:22) pembayaran. (7:23) Atau form. (7:27) Registrasi atau PO.

(7:28) Kalau personal, form. (7:29) Registrasi, kalau yang corporate. (7:31) Atau PO, kalau yang project.

(7:33) Beberapa juga ada yang PO, (7:35) kalau host. (7:39) Upload dokumennya tadi sudah oke, (7:41) mungkin bahasanya (7:43) belum terlalu baik. (7:45) Ini nggak masuk deh.

(7:48) Terus disini tuh kayaknya (7:49) antara confirmation training, (7:51) bisa form registrasi, bisa (7:53) PO, karena kan (7:54) beberapa itu pakai PO. (7:57) Pak Bayu, sorry deh. Aku (7:59) sebenarnya agak bingung.

(8:01) Ini kan dari opti ke training (8:03) atau project ya kan? (8:05) Oke, itu masih entry (8:07) jatuhnya ya. Kemudian (8:09) konfirmasi training ini (8:11) maksudnya apa ya? Saya lupa. (8:13) Konfirmasi training itu apakah (8:14) jadi trainingnya apa nggak? (8:17) Kan masih jadi kan opti.

(8:19) Soalnya biasanya gini. (8:21) Upload quotation. (8:25) Apakah jadi training (8:27) apa nggak? (8:29) Jadi disini (8:32) quotation pak disini.

(8:34) Baru. (8:35) Nanti quotation. (8:37) Baru nanti.

(8:38) Kalau bisa jadi, barulah ke PO. (8:41) Atau registration form disini. (8:43) Yang PO receive itu.

(8:44) Prosesnya kan pemberian quotation (8:47) kirim quotation biasanya. (8:53) Ini kalau awal ya yang entry (8:55) tadi ya? (8:57) Dia nggak paham yang diminta dia sama dia. (9:00) Baru nanti kalau (9:01) oke (9:03) baru masuk ke (9:05) status (9:06) PO receive.

(9:08) Iya tadi itu beneran gitu ya? (9:11) Bener ya? (9:14) Mungkin kita salah (9:15) bahasanya. (9:18) Apakah project. (9:22) Biasanya setelah (9:23) quotation.

(9:29) Ini jangan dikirim ke opti. (9:30) Biasanya biar rapi. (9:34) Nanti kan juga bisa saja (9:37) informasi itu (9:39) quotation kepenawanan itu bisa saja (9:41) selanjut.

(9:42) Atau tidak kan ya? (9:43) Ini posisinya ini. (9:45) Saya sebutin performasi training (9:48) jadi apa nggaknya gitu. (9:49) Kalau jadi kita akan lanjut (9:51) dengan mengupload form registrasi (9:53) atau PO.

(9:56) Jadi dalam hal ini yang akan (9:58) melakukan approval adalah (10:06) Berarti tadi yang upload form (10:08) registrasi itu berarti di (10:09) ketika konfirmasi training ya? (10:11) Ketika konfirmasi training ya? (10:13) Bukan di PO ini sih berarti ya? (10:17) Jadi setelah (10:18) opti dapet kita masukan data (10:23) terus langsung kita kirim quotation tuh. (10:28) Baru nanti (10:29) abis kirim quotation masuk ke opti (10:32) sukses. (10:33) Saya agak bingung sukses nih.

(10:34) Baru nanti konfirmasi ini. (10:36) Kita dapet nggak opti ini? (10:39) Atau fail? (10:40) Kalau dapet (10:42) baru kita pindah ke PO receive. (10:46) Hanya saya bilang (10:47) harusnya tuh dari entry ke ongoing.

(10:50) Ongoing tuh bisa kita follow up (10:52) bisa kita kirim quotation (10:54) bisa kita kirim silabus (10:56) proposal bulat balik (10:57) itu ongoing namanya. Jadi masih berjalan tuh. (11:00) Progress ya? (11:02) Ongoing atau progress ya? (11:03) Baru nanti kalau udah (11:05) wah dapet nih PO.

Barulah saya pindahkan (11:07) saya pindahkan tim sellers ke (11:10) PO receive (11:11) dengan mereka request, bu saya sudah terima PO. (11:13) Oke saya pindahkan ke (11:15) PO receive. (11:20) Baru nanti terakhir (11:22) kalau sudah selesai trainingnya (11:23) pembayaran blablabla sudah masuk (11:25) saya dapet dari finance, saya pindahkan (11:27) statusnya itu ke deliver.

(11:29) Deliver. (11:32) Training (11:33) sudah selesai. Nah tapi (11:35) Pak Fauzi hubungan antara saya dengan finance (11:37) itu yang kita belum tahu sistemnya seperti apa (11:39) untuk bayar aplikasi.

(11:41) Tapi saya sih (11:43) pindahkan deliver biar (11:44) Pak Fauzi tahu, oh (11:46) ini urutan pekerjaannya udah ada jelas nih. (11:49) Yang deliver berapa (11:52) sebetulnya Pak (11:53) kalau disini fail (11:54) yang habis kirim quotation (11:57) fail (11:58) itu harusnya fail ini (12:01) munculnya tuh yang di (12:03) deliver enggak sih Pak? (12:08) Tidak. (12:11) Tidak sampai ke deliver (12:13) Oh berarti udah (12:15) sampai disini aja gitu ya status (12:16) ini selesai gitu ya? (12:20) Nanti kalau misalnya itu di follow up lagi (12:21) jadi entry yang baru lagi (12:23) seolah-olah gitu.

(12:24) Iya, iya, iya. Bukan nerusin ya. (12:26) Bukan nerusin.

Nah sementara itu dulu Bu. (12:38) Maaf, maaf Pak (12:40) Bu (12:41) Maaf Pak Bayu (12:43) Bu Yesi, Pak Fauzi (12:45) saya mau izin meluruskan lagi (12:47) untuk rutennya ya (12:49) apakah saya boleh izin searchin lagi? (12:51) Untuk aplikasinya (12:53) Oke saya izin searchin ya Bu (13:01) Oke sebelumnya kan (13:03) kita kan (13:05) sebelumnya tadi ada status opti (13:07) lain ya Bu. Jadi kita kan (13:11) status optinya itu dikatakan (13:13) sukses itu ketika (13:15) pembayarannya sudah ada kan Bu (13:17) maksudnya kalau (13:18) kalau di (13:20) follow tadi itu (13:22) form registrasi ya? (13:24) Form.

Form registrasi (13:26) Form registrasi. Oke. (13:28) Kalau kita disini kan pertama kan ini (13:30) data landing itu entry (13:32) Iya (13:34) Jadi kalau disini yang bisa (13:36) ubah status (13:38) status dia jadi sukses itu (13:40) berarti kalau ada (13:42) form registrasinya Bu (13:47) Iya sih (13:48) Kalau ngeliat dari (13:50) tabel Pak Bayu iya (13:52) sudah ada form registrasi itu (13:54) karena belum ongoing kan tulisannya (13:56) atau on progress masih sukses ya (13:58) Iya jadi kita disini (14:00) sebenarnya di bagian Headsellers itu (14:03) kita kan (14:04) privilege untuk approval data (14:06) opti ke arah PO (14:08) receive itu dari (14:10) Headsellersnya ya Bu (14:12) Nah jadi kalau misalkan (14:14) data opti tersebut (14:16) tidak layak atau enggak ini (14:18) enggak jadi jadi kita sebenarnya (14:20) bisa bikin ke fail gitu Bu (14:22) Oh oke (14:23) Sebentar ya Bu (14:27) Tapi tetap request dari (14:29) tim ya? Iya Bu (14:30) jadi kita enggak bikin (14:32) ininya apa (14:33) nah jadi langsung kita bikin fail gitu (14:35) jadi konfirmasinya secara internal saja (14:38) jadi kalau dari internal (14:40) tim sellersnya merasa (14:42) opti tersebut tidak layak (14:45) untuk dilanjutkan menjadi pelatihan (14:47) atau uprojectnya (14:48) bisa langsung dibikin fail begini Bu (14:50) Oke oke (14:53) Sebaliknya kalau misalkan (14:55) kan saat ini kita

voice 2

(0:00) Saya masih tulis bukti pembayaran disini, tapi kita bisa buat jadi form registrasi. (0:06) Jadi nanti dari tim sales-nya, oh sebelumnya, saya ingin bertanya, untuk form registrasi itu yang buat siapa ya Bu? (0:14) Sales-nya. (0:15) Nah, jadi kalau kita buat disini jadi form registrasi, misal kita upload, form registrasinya mau kita bikin form disini (0:27) atau bikin secara dokumen aja, upload dokumen aja? (0:30) Dokumen aja, jadi gini aja tulisannya, bukan form registrasi, gini aja, bukti pendaftaran aja.

(0:36) Karena ada PO, ada registration form, ada dua. (0:39) Oke baik Bu, jadi kita bukti registrasi aja? (0:44) Iya, bukti pendaftaran aja. (0:45) Oke, anggaplah ini bukti registrasi Bu, yang pembayaran ini.

(0:49) Iya, nanti kita upload kan dokumennya. (0:51) Betul Bu, contohnya saja, maaf ya Bu, saya sekalian demonstrasi aja. (0:57) Boleh.

(0:58) Sebentar Bu. (1:03) Soalnya nggak bisa by form, karena kan itu kedatangan klien. (1:06) Oke Bu, misalkan ini kan kita masih bikin dummy dokumen untuk bukti pembayaran, anggaplah saja ini bukti registrasi.

(1:16) Nah, ketika kita upload file, yang file tadi, dia jadi sukses. (1:23) Nah, sukses di sini, itu mungkin kalau dari anggapan Ibu atau Bapak Fauzi, tadi on progress ya? (1:30) Nah, dari sini, nah ini tuh yang upload tuh sales Bu sebenarnya, yang upload bukti pembayaran, eh bukti registrasi sebelumnya. (1:39) Jadi, setelah sampai di step ini, data tersebut itu belum masuk ke trainingnya Bu.

(1:44) Di sini tadi namanya, pelatihan HRD. (1:48) Jadi ini kan patch untuk, ini sebenarnya patch untuk trainernya Bu. (1:53) Tapi, si salesnya bisa lihat juga.

(1:56) Nah, di sini tuh belum ada Bu, untuk pelatihan HRD. (2:00) Nah, baru ada, ketika status suksesnya diubah menjadi receive. (2:08) Ya, kita receive tadi pelatihan HRD.

(2:12) Kita cek lagi. (2:15) Nah, ini baru ada Bu. (2:17) Nah, kalau dia belum sampai tanggal pelatihannya, statusnya masih receive Bu.

(2:25) Karena dia belum di tanggal hari ini. (2:28) Misalkan ini di tanggal 25 September, nah statusnya masih receive. (2:32) Kalau misalkan tanggalnya sudah mulai, dia bakal on progress sesuai sampai tanggal selesainya.

(2:42) Nah, ketika ininya sudah selesai, pelatihannya sudah selesai, program pelatihannya sudah selesai atau program projectnya telah selesai. (2:53) Dia statusnya bakal di-deliver dan bisa di-feedback. (2:57) Begitu Bu.

(2:59) Kalau sampai sini, kalau dilihat dari revisi Flow sebelumnya, itu kayaknya kita cuma kurang di bagian bukti pembayaran saja ya Bu? (3:15) Ya, gimana? Maksudnya, sejauh ini, kan kita mau meluruskan juga ya Bu? (3:22) Mungkin tadi ada kesalahan info, maksudnya dari teknis rute aplikasi kita sudah sesuai dengan flow

diagram yang sebelumnya dijelaskan oleh Pak Bayu? (3:42) Takutnya kita ada miss info juga, ada yang kurang. (3:49) Saya tuh masih... (3:52) Gimana Pak? (3:54) Input nama trainer-nya ya Pak? (4:00) Iya, diopti. Cuman kita namanya di sini masih expert Pak.

(4:04) Tapi seharusnya ini trainer. (4:09) Karena kita masih pakai template default form yang sebelumnya, jadi namanya masih expert di sini. (4:19) Gimana Pak? (4:21) Mas, yang tadi keluar tuh pelatihan ARD blablabla itu, yang statusnya itu masih proses, itu dia akan pindah ke deliver itu, (4:35) berarti saya harus aware sebagai Head Chef karena sudah deliver saya pindahkan gitu? (4:44) Ini Bu, dari sales-nya dulu Bu.

(4:46) Dari sales-nya, harus input form-nya dulu Bu. (4:50) Form-nya, sudah ada form registrasinya, statusnya akan jadi sukses dulu. (4:55) Jadi, nanti head sales-nya hanya melihat status opti yang sukses aja.

(5:01) Saat ini kan masih cuma satu Bu. (5:04) Iya, iya, iya. (5:04) Nah, jadi bisa di filter di sini Bu.

(5:07) Misalkan ini kan entry semua. (5:09) Nah, nanti tinggal dicari aja yang sukses. (5:12) Nah, kalau di sini kan bisa ngelihat juga Bu.

(5:16) Misalkan ngelihat di, ini kan ininya, ngelihat di sini sudah benar belum. (5:20) Nih, kalau ini kan masih bukti pembayaran. (5:22) Jadi, kita bisa ngecek ini bukti registrasinya sudah benar atau enggak.

(5:26) Tapi kalau misalkan bukti registrasinya masih salah atau kayak gimana, bisa dikembalikan lagi Bu ke status entry. (5:35) Dan itu bisa dikonfirmasi kembali ke si sales-nya, iya betul. (5:41) Nah, yang tadi sudah bisa dibalikin lagi ke entry.

(5:44) Dan kalau misalkan sudah sukses, kan itu sudah sukses untuk form registrasi. (5:50) Itu kan masih registrasi. (5:52) Misalkan dia sudah sukses, itu masih bisa dikembalikan ke status fail ketika emang sudah sukses.

(6:03) Form registrasinya sudah ada, tapi dari kliennya sudah menolak. (6:10) Jadi, bisa kita buat jadi fail. (6:12) Oh, oke.

(6:14) Datanya di sini. (6:17) Data-data yang kita ubah jadi receive, ini bakal masuk ke training, eh di patch training. (6:22) Dan dapat dilihat trainer-nya Bu, masing-masing trainer-nya.

(6:26) Kalau di sini kan trainer yang dapat melihat tuh misalkan ini Kania Rahmawati. (6:30) Jadi, dia cuma bisa melihat yang ini aja. (6:32) Yang masuk ke dia ya? (6:34) Betul, Bu.

(6:39) Kalau dari saya, ini masukkan ya. (6:45) Kalau si sales kan sudah masukin entry nih, terus dia request ke saya, (6:49) Bu, tolong pindahkan ke status fail receive misalnya. (6:54) Ya kan, request, sudah saya fail receive.

(6:57) Nah, tapi saya sih berharap nggak bisa balik ke yang sebelumnya gitu. (7:04) Gimana ya? (7:06) Jadi, kalau status itu sudah naik, sudah berpindah, (7:11) dia bisa dipindahkan kembali ke entry misalnya. (7:15) Jadi, makanya disitulah saya butuh si sales itu commit kalau dia sudah pindahkan.

(7:19) Otomatis ya, jalan atau fail, tidak bisa kembali ke entry. (7:23) Dia harus bikin create baru gitu kan? (7:27) Saya kurang paham, Bu, maksudnya. (7:31) Kan sales bikin create opportunity ya, (7:35) terus ternyata dia oke nih, ongoing nih, dia terima pendaftaran atau apa, (7:41) terus tiba-tiba cancel.

(7:43) Jadi, saya kan tinggal pindahkan ke fail kan? (7:46) Tapi, tidak bisa dimundurkan lagi kan? (7:50) Tidak bisa dimundurkan itu maksudnya gimana, Bu? (7:52) Ke entry level lagi gitu, jadi dia harus create baru. (7:56) Oh, maksudnya nggak muncul di data sales-nya lagi, Bu? (8:00) Iya, nggak boleh. (8:02) Oh, maksudnya langsung dihapus aja? (8:04) Iya, biar company tahu kalau ini tuh fail.

(8:09) Terus, sorry, mungkin penyampaikan. (8:11) Sama si sales tidak bisa menghapus opportunity-nya. (8:16) Iya, Bu, nggak bisa.

(8:17) Nggak bisa kan? (8:17) Sales nggak bisa. (8:18) Kita sebenarnya yang sales ini nggak bisa ubah status, Bu. (8:27) Pokoknya dia tidak bisa ubah status, dia tidak bisa men-delete.

(8:31) Iya, Bu. (8:31) Kita biar tahu ya yang fail berapa, yang closing, derivative berapa. (8:41) Sebelumnya saya ingin bertanya terkait fail yang sebelumnya, Bu.

(8:44) Jadi kalau sudah di-fail ini dari Ibu, itu datanya mau tetap disimpan di sini atau langsung dihapus aja? (8:53) Disimpan. (8:54) Sebetulnya disimpan, tapi kalau bisa, saya bisa tarik Excel-nya. (8:59) Tarik apanya, Bu? Maaf.

(9:00) Tarik, jadi tarik dari Excel. (9:03) Oh, iya. Kita belum bikin filter itu karena kita mau mastiin untuk flow-nya dari training-nya dulu, Bu.

(9:11) Oke, oke. Iya, saya maunya kayak gitu. (9:13) Jadi yang di-fail tetap ada di sini, Bu? Jadinya? (9:19) Gimana, Pak Paul? Pak Paul mau tetap ada atau nggak? Saya sih butuh untuk narik orang, sih.

(9:24) Iya, tetap ada. Biar kelihatan, kan? (9:28) Kita ternyata banyak nih opportunity yang masuk, tapi fail. (9:33) Karena kalau Ibu minta di-export tadinya ke PDF, kalau data yang di sini nggak ada, nanti kan hilangkan ya, Mas? (9:40) Iya, kalau misalkan... Sementara kan kita cuma bisa upload di PDF, Pak.

(9:45) Seperti ini. (9:47) Betul, betul. Maksud saya kalau tadi data yang fail-nya nggak ada di sini dihapus, berarti nanti kalau ditarik ke Excel, data itu nggak ada lagi, kan? (9:56) Iya, betul, Pak.

(9:57) Makanya nggak usah dihapus. (10:01) Iya, maksud saya berarti nggak ada perubahan untuk terkait opti saat ini. (10:05) Berarti udah sesuai flow atau ada yang perlu di ini.

(10:09) Paling mungkin ini aja ya, di bagian bukti pembayaran aja ya, kita ubah jadi form peregistrasi ya, Bu? (10:17) Iya. (10:18) Namanya dibuat umum aja menurut saya, jangan form registrasi ya. (10:21) Form pendaftaran atau apa, jadi biar isinya bisa jadi registrasi, kan? (10:29) Iya, registration aja bilang.

(10:32) Pokoknya dibuat bahasa yang lebih umum ya. (10:35) Kalau bisa jadi nanti ada yang pake PO soalnya untuk bukti bahwa trading tersebut berjalan, dijalankan. (10:46) Mungkin ini aja ya, form pendaftaran aja berarti? (10:50) Boleh, pokoknya simpan umum lah.

(10:53) Ini dokumen pendaftaran, udah gitu aja ya, Pak. (10:57) Oke, boleh. Boleh, Bu.

Boleh banget, Pak. (10:59) Di-note aja ke dokumen pendaftaran. (11:01) Aman-aman, Bu.

(11:05) Ada lagi, Bu, untuk tambahan di bagian opti-nya. (11:08) Alur sistem kerja. (11:10) Ini perlu saya pertegas, ini hanya untuk training ya, Bu? (11:14) Iya, hanya untuk training.

(11:16) Untuk proyek mungkin kita buat yang beda lagi, formnya. (11:20) Iya sih, belum liat nih, Bu. (11:21) Kalau sudah sukses kan ada theoretik.

(11:24) Satu teoritikunya itu berarti kan kita sudah akan menjalankan trading. (11:28) Nah, nanti begitu trading jalan itu ada satu pihak, yaitu akademik. (11:40) Dia akan mengandalkan, jadi selain itu menerima teoritik.

(11:48) Ya, artinya trading itu sudah akan jalankan. (11:50) Nah, begitu jalan, tadi di situ ditunjukkan bahwa begitu hariannya, (11:54) maka statusnya berubah on progress, karena sudah berjalan. (11:59) Nah, begitu berjalan selesai, ini selesai nih, hari ketiga, (12:02) sudah selesai ya, hari ketiga selesai.

(12:04) Itu nanti akan ada perubahan status dari on progress itu. (12:08) Status on progress itu artinya trainingnya sedang berjalan. (12:13) Begitu hari ketiga selesai, maka awalnya akademik itu akan mengupload feedback dan laporan.

(12:23) Dimana akan ada perubahan status secara otomatis, secara otomatis kan? (12:30) Iya Pak, jadi kalau di training ini kan misalkan kayak gini nih Pak, (12:35) satu hari 12 jam, kalau misalkan kita buatnya itu cuma sehari, (12:40) dia ada counting down berasakan detik juga sih Pak. (12:45) Biar saya contohin sekalian ya. (13:04) Sabar Pak, salah ini.

(13:09) Oh iya, di headseless seharusnya. (13:12) Mohon maaf ya Pak sebelumnya. (13:17) Fungsi sebagai akademiknya belum ada ya? (13:22) Baru mentahnya aja sih Pak, cuma bisa melakukan feedback aja sih, untuk sekarang.

(13:29) Iya ya, tapi dari bagian akademik setelah mengupload feedback dan laporan, (13:38) maka statusnya bisa tidak menjadi sudah terdelos, trainingnya terdelos. (13:48) Iya Pak. (13:49) Karena masalahnya kelihatan sehari-harinya itu, (13:50) gini masalahnya di kondisi realnya, (13:55) kalau hari ini tanggal 18, trainingnya selesai, (14:05) bikin feedback sama laporannya belum tentu tanggal 18.

(14:11) Oh iya Pak, feedbacknya itu bisa terserah si akademiknya? (14:14) Nah, perubahan statusnya menjadi terdeliver itu berdasarkan apa? (14:22) Kalau di sini saat ini, saat pelatihannya selesai. (14:28) Berarti waktunya aja? (14:30) Iya, jadi dia otomatis selesai. (14:31) Nah, ketika dia belum selesai itu belum bisa di-feedback Pak.

(14:35) Dia baru bisa di-feedback itu pas udah delivered. (14:39) Kalau udah selesai, pelatihannya udah selesai. (14:41) Jadi waktu sudah di-deliver baru kita bisa upload feedbacknya dan laporannya? (14:45) Betul Pak.

(14:47) Kalau kayak ini kan dia masih sisa 20 detik, (14:50) ini belum bisa di-pencet. (14:52) Kalau yang ini udah selesai. (14:54) Nah, kalau ini kan headset,

voice 3

(0:03) Kalau kemarin kan saya nangeknya itu, yang bisa kasih feedback itu kan akademik ya pak? (0:11) Iya (0:11) Nah jadi yang bisa upload file itu, akademiknya pak kayak gini (0:15) Kalau ini kan dia sebagai akademik nih, Joko Santoso (0:18) Nah dia bisa ngasih ini, ini masih ini, masih rusak (0:23) Tapi ini harusnya bisa ngisi feedback secara spotlightnya aja (0:28) Abis itu sama ngasih file dokumen (0:32) Iya oke (0:34) Oke (0:36) Nah kayak ini nih, aduh kayaknya ini masih agak-agak rusak pak (0:41) Belum di develop lagi (0:43) Nah kayak gini nih, yang udah ada (0:46) Mas Jeffrey, kalau feedback oke lah default (0:51) Tapi kalau report tuh kan gak semua tuh pak, bayu, wabi (0:55) Jadi jangan di default (0:57) Gimana-gimana? (1:01) Kalau akademik itu kan dia masukin feedback dan report (1:05) Maksud saya, kalau feedback itu kan memang dia wajib ya (1:09) Kalau yang sebagai default, tapi kalau report tuh belum tentu dia default gitu (1:13) Intinya ini aja tuh upload dokumen aja (1:17) Oh iya itu cuma format ininya aja bu, jadi kalau gak diisi pun gak apa-apa (1:23) Oh oke-oke, sip (1:25) Jadi terserah si akademiknya nanti, dia mau upload apa aja (1:31) Bahkan kalau dia cuma mau kasih spotlight ininya aja, bisa juga bu (1:35) Gak naruh dokumen juga bisa (1:38) Oke (1:41) Untuk alur training bagaimana pak bu? Apakah ada perubahan lagi? (1:45) Biar kita catat untuk perubahannya (1:48) Mulai dari opti ke arah trainernya mungkin (1:53) Gak ada sih, kalau saya ini entry udah oke (1:56) Terus tadi on progress, berarti langsung ke PO receive (1:59) Terus dari PO receive, berarti proses pelatihan kan? (2:05) Iya bu, betul bu (2:06) On progress lagi, karena nanti kalau sudah selesai baru masuknya ke akademik (2:12) Untuk memasukkan feedback dan report (2:14) Jika sudah selesai dianggap derivat gitu kan? (2:16) Iya bu, betul (2:17) Kurang lebihnya untuk secara garis besar kayak gitu betul (2:21) Menurut saya sih udah oke sih kayak gitu, mungkin pak (2:24) Kalau dia mau ada apa pak? (2:26) Masalah status aja sih penamalannya (2:28) Oh iya boleh boleh (2:30) Jadi ambigu ya, jadi misalnya kayak on progress (2:33) Jadi mungkin di kepala kita on progress ini bisa jadi konteksnya (2:36) Ya si trainingnya masih di progress gitu (2:40) Maksudnya bukan training berjalan ya, tapi optinya itu masih on progress (2:43) Jadi mungkin dibuat full aja ya (2:47) Misalnya contoh kalau on progress mungkin namanya training on progress (2:51) Jadi jelas banget trainingnya berjalan gitu (2:52) Jadi kalau on progress doang jadi bisa macam-macam paradigma ya (2:57) Termasuk di awal itu kan sukses tuh (3:00) Sukses tuh, walaupun kata-kata sukses tuh kayaknya juga bisa jadi (3:04) Nanti di tengah-tengah itu bisa jadi fail ya (3:06) Jadi mungkin bahasa, saya mungkin, ini tentunya dari Pak Balimah bu Yesi ya (3:12) Mungkin jangan sukses dibuat apa, confirm misalnya apa gimana (3:15) Atau opti sukses boleh, jangan sukses doang (3:20) Ternyata sana kayak mudah pasti gitu kan (3:24) Soalnya bisa jadi ketika sukses, opti pun sukses tapi ternyata berubah ya (3:29) Kalau dari saya sih nggak butuh opti ke sukses (3:34) Intinya, kalau status dari entry (3:37) Nah itu kan ada jeda di tengah itu sebetulnya on progress ya (3:43) Jadi itu kan bisa satu bulan,

bisa satu minggu (3:47) Nah kalau dia dianggap sukses ya sudah Pak, dengan dia pindah ke PO Receive (3:52) Nggak usah dibuat lagi tuh opti sukses (3:54) Itu membingungkan kamu (3:56) Oh iya, maksud suksesnya bingung (4:00) Biar jelas aja, opti sukses aja lah gitu, biar gampang (4:05) Entry, ongoing, ya kalau lo fail, lo fail (4:10) Tapi kalau nggak lo PO Receive gitu loh, membedakannya Pak Bayu (4:14) Ongoing ini apa bu, ongoingnya? (4:16) Ongoing ini kita lagi proses (4:17) Kayak gini kita ngelarang, kita telpon-telpon (4:21) Ya kalau saya ngelengkapin opti ongoing gimana? (4:26) Opti ongoing boleh, maksudnya kayak gini (4:31) Opti itu kan istilah ya (4:33) Padahal, lo tau nggak kenapa dia ngelaluin gitu? (4:36) Karena penjelasan lo nggak jelas Bay (4:38) Jujur aja tadi penjelasan lo nggak logis banget, makanya pada nggak ngerti (4:44) Makanya belajar, belajarin kita bikin apaan (4:47) Udah nggak usah diangkat opti lagi gitu loh (4:50) Gue ngomong, diem doang (4:52) Ini kita telpon-telpon, ya fail (4:55) Ya udah, dengan membuktikan dia ke PO Receive atau dia ke nggak jadi atau fail gitu loh (5:02) Bisa nggak sih? (5:05) Oke bisa bu, paling kita buat pertama entry (5:07) Entry itu ketika data baru landing (5:10) Data baru create, ya (5:12) Kemudian ada dua opsi (5:15) Pertama on progress, on progress itu ketika ada form input dari registrasinya tadi (5:20) Dokumen pendaftaran, itu on progress (5:23) Lalu ada fail ketika status opti tersebut tidak ingin dilanjutkan ke program pelatihan (5:29) Terus ada deliver, kita bilangnya receive aja kali bu (5:37) Atau kita bikin opti sukses (5:39) Kalo opti sukses itu artinya si opti ini udah diarahin ke trainernya (5:46) Jadi opti tersebut udah jadi program pelatihan (5:50) Bingung ya pak, kalo pake sukses-sukses tuh saya dimana ya? (5:54) Jangan pake bahasanya bu Yesi ya (5:56) Biar saya gampang inget (5:58) Boleh bu, kalo mau ini (6:00) Dari itu (6:01) Kalo tadi mas Jeffrey ada yang salah satu (6:03) Jadi entry, ya kan? (6:05) Kita create nih project (6:06) Kemudian ada proses namanya itu ongoing (6:09) Atau on progress, oke (6:12) Itu kita masih tektokan (6:13) Nanti kan pasti tim saya, bu Yesi tolong pindahkan ke ongoing dong (6:19) Berarti proses dong ini masih tektokan, oke (6:23) Nanti tiba-tiba saya dapet PO bu (6:25) Berarti pindah ke PO Receive (6:27) Kalo dia misalnya kata kasumannya, oh ga jadi mbak (6:30) Yaudah, tinggal pindah ke fail (6:31) Ga ke PO Receive (6:33) Jadi PO Receive tuh dalam ini (6:35) Jadi fase ketiga, ngerti ga? (6:37) Entry, ongoing, PO Receive (6:40) Kita mau samain persepsi dulu bu (6:42) Jadi, untuk pemilihan PO (6:45) PO itu berarti PO itu untuk PO si ininya ya bu? (6:49) Maksudnya PO klien (6:50) Iya bener, dari PO klien (6:52) Iya udah fix jalan gitu (6:54) Dia mau memastikan gini (6:55) Mbak, aku jadi nih (6:59) Dengan form registrasi atau dengan PO (7:02) Iya bu, jadi kalo misalkan (7:06) Kalo misalkan dari entry (7:10) Datanya, data yang upload (7:12) Yang upload data untuk form pendaftaran tadi (7:17) Dokumen pendaftaran tadi, dari sales kan bu? (7:19) Dari sales, karena dia dapet dari klien (7:22) Kalo kaya gitu, itu dia otomatis bu (7:24) Jadi kalo misalkan si salesnya masukin form pendaftaran (7:28) Itu kan tadi kita bikinnya sukses (7:30) Nah itu mau kita ubah jadi apa bu? (7:34) Ya, PO Receive (7:35) PO Receive? (7:36) Iya (7:38) Oke, boleh (7:39) Dengan dia mengapo (7:40) Which is, udah confirm dong? (7:43) Yaudah berarti PO udah diterima (7:45) Berarti udah fix (7:46) Hingga ngejalaninnya kan kapan sama expertnya siapa gitu kan (7:52) Expertnya itu kita (7:53) Expertnya itu yang milih si salesnya bu? (7:57) Yang milih expert (7:58) Registrasi teller, bisa dari trendernya (8:01) Gimana ya pak itu? (8:03) Sebentar (8:05) Jadi disini kayaknya yang (8:06) Masih (8:09) Tadi kan di awal (8:10) Begitu sales buat (8:11) Itu dia langsung buat (8:13) Untuk opportunity itu (8:16) Disini pak (8:21) Belum ada (8:22) Belum pak (8:23) Ya, dia keliat nih (8:29) Iya, landing entrynya (8:31) Landing optinya (8:45) Yang sukses tadi ya (8:47) Iya betul pak (8:47) Nah ini sebenarnya kan bisa juga (8:49) Konteksnya dia masih negu ya (8:51) Masih belum (8:53) Form tapi masih ongoing gitu (8:55) Nah itu yang saya maksud pak (8:57) Jadi prosesnya sampai PO itu turun (9:00) Itu ongoing (9:01) Nah itu disini gak ada bu? (9:03) Nah itu gak ada makanya saya maunya kayak gitu (9:07) Tapi kalo kayak gitu (9:09) Ini kan entry itu data baru masuk bu (9:12) Data baru turun (9:13) Jadi selama dari entry sampai (9:15) Form pendaftaran itu mau ditambahin (9:17) Status baru lagi bu? (9:18) Iya ongoing (9:19) Jadi (9:21) Follow upnya gitu loh (9:24) Karena kan entry doang kan (9:26) Masih mentah (9:27) Kalo udah pindah ke ongoing (9:29) Which is ini ada kemungkinan akan closing (9:31) Ya kan? (9:33) Oh akan di follow up gitu maksudnya (9:35) Iya (9:35) Tapi kalo kayak gitu yang ubah datanya siapa? (9:37) Yang ubah statusnya siapa bu? (9:40) Sales (9:41) Sales (9:42) Dari si sales (9:43) Gini aja nih kan (9:45) Oke iya bu saya paham (9:46) RPU request update ke saya (9:48) Misalnya (9:49) Bu Yesus tolong pindahkan ke status ongoing (9:51) Berarti kan dia udah ada progress nih (9:53) Yaudah saya pindahkan ke ongoing (9:54) Karena masih negotiable kan (9:56) Oh iya berarti fase ongoing (9:58) Atau on progress tersebut itu fase (10:00) Negosiasi sama kliennya (10:02) Iya (10:03) Oke oke (10:04) Nanti 2 bulan bisa sampe 2 bulan (10:06) Jadi udah gak dapet PO (10:08) Mohon dipindahkan ke status PO receive (10:12) Pindahkan ke status PO receive gitu (10:15) Sebelumnya bu (10:16)

Ini kan kita (10:17) Kalo nambah opti (10:19) Kalo nambah opti kan kita (10:20) Misalkan ini pilih training (10:21) Kita udah buat ininya (10:23) Apa (10:24) Tanggal mulai sama tanggal selesai (10:26) Program pelatihannya bu (10:28) Iya bisa negosiasi nanti akan berubah gitu (10:31) Oke berarti ini default aja dulu (10:33) Maksudnya (10:34) Enggak tetep di isi (10:36) Berarti syarikatnya itu udah masukin tanggal gitu (10:38) Iya tapi bisa gak di isi juga bu (10:41) Iya berarti betul-betul (10:43) Udah bener ya (10:44) Bisa gak ya (10:45) Karena ada klien itu dia belum tau tanggal kapan (10:47) Iya (10:48) Ternyata belum tau (10:50) Iya maksudnya saya mau mastiin aja ini (10:52) Soalnya (10:53) Mau ditaruh disini atau engga gitu maksudnya (10:56) Betul (10:56) Tapi ini bukan suatu yang mandatory ya (10:59) Berarti bisa di isi bisa gak ya (11:00) Iya betul pak (11:01) Yang udah pastinya tuh tanggal opti nya pak (11:04) Tanggal opti ini dibuat (11:06) Iya iya (11:06) Itu gak apa-apa sih masih aman ya pak (11:08) Oke oke oke (11:09) Ini oke oke (11:10) Oke sip sip (11:12) Berarti kita tambahkan status opti (11:14) Untuk fase negosiasinya (11:17) Iya (11:18) On going (11:18) Iya (11:19) Pertamanya kita buat angka aja (11:21) 1 minus entry (11:22) 2 (11:23) Atau negosiasi juga boleh bahasanya (11:25) Negosiasi atau on going gitu (11:27) Negosiasi gitu ya (11:28) Bahasanya bu (11:30) Bahasanya apa bu (11:31) Mau on going (11:32) On going aja (11:33) On going boleh (11:34) Boleh kita buat on going (11:36) Itu bahasanya lebih bener-benarnya on going (11:38) Udah ganti (11:39) Oke oke oke (11:41) Setelah entry ada on going (11:42) Setelah (11:43) Setelah on going (11:44) Oh udah dapet (11:45) Ini nih (11:46) Form registrasi atau PO nih (11:48) Berarti baru masuk ke (11:49) PO receive ya (11:51) Namanya yang receive (11:51) PO receive gitu (11:52) Oke (11:53) Nanti kan si (11:54) Seluruh masukin tuh (11:56) Form registrasinya (11:57) Bu tolong pindahkan ke PO receive gitu (12:00) Ya kan (12:00) Iya (12:02) Abis itu (12:04) Berarti setelah (12:05) Setelah PO receive itu (12:08) Nanti di ini dulu bu (12:09) Kan PO (12:10) Udah ada PO receive bu (12:11) Kan yang masukin form (12:13) Registrasinya si sales juga (12:15) Iya (12:16) Setelah form (12:17) Itu berarti kan udah (12:18) PO receive tuh (12:19) Kan kita (12:20) Masukin (12:21) Masukin form itu berarti udah (12:22) PO receive bu (12:23) Jadi otomatis kan (12:24) Otomatis ganti jadi PO receive (12:25) Terus (12:26) Head salesnya (12:27) Cek (12:29) Status (12:29) Status (12:30) Status yang PO receive disini (12:32) Mana nih (12:33) Yang PO receive (12:34) Kalau udah nanti (12:35) Boleh diringkas ya (12:36) Ada beberapa proses (12:37) Yang bisa otomatis (12:39) Berubah status (12:40) Ada juga yang (12:43) Manual (12:44) Masih dirubah (12:45) Yang rubahnya adalah (12:46) Head of salesnya (12:50) Omong saya pak (12:52) Better (12:53) Biasanya gitu (12:55) Gimana bu (12:56) Atau mau dibikin manual aja (12:58) Jadi nanti head of salesnya (12:59) Yang melakukan perubahan statusnya (13:03) Gini (13:04) Otomatis gini (13:05) Kalau mau (13:06) Otomatis si sales itu bisa (13:08) Dia mengupload (13:09) Registration form (13:11) Otomatis kan katanya (13:12) Mas Setri (13:13) Udah terpindah ke PO receive ya (13:15) Betul bu (13:16) Iya (13:17) Betul (13:18) Jadi itu bagian itu adalah (13:19) Yang otomatis (13:20) Iya kita (13:22) Jadi dia bisa request gitu ya (13:24) Iya sebenarnya kita buatnya (13:25) Untuk (13:26) Mempermudah head salesnya juga bu (13:28) Jadi biar head salesnya itu (13:29) Nggak nunggu-nunggu (13:31) Ininya dari head salesnya (13:32) Jadi (13:32) Si head salesnya itu (13:34) Nggak perlu nunggu (13:35) Konfirmasi (13:36) Bahwa dokumen pendaftarannya itu (13:37) Udah di upload sama si sales (13:40) Berarti itu otomatis (13:42) Masuk ke notification saya (13:43) Kalau dia udah pindah (13:45) Kita kan belum ada notifikasi bu (13:47) Tapi (13:47) Kalau di status optinya (13:49) Kalau misalkan dia udah (13:50) Tulisannya PO receive (13:52) Berarti udah ada dokumen pendaftarannya bu (13:54) Head salesnya juga bisa (13:55) Cek disini (13:56) Di bagian ini (13:58) Belum ngomong (13:59) Belum bicara notifikasi nanti (14:01) Iya bu (14:02) Maaf maaf maaf (14:05) Kalau yang (14:06) Kalau yang (14:07) Perubahan status otomatis (14:09) Itu gampang (14:10) Ngembuah notifikasinya bu (14:12) Iya sih (14:12) Nah ini kan tapi kan (14:14) Dari entry (14:15) Kemudian ada yang (14:17) Oh iya udah dari entry (14:18) Terus kemudian ada yang (14:19) Ini kita lagi di negosiasi (14:21) Dan sebagainya (14:21) Nanti bu ya sih (14:22) Bisa ngubah (14:23) Manual (14:25) Jadi ongoing (14:27) Begitu nanti (14:29) Team salesnya (14:30) Nge-upload (14:33) PO (14:34) Atau registrasi (14:35) Dan sebagainya (14:36) Nah itu nanti akan (14:37) Berubah otomatisnya (14:38) Jadi PO receive (14:40) Nah begitu kan (14:41) Hal ini kan otomatis (14:42) Jadi bu ya sih (14:43) Nggak ngerubah (14:45) Status otomatisnya (14:48) Nggak ngerubah (14:50) Secara manual (14:50) Dari ongoing (14:52) Ke PO receive (14:53) Itu karena adanya (14:55) Meng-upload

(0:00) Dokumen POA di dokumen yang terlihat dengan POA Receiptnya. (0:05) Oke. (0:06) Ini melihat mungkin.

(0:07) Berarti si sales tidak bisa menghapus kalau sudah masukin OP ya? (0:11) Pokoknya event entry, welcome, fundraising ya? (0:15) Gak bisa, iya. (0:15) Oke, itu aman. (0:17) Ini udah gak apa-apa Pak, otomatis ke POA Receipt gak apa-apa.

(0:21) Oke Bu, berarti misalkan ini udah POA Receipt Bu. (0:25) Anggaplah ini namanya POA, tadi kita di sukses ya? (0:29) Sabar Bu. (0:32) Aduh, gak ada.

(0:35) Misalkan ini statusnya udah POA Receipt Bu. (0:37) Nah, di POA Receipt ini sebenarnya belum ke trainer-nya Bu. (0:42) Nah, itu yang ngasih data ke trainer-nya itu dari manual juga Bu.

(0:53) Nah, itu kita mau bikin nama statusnya itu apa Bu? (0:58) Status ketika data opti tersebut udah dikasih ke si trainer. (1:07) Kalau udah POA Receipt, harusnya trainer-nya udah bisa lihat dong jadwalnya dia. (1:13) Iya Pak, masalahnya kalau misalkan kayak gitu, gak ada konfirmasi dari head sales-nya Pak.

(1:21) Otomatis, secara gak langsung itu kita ngasih akses ke head sales-nya (1:25) buat ngasih data ke expert-nya Pak, kalau kayak gitu. (1:29) Trainer. (1:30) Iya, ke trainer-nya.

(1:32) Gini aja, itu kan biasanya saya diskusi dulu tuh sama Pak Fauzi terkait trainer-nya siapa. (1:38) Nah, nanti kalau udah dapet baru saya assign kan, by system gitu ya? (1:45) Atau gimana? (1:46) Trainer-nya itu udah ditentukan di awal. (1:49) Bisa diubah? (1:50) Bisa diubah, Pak.

(1:53) Oh, di awal yang tadi ya, yang entry ya Pak? (1:55) Iya, di sini Pak. (1:57) Misal ini kita pilih Kania. (2:01) Mungkin nanti bisa kita tambahin kalau misalkan gak mau pilih expert sekarang, (2:06) bisa kita buat gak bisa dipilih di sini.

(2:09) Jadi gak harus dipilih. (2:11) Ini head trainer ya maksudnya. (2:14) Iya, itu gak usah default kali ya? (2:16) Iya.

(2:16) Itu jangan wajib tuh. (2:18) Expert atau trainer mungkin. (2:19) Yang ada bintang ini wajib kan? (2:22) Nanti kita bisa bikin.

(2:23) Jangan wajib. (2:24) Iya, boleh Pak. (2:25) Nanti kita bisa bikin kayak gitu.

(2:29) Berarti next-nya itu kita bahas yang tadi berarti, yang status tadi Pak, Pak Fauzi. (2:39) Abis PO Receive, baru nanti. (2:43) Tadi Mas Devin nanya Pak, untuk trendernya ya apanya? (2:47) Iya, jadi kan udah PO Receive, udah upload dokumen pendaftaran, (2:54) sama udah milih trainer-nya.

(2:57) Nah, itu masih belum ke patch trainer-nya, Bu. (3:01) Belum dikasih ke trainer-nya. (3:03) Nah, itu kita mau bikin status baru lagi.

(3:06) Jadi, biar konfirmasi dari head sales-nya, biar konfirmasi dari Ibu. (3:10) Boleh Pak Fauzi, gitu aja ya? (3:12) Iya, dari Ibu Yesi ya. (3:14) Karena trainer-nya kan juga gak semuanya internal ya.

(3:18) Kalau internal dia mungkin dapet, kalau enggak kan gak masuk. (3:22) Iya. (3:23) Nah, itu kita saat ini memang pake motor itu.

(3:26) Cuman kan kita mau mempermudah pemahaman dari Ibu Yesi juga. (3:29) Jadi kita mau kasih status apa di situ. (3:34) Maksudnya, Ibu-nya juga biar gak bingung kan.

(3:37) Kita kasih status apa. (3:39) Trainer required. (3:41) Apa Pak Fauzi? (3:43) Kalau digabung aja Bu Yesi, gak usah spesifik.

(3:46) Bisa gak? (3:47) Maksudnya, kan ketika dia PO Receive, (3:50) biasanya tuh kalau udah PO Receive tuh, (3:52) biasanya sudah ada nama trainer-nya disitu ya. (3:55) Mestinya ya. (3:57) Kalau dibuat dari awal, bisa.

(4:00) Kalau enggak dibuat dari awal, gimana? (4:01) Misalnya dia di awal gak buat trainer, (4:04) karena mungkin ini training baru misalnya. (4:06) Terus dia udah ini ya. (4:09) Tapi biasanya begitu dia baru itu kan, (4:11) nanti dia akan ngobrol-ngobrol kan.

(4:13) Begitu dia kirim quotation, itu kan biasanya sudah ada nama trainer-nya kan. (4:17) Biasanya. (4:17) Kalau dia buka.

(4:20) Cuma untuk ketika PO Receive, (4:24) itu ketika dia mau PO Receive itu, (4:29) sebenarnya dia sudah taruh nama trainer-nya, (4:31) sudah oke ya. (4:33) Maksudnya seumur pun bisa berubah ya. (4:35) Nah, di ibu nanti bisa ngobrol, (4:37) tapi gak usah request for trainer.

(4:41) Jadi setelah PO Receive apa next step-nya? (4:44) Nah, itu Pak. (4:45) Kita kalau disini kan namanya Receive. (4:49) Maksudnya dari ibunya aja.

(4:51) Maksudnya dari Bu Yesi, (4:52) nama statusnya apa gitu. (4:56) Apa Pak? (4:57) Request trainer. (4:59) Kalau request trainer, (5:00) kan trainer-nya udah ada Bu.

(5:02) Kan trainer-nya udah disiapin di PO Receive. (5:06) Iya. (5:06) Kan ketika kita kasih quotation, (5:08) sebenarnya kita sudah cari-cari kan Bu biasanya.

(5:12) Jadi walaupun sudah ada, (5:14) jadi di awal belum ada trainer-nya, (5:15) tapi begitu sudah quotation, (5:18) sudah PO, (5:20) harusnya sudah ada. (5:21) Nah, disini kan (5:24) berarti ketika PO Receive, (5:25) sebenarnya trainer-nya sudah ada. (5:27) Nah, biar mengkonfirmasi ke Head Sales, (5:31) berarti nanti ibu perlu mengkonfirmasi (5:33) bahwa trainer-nya apa ya? (5:35) Iya.

(5:36) Biar firm. (5:37) Iya, gitu Bu. (5:39) Apa namanya? (5:40) Namanya setelah PO Receive berarti apa? (5:43) Trainer apa? (5:46) Trainer... (5:48) Trainer in charge.

(5:49) Apa sih namanya? (5:52) Trainer Receive makanya. (5:57) Itu tetap perlu ada status juga ya? (6:01) Iya, Pak. (6:01) Karena kalau misalkan kita bikinnya Receive, (6:05) Receive doang, (6:06) itu secara nggak langsung (6:07) kita ngasih otoritas ke Head Sales-nya (6:09) untuk masukin datanya langsung ke trainer-nya (6:14) tanpa konfirmasi dari Head Sales.

(6:17) Assign trainer apa, Pak? (6:21) Training confirm gitu. (6:22) Training confirm? (6:24) Gimana, Bu? (6:25) Berarti training sudah dikonfirmasi nih (6:27) apa buktin bahasa ibu yang nanya. (6:28) Oh.

(6:30) Jadi sebenarnya kan ibu udah terima PO nih. (6:33) Nah, setelah terima PO, (6:35) memastikan bahwa siapa trainer-nya (6:37) takut-takut kokodot, bantrok, atau apa gitu ya. (6:38) Walaupun sejadi si trainer sudah isi nih.

(6:40) Sebenarnya dia isi Pak Bayu, (6:43) satu lagi diisi Pak Bisbah. (6:44) Tapi ini training sama nih. (6:46) Ini contoh aja ya.

(6:47) Iya. (6:47) Tapi kan dia satu trainer, (6:51) isinya Pak Bayu, (6:52) salah satu trainer, (6:53) salah satu sales, (6:56) tapi waktunya sama nih. (6:59) Bisa jadi bantrok lah ya, misalnya.

(7:01) Iya. (7:02) Konfirmasinya di ibu. (7:03) Namanya apa, Bu yang nanya? (7:04) Training confirm? (7:05) Bahwa training sudah dikonfirmasi atau apa? (7:10) Atau trainer ini? (7:11) Satu trainer? (7:12) Ibu yang nanya apa? (7:14) Ini kan di ibu soalnya.

(7:20) Trainer request? (7:22) Gimana Bu, Pak? (7:25) Trainer request gitu? (7:27) Atau apa, Pak? (7:28) Jadi setelah PO receive, (7:31) tadi kan, sebenarnya kan sebelum PO receive, (7:33) si sales sudah masukin nama trainer ya? (7:35) Mohon maaf, Pak, Bu. (7:38) Kita kan bikinnya nggak hanya untuk training ya. (7:42) Kita juga untuk project.

(7:44) Kalau bisa sih, statusnya itu, (7:46) kita bikin yang agak general. (7:48) Jadi nggak harus training, (7:49) atau harus project gitu. (7:51) Berarti apa, Pak? (7:53) Karena nanti kita bikinnya... (8:06) Kalau saran dari saya, (8:08) mungkin head sales confirm aja kali, Pak.

(8:11) Boleh, sales confirm boleh, Bu. (8:13) Sales confirm gitu. (8:16) Kalau nggak, opti confirm juga boleh.

(8:20) Opti atau sales confirm, Bu? (8:22) Sales confirm aja. (8:23) Kita bikin sales confirm aja. (8:26) Tapi perlu saya tegaskan ya, Bu, (8:28) sales confirm itu, (8:29) yang bisa ubah jadi sales confirm itu (8:32) cuma head sales ya, Bu? (8:33) Iya, iya.

(8:35) Pasti anak-anaknya konfirmasi ke sana. (8:37) Sales confirm itu setelah PO receive. (8:41) Iya, Pak.

Betul, Pak. (8:42) Iya, Pak, mau nentuin trainer-nya. (8:46) Apa tuh, Pak Bayu, ada saran nggak masuk? (8:50) Sayangnya sudah ada, Pak Bayu, (8:51) tapi saya nggak mau ubah ya.

(8:53) Cuma sederhana dari PO receive, (8:55) artinya kita sudah jalanin, (8:58) sudah tinggal ke training. (8:59) Sudah tinggal ke training. (9:01) Jadi statusnya sebenarnya training on progress.

(9:04) Oke, oke. (9:05) Bagaimana status-status lagi? (9:07) Gimana? (9:08) Ada perbedaan sedikit, Pak. (9:10) Penentuan ini ya, penentuan trainer ya.

(9:16) Atau tenaga ahli lah. (9:17) Kan nggak semuanya training. (9:19) Kalau digabung jadi training on progress, gimana? (9:23) Biar nggak terlalu banyak prosesnya.

(9:24) Jadi begitu masuk PO receive, (9:27) itu nanti baru si head sales menentukan trainer, (9:31) baru progress gitu. (9:33) Itu gimana? (9:34) Udah tetap 5 berarti? (9:38) Iya, udah 5 lagi. (9:40) Iya, sekarang sudah PO receive nih.

(9:42) Dan di situ, PO receive itu jadi sales. (9:46) Nah, begitu masuk ke Ibu untuk mengkonfirmasi (9:49) bahwa siapa trainer-nya, (9:51) makanya itu langsung on progress gitu. (9:52) Jadi untuk biar nggak terlalu banyak prosesnya.

(9:56) Kan di on progress, (9:57) on progress kan nggak ada ngapain-ngapain lagi kan? (10:00) Di on progress kan masuk waktu training kan? (10:02) Tadi kalau saya lihat. (10:03) Jadi namanya on progress aja. (10:05) On progress itu maksudnya training on progress atau apa gitu.

(10:07) Jadi langsung di situ aja ininya. (10:10) Jadi nggak perlu spesifik. (10:13) Namanya misalnya tadi, (10:16) optic on film gitu.

(10:19) Bisa nggak gitu, Mas Jeffrey? (10:20) Gimana, Bu? (10:23) Saya kebanyakan dengar ini, (10:24) jadi bingung secara ringkasnya kayak gimana tadi. (10:27) Ya, jadi setelah di sales, (10:30) mengisi semuanya, (10:33) memasukkan data PU (10:34) atau data registrasi form gitu ya, (10:36) kan jadi PO receive. (10:39) Setelah PO receive masuk ke head sales kan, (10:42) head sales itu nanti menentukan (10:44) siapa trainer-nya mengkonfirmasilah.

(10:46) Jadi kan namanya sudah dari situ. (10:49) Setelah dikonfirmasi sama head sales, (10:51) itu langsung aja namanya on progress (10:52) atau training on progress gitu. (10:54) Ya, waktu prospect trainingnya jalan ya, Pak? (10:57) Ya.

(10:57) Oh, mungkin berarti kita (11:01) namanya apa tuh? (11:03) On progress? (11:04) On progress aja, (11:05) karena tadi ada on progress juga kan di ujung (11:07) ketika training berjalan ya? (11:09) Iya, masalahnya kita tadi di awal (11:11) sudah sepakat untuk (11:13) namain on progress itu untuk (11:15) fase negotiable. Gimana, Pak? (11:17) Ongoing. (11:18) Oh, itu ongoing? (11:20) Iya.

(11:24) Nggak apa-apa, (11:25) kalau dari kita nggak apa-apa, (11:26) kalau dari ibu atau bapak. (11:29) Tapi bisa ya, Mas Gabriel? (11:30) Bisa, bisa, Bu. Cuman kalau misalkan (11:31) dari ibu bapak sepakat namanya kayak gitu, (11:35) tanpa misinfo sekalipun, ya udah nggak apa-apa.

(11:37) Kita bisa bikin kayak gitu. (11:37) Namanya training on progress aja udah? (11:40) Iya, takutnya nanti agak rancu (11:43) ongoing sama on progress gitu. (11:45) Oh, iya ya.

(11:47) Tapi kalau mau on progress nggak apa-apa. (11:49) Kalau tadi mungkin namanya apa? (11:51) Opti-ongoing gitu? (11:52) Iya, ongoing itu kan untuk (11:54) negotiable ya? Untuk mencari PPO. (11:56) Namanya jangan ongoing aja, (11:57) opti-ongoing, jadi jelas kan? (11:59) Optinya itu lagi berjalan.

(12:01) Tadi kan training on progress, (12:03) tadi kan sudah confirm nih (12:04) nama trainernya, semuanya. (12:07) Jadi jangan spesifik ketika (12:09) on progress training itu pas ketika (12:12) training berjalan, jadi kan nanti (12:13) ada perubahan satu lagi, kan? (12:16) Gitu ya. (12:18) Boleh kembali seharusnya sedikit? (12:20) Oke, boleh Pak.

(12:50) Jadi, saat saya udah terima (12:52) notifikasi, (12:56) baru saya menentukan (12:58) trainernya, kan? (13:00) Berarti itu tuh (13:02) istilahnya apa ya? (13:08) Ini masih bagian (13:10) PO disini? Iya, ini di headsets-nya. (13:12) Ini masih ketika status PO disini, bukan nanti (13:14) masuk ke headsets untuk (13:16) memastikan semuanya sudah oke, (13:18) PO-nya oke, (13:20) termasuk sama trainernya. (13:21) Jadi yaudah, ini prosesnya dimu, (13:23) cuma itu aja.

(13:25) Namanya ya masih di... (13:27) Peorisim? Iya, peorisim. (13:30) Oh, berarti (13:32) namanya nggak apa-apa (13:33) dibikin peorisim aja? (13:35) Nggak apa-apa, jadi kan nanti di dialog itu kan (13:37) ada form tadi yang banyak-banyak itu, (13:39) tinggal saya masukin trainer, udah saya set gitu. (13:43) Nanti notifikasi masuk ke trainer gitu, kan? (13:45) Oh, berarti kita bikin (13:48) ini aja kali ya? (13:50) Button lagi untuk konfirmasi (13:52) aja gitu.

Jadi kalau (13:53) udah dikonfirmasi, nanti baru masuk ke (13:55) patch trainingnya. (13:58) Jadi kita nggak perlu (13:59) penambahan status opti lagi. (14:01) Nggak usah.

(14:04) Maksudnya takutnya kan (14:06) peorisim yang udah dikonfirmasi (14:08) sama peorisim yang belum dikonfirmasi, (14:10) takutnya (14:12) ketukar gitu, (14:13) kalau misalkan statusnya sama. (14:15) Oh, jadi nanti ada PO Confirm gitu? (14:17) Atau nggak usah? Oh, mungkin (14:19) PO Confirm aja kali. (14:21) Iya, buat sayanya kan? (14:23) Iya, buat ibunya.

PO Confirm mungkin ya? (14:24) PO Confirm buat iya. (14:27) Ya, berarti... (14:28) Peorisim kan yang diterima oleh headsales, kan? (14:30) Nanti dari headsales mengkonfirmasi (14:32) ketika PO Confirm itu udah masuk (14:35) trainer yang fix gitu. (14:37) Iya, betul, Pak.

Oke, berarti kita (14:39) buat peorisim untuk (14:41) melihat datanya, (14:43) data-data untuk memastikan ya? (14:45) Untuk memastikan datanya udah valid, (14:47) data dari nama trainer, (14:49) terus bukti pendaftarannya, (14:51) segala macem. (14:53) Baru nanti kita (14:54) ubah ke PO Confirm.

voice 5

(0:00) Untuk atur ke trainernya masing-masing (0:08) Untuk konfirmasi datanya pak (0:16) Jadi semacam re-konfirmasi dari Headsellers ya pak? (0:30) Disini sudah ada data penaftaran dan sebagainya (0:32) Nanti disini untuk konfirmasi bahwa trainernya udah oke (0:34) Baru keperluan dari kuliah si untuk PO confirm gitu kan pak (0:41) Konfirm jalan lah (0:42) Dia gak dengerin karena dia gak suka (0:45) Bukan karena dia gak suka (0:50) Jadi disinilah untuk (0:55) Bukan karena dia gak beneran dengerin (1:00) Gimana Pak Bayu? Sudah oke? (1:13) Jadwalnya apa? (1:15) Jadwal dan ini kan pak, jadwal dan kuota (1:19) Kita kan masih ikut (1:21) Masih kita (1:22) PO confirm gitu? (1:24) Atau training confirm pak? (1:32) Banyak proses (1:35) Pusing ya? (1:36) Nah, makanya pak sebetulnya (1:39) Kalau saya sih, kalau di Dashboard Sales (1:42) Itu yang penting adalah (1:44) Proses dari entry sampai ke delivery (1:47) Kayak masalah trainer (1:49) Kayak masalah itu sebetulnya gak usah perlu dimasukin (1:53) Ke Dashboard Sales (1:54) Kalau dari saya (1:57) Jadi bener-bener saya itu jadi (1:59) Misalnya, project entry nya (2:02) ITRL (2:04) Sudah masukin ya perusahaannya (2:05) Misalnya Trainer Care blablabla (2:07) Sudah (2:08) Nanti (2:08) Nah, Rahma (2:10) Minta ongoing ya kan? (2:13) Request ke saya, minta ongoing (2:16) Sebetulnya, nanti (2:17) Bu, ini tambahin ke PO disini (2:19) Saya sudah dapet PO

nya (2:21) Jadi, saya secara pengalaman (2:23) Pak Fauzi (2:25) PO pun gak saya masukin (2:29) Cuma kan disini kita maunya lebih rapi ya pak (2:31) Biar datanya ada gitu kan (2:33) Jadi lebih enak juga (2:34) Nah, baru nanti dari situ (2:36) Misalnya sudah PO received (2:38) Ya sudah, tinggal kita menjalankan (2:41) Baru nanti tinggal (2:42) Oh, sudah pembayaran masuk, tinggal pindah delivery (2:46) Jadi, gak ada kayak (2:49) Ini nanti ke trainernya siapa gitu (2:51) Gak ada sih pak (2:52) Belum ke situ (2:54) Tapi kalau sekarang mau diping ke situ ya lebih baik sih (2:56) Cuma ribet ya (2:57) Alurnya jadinya (2:58) Gimana Pak Fauzi, Pak Bayu? (3:02) Karena masukin trainer sih (3:04) Karena ada trainer, makanya saya juga (3:07) Tadi kan kalau cuma PO (3:08) Cuma dari sales aja, ya itu gak perlu (3:10) Langsung aja kan, PO received (3:13) Makanya (3:14) Sebenarnya gak perlu ada PO (3:16) Apa namanya, confirm lagi disini (3:18) Jadi ini udah gak (3:20) Pasti nentuin training ini adalah (3:22) Menentukan trainer itu (3:24) Sebenarnya sudah (3:27) Sudah jalan lah (3:28) Istilahnya, kalau soal ganti-ganti (3:30) Jadwalnya, cuma (3:32) Biasa aja, jadi kita (3:36) Menentuin, begitu menentuin (3:38) Trainer itu, sebenarnya (3:40) Status trainingnya juga udah on progress (3:42) Sudah akan jalan gitu, berdasarkan tanggalnya (3:46) Terus disini kan juga ada (3:48) Progress tanggal gitu ya (3:49) Maksudnya ada proses kayak tanggal latihan, tanggal sekian (3:52) Itu perlu gak sih Pak? (3:55) Kalau saat sekarang (3:56) Sebenarnya gak perlu terlalu (3:58) Dilimit (3:59) Yang simple ya (4:04) Jadi yang penting nilainya (4:06) Eh sorry (4:08) Mas Jeffrey (4:10) Yang entry tadi tuh, di formnya tuh (4:12) Ada kan nilai berapa, gitu-gitu ada ya? (4:15) Gimana Bu? (4:16) Yang di entry level, di entry opti (4:18) Di entry, itu di formnya (4:20) Nanti kalau masukin, itu ada nilainya gak? (4:23) Nilai project-nya ya? (4:25) Nilai project atau project-nya? (4:27) Nilai, maksudnya nilai ini (4:29) Harga ini-nya ya? (4:31) Iya (4:31) Ada, harga value-nya (4:34) Jadi satu yang penting itu adalah (4:37) Nama client-nya (4:38) Nama training atau project-nya (4:41) Kemudian nilainya berapa (4:43) Nah itu yang saya perlu (4:44) Untuk nanti saya tarik data (4:47) Nah (4:48) Gitu (4:49) Nah, tapi kalau ada training periode (4:52) Sekia-Samba-Sken (4:53) Itu kan kita sudah ada Pak (4:55) Sudah ada sendiri by Excel (4:58) Gimana? (5:00) Mau diper, sederhanaan (5:02) Atau memang tetap (5:03) Dilimit itu? (5:04) Kalau tanggal gak apa-apa, tanggal kan biar datanya ini ya (5:07) Oh iya, maksud saya yang penting aja (5:09) Dia create tanggal berapa (5:11) Oh tanggal pelaksanaan maksudnya Pak (5:13) Iya, gak apa-apa kan tanggal pelaksanaan (5:19) Gak apa-apa sih (5:21) Cuman justru (5:23) Kalau saya ya, kalau mau buat simple (5:25) Justru yang trainer ini (5:26) Ini kan sudah masuk dashboard trainer juga ya (5:29) Justru kalau memang (5:31) Masalah karena ada dashboard trainer, kalau gak ada dashboard trainer (5:33) Sih gak perlu gitu, maksudnya (5:35) Ini kan jadi, ini kan ada (5:36) Masuk ke dashboard-dashboard expert (5:39) Itu kan sebenarnya menurut saya ngosah dulu ya (5:40) Iya ngosah Pak, ini kan lebih ke seless Pak (5:43) Kita ngejanya sebetulnya (5:45) Lebih ke apa sih (5:46) Optik kita berapa banyak, nilainya berapa (5:49) Untuk kita (5:49) Itu bisa di-ignore sih (5:51) Bisa di-ignore, tapi ini hanya (5:55) Varian aja (5:56) Untuk next level ya (5:58) Mungkin kan kalau di trainer kan mungkin (6:00) Di sini Pak Bayu punya (6:03) Kebutuhan ya, untuk dia tau trainingnya apa aja ya (6:05) Iya, iya (6:06) Cuman pengen lihat dashboard saya (6:08) Oh iya, ternyata ada (6:09) Tapi gak di-confirm gitu (6:11) Banyak yang ter-record gitu (6:13) Nanti untuk (6:16) Perhitungan (6:17) Apa namanya, recap (6:19) Dari training yang saya lakukan tuh (6:21) Juga akan kelihatan kali (6:24) Oh iya, izin ini Pak (6:27) Bu, mungkin kalau dari (6:29) Seless (6:30) Mau fokus di customer sama opti aja ya (6:34) Sebetulnya iya (6:35) Oke, berarti kita bisa hilangin bu (6:37) Sebenarnya yang training, project, dan outsource ini (6:39) Hanya dapat dilihat di bagian (6:42) Expertnya (6:44) Enggak, ini kamu mau yang apa nih (6:45) Expert atau trainer (6:47) Kita kan expert sama trainer tuh (6:49) Digabung Pak, dashboardnya (6:50) Ya iya, makanya kita bedain (6:52) Jadi kalau trainer bisa melihat di (6:55) Training, expert bisa melihat di project (6:58) Jadinya gitu (6:59) Iya (7:00) Jadi kita bisa hilangin aja nih (7:02) Bagian project, training, dan outsource (7:05) Di dashboardnya Seless (7:07) Gitu (7:10) Iya ya (7:11) Bener gak sih Pak Fauzi (7:13) Saya hilangkan, tapi nanti (7:15) Biar informasi (7:17) Siapa expertnya dan siapa trainernya itu (7:20) Bisa diketahui oleh (7:21) Para trainer dan expert (7:23) Gimana ya enakya (7:24) Makanya perlu, gue maksudkan (7:27) Nama trainernya kan (7:28) Iya, dia kan (7:30) Dapat informasi aja kan (7:32) Nggak dapet, bahwa ini siapa trainernya (7:33) Nggak tau (7:34) Oke oke, oh gini aja deh (7:37) Kalau nggak, bener kata Bapak (7:39) Tadi di PO Receive aja ya Pak (7:41) Jadi tinggal masukin trainer yang (7:43) Fixnya siapa (7:44) Nanti kalau udah ke save, otomatis itu (7:47) Masuklah tuh ke dashboardnya trainer (7:50) Iya iya (7:51) Nggak usah bikin satu-satu lagi (7:54) Gitu (7:56) Kalau tanggal (7:57) Pelaksanaan Bapak tetap perlu ya (8:00) Kan buat trainer (8:01) Bapak juga butuh (8:03) Informasi kapan jadwalnya (8:04) Kalau saya kan bisa dari Ibu ya (8:07) Yaudah enggak apa-apa (8:10) Bapak tanggal trainer (8:11) Kayak awal aja (8:12) Mas Jeffrey itu udah oke (8:15) Tanggal trainer

mah, sampai dia (8:17) Dilupakan (8:18) Mas Jeffrey itu kan dia perlu (8:21) Tahu, bahwa setelah PO Receive (8:23) Ini kan setelah si trainer (8:25) Maaf, setelah sales masukin data (8:26) Nggak, dia ngerti banget dah (8:28) Gua situ ada orang yang (8:30) Si ikan (8:32) Registration form (8:34) Itu kan otomatis berubah jadi PO Receive (8:36) Nah itu kan (8:38) Masuk ke head sales kan (8:41) Nah registration untuk ngecek lagi (8:43) Dia ngerti nih (8:43) Nah disitunya (8:45) Dia butuh (8:47) Nama satu (8:49) Kalau nggak nanti (8:51) PO Receive aja (9:00) Nggak apa-apa (9:04) Mohon maaf (9:05) Saya hanya ingin memberi saran (9:08) Sebenarnya kita nggak apa-apa (9:10) Nggak apa-apa kalau (9:12) Nggak nambah status baru (9:13) Cuman kita harus buat button konfirmasi disini (9:16) Jadi kalau misalkan udah dikonfirmasi (9:18) Jadi (9:20) Dari saya (9:20) Sebenarnya kita nggak perlu nambah status baru (9:23) Cuman kita tambahkan status konfirmasi aja (9:25) Di sebelah samping di kanan edit (9:28) Jadi kalau buttonnya dikonfirmasi (9:30) Otomatis datanya (9:32) Pindah ke (9:35) Trainernya masing-masing (9:37) Jadi dari salesnya (9:39) Nggak perlu (9:40) Ubah status lagi (9:42) Oh iya gitu aja ya (9:44) Itu aja (9:44) Biar simple ya (9:46) Tapi perlu saya tegaskan lagi (9:49) Kalau misalkan udah dikonfirmasi (9:51) Itu perlu di-cancel lagi nggak konfirmasinya? (9:56) Masih bisa di-edit (9:57) Masih bisa di-edit maksudnya (9:58) Iya, perlu nggak itu? (10:00) Perlu lah, nanti tiba-tiba nggak bisa (10:03) Tiba-tiba si kliennya (10:04) Tiba-tiba ada yang (10:07) Berubah (10:07) Itu masih di PO Receive (10:12) Di PO Receive itu mungkin dipastiin lagi (10:13) Untuk expert sama trainernya (10:16) Kalau misalkan (10:17) Udah bisa, udah semuanya bisa (10:20) Baru di pencet konfirmasi (10:21) Kalau kita pencet konfirmasi (10:23) Nanti baru pindah ke (10:24) Ke bagian ini (10:27) Ke bagian trainer sama (10:29) Expertnya (10:33) Itu (10:35) Kalau udah confirm saya pindahkan aja gitu ya (10:38) Iya, kalau misalkan (10:39) Udah di pencet confirm (10:41) Jadi ntar buttonnya udah unclick (10:45) Iya, jadi biar (10:47) Nggak bisa dikonfirmasi dua kali gitu (10:51) Make sure dulu ya (10:53) Nah, yang saya tanyakan (10:55) Setelah dikonfirmasi ini (10:57) Perlu diubah ke ini lagi nggak? (10:59) Kalau misalkan nggak bisa (11:01) Kalau misalkan si ininya nggak bisa (11:03) Trainernya? (11:04) Iya (11:09) Jadi maksudnya tuh (11:11) Secara langsung tuh (11:12) Datanya udah ada di training nih (11:16) Udah sampai disini (11:17) Udah sampai disini (11:19) Terus ditarik lagi sama salesnya gitu (11:22) Mungkin bukan (11:23) Ditarik, diubah ya, diupdate kali ya (11:27) Diupdate (11:27) Oh, diupdate tanggal (11:29) Atau gimana, update tanggal ya (11:31) Bisa update (11:33) Tadi kan misalnya geser tanggal ya (11:35) Atau gimana bu? (11:36) Ketika dia sudah on progress (11:38) Oh, gini aja pak (11:39) Saya kasih saran lagi ya (11:41) Mungkin kalau misalkan udah dikonfirmasi (11:43) Tapi kalau diedit lagi (11:45) Nanti bisa dikonfirmasi ulang, gimana? (11:50) Gini, yang penting (11:52) Yang bisa mengedit adalah head salesnya (11:55) Iya, betul (11:55) Dan si salesnya lagi, ya (11:59) Jadi tetap (12:00) Saya udah confirm nih (12:02) Misalnya trainernya Pak Paulji gitu (12:04) Terus berubah dari tim gue (12:06) Bu, gini-gini (12:08) Yaudah, berarti saya masih bisa mengedit (12:10) Iya, itu maksud saya bu (12:12) Iya, gitu aja (12:13) Pak Paulji ya (12:14) Bisa direvisi lah ya (12:16) Tangan dimatiin, nanti puyeng (12:18) Karena tanggalnya juga bisa berubah kan (12:21) Geser satu hari ya, atau minggu depannya (12:23) Kita nggak bisa misalnya, kan takutnya ada hal (12:26) Yang (12:27) Pokoknya bisa diedit di posisi saya aja (12:29) Oke, oke (12:31) Di head salesnya (12:33) Bukan di sales (12:35) Oke, oke (12:36) Bisa, bisa, bisa bu (12:38) Yaudah pandai saya, itu nanti berarti (12:41) Kalau udah confirm ke trainer (12:42) Nanti dia akan, yang training jalan itu (12:45) Gimana? (12:46) Ya, trainer terima aja bu (12:47) Nggak usah confirm lagi kan (12:49) Oh iya, udah terima (12:51) Nah terus, nanti status yang tadi itu lho Pak (12:53) Yang ada training ini lagi berjalan (12:56) Jadwalnya sekian-sekian (12:57) Biar bisa ke Auliana (12:59) Jadi urutan dari status Auliana (13:01) Awal-awal (13:02) Bisa ke Auliana (13:04) Di training ya (13:06) Jadi Mas Jeffrey (13:09) Nanti di training akan ketahuan (13:11) Jadwalnya ya (13:13) Jadwal (13:15) Kalau kita sih, oh berarti (13:17) Coba kita ke training dulu ya Pak (13:19) Kalau di training kayak gini doang sih Pak (13:21) Atau mau ada perubahan lagi (13:23) Ya nggak, jadi saya mau (13:25) Kan ada jadwalnya (13:27) Oh udah ada ya, oke (13:28) Ini bisa dilihat disini juga Pak (13:30) Kalau sudah selesai (13:32) Saya klik receive ya (13:35) Deliver ya (13:37) Kalau udah selesai (13:38) Maksudnya udah selesai trainingnya (13:40) Dia otomatis bu (13:42) Oh dia mati ya, pindah ya (13:44) Ini kayak gini (13:45) Ini kan 23 jam nih (13:48) Jadi dari 23 jam ini (13:50) Sampai dia 0 (13:52) Nanti otomatis dia di deliver (13:53) Jadi nggak perlu ada interaksi lagi (13:56) Dari selesainya, atau dari expertnya (13:58) Dia deliver (13:59) Terus dia masuk ke akademik ya (14:02) Iya, masuknya (14:04) Bukan masuk ke akademik sih (14:05) Di akademik kita belum develop ya bu (14:08) Tapi kalau di akademik itu (14:09) Bisa ngeliat semuanya disini (14:12) Kita kan belum tau nih bu (14:13) Di akademik itu ngapain aja (14:15) Jadi sementara (14:18) Akademiknya itu cuma bisa (14:19) Bisa ubah, eh cuma bisa (14:21) Beri ini doang (14:23) Feedback (14:24) Oh oke, di list yang

ini ya (14:28) Kalau ini kan namanya beda tuh (14:29) Ini kan beri edit (14:30) Kalau dia sudah upload (14:32) Sudah masukkan feedback or report (14:36) Nah saya bisa liatnya gimana (14:37) Nah makanya itu bu (14:38) Kita ngeliatnya disini (14:41) Tapi kalau ibu (14:43) Mau ngehapus ini ya (14:45) Eh (14:47) Kan kita (14:49) Kalau kita hapus (14:51) Pets yang tiga ini bu (14:52) Ibu nggak bisa ngeliat feedbacknya

voice 6

(0:00) Ini tetap ada, tetap ada. (0:05) Tetap ada kan ini? (0:07) Iya, tadi kan ibu ngomongnya mau fokus ke customer sama pokti. (0:11) Makanya saya saranin untuk menghapus patch yang ini.

(0:15) Oh, enggak, enggak. (0:16) Enggak, tadinya. Cuma kan udah berubah.

Kita butuh semua ternyata ya, Pak. (0:21) Jadi saya bisa melihat kalau si admin saya sudah masukin, itu gimana. (0:27) Karena kan saya mesti report ke client, gitu.

(0:31) Iya, maksudnya ibu Yesi itu fokus. (0:34) Itu artinya, iya memang ibu Yesi akan fokus dari OP sampai dia selesai. (0:40) Menu yang training, project X sama Osos itu adalah menu yang membantu ibu Yesi mengklasifikasikan.

(0:49) Saya mau lihat yang sudah jalan, kalau yang sudah jalan itu pasti ada di training, (0:54) yang sudah jalan itu di project yang jalan atau Osos yang jalan, gitu. (0:58) Jadi kembali ke filosofi dasarnya ya. (1:03) Pertama, datangnya itu dari opti.

(1:10) Opti dicatitkan, customer dicatitkan, dari opti dan customer dicatitkan itu bisa menjadi tiga kemungkinan. (1:18) Training, project, Osos, nah udah gitu aja. (1:23) Dari sini sudah paham kira-kira ting objeknya? (1:29) Itu filosofi dasarnya.

(1:31) Jadi jangan menghilangkan training, project, Osos. (1:34) Saya itu maksudnya, ini kan sudah nih, sudah selesai nih ya, ternyata nih kan, (1:45) training-training ini kan sudah ada listnya nih, ini sampai tanggal 2 Oktober, (1:52) nah misalnya, selesai training itu besok kan, misalnya tanggal 19 September, (1:58) kan di sini nih ada 19 September, terus saya memindahkan ke Delivered atau akan pindah sendiri ke Delivered itu gimana? (2:07) Oh, dia sesuai jamnya bu, kan berarti kita fokus ke trainingnya ya bu. (2:13) Nah, kalau kita bikinnya, sementara saat ini kita bikinnya, kan pertama status receive ini ketika tanggalnya belum dimulai, (2:24) tanggal pelaksanaannya belum dimulai, ini kan tanggal 2000, berarti ini belum dimulai.

(2:28) Nah, status on progress ini kita buat kalau program trainingnya itu, program pelatihannya itu dalam proses jam pelatihannya bu. (2:42) Nah, kalau counting downnya sudah selesai, dia otomatis bu, otomatis ke Delivered. (2:48) Oh, ya itu yang mau saya tanya sebetulnya.

(2:51) Terus, dia otomatis ke Delivered, terus hubungan saya tahu itu report feedback masuk gimana? (2:59) Gimana bu? (3:02) Kan otomatis ke Delivered kalau sudah habis jamnya nih, waktu waktu. (3:06) Delivered. (3:07) Terus, hubungan dengan akademiknya gimana? Saya mau tahu dia upload feedback or report.

(3:15) Disini bu. (3:17) Lihat, oh tinggal klik ya. (3:19) Iya, lihat disini.

(3:22) Pokoknya Delivered itu training selesai gitu ya. (3:24) Iya bu. (3:26) Kecuali yang kayak gini bu, kalau statusnya belum Delivered itu nggak bakal bisa di-edit, nggak bakal ada bisa, di bagian akademiknya pun nggak bisa bu.

(3:37) Jadi akademiknya pun nggak bisa. (3:39) Tunggu sampai selesai ya. (3:40) Iya betul bu, tunggu sampai dia statusnya Delivered baru bisa dikasih, baru bisa di-klik.

(3:46) Kalau disini masih un-klik. (3:48) Pak Fauzi, ini nanti yang akademik itu kan masukinnya feedback atau report pak, tergantung. (3:55) Kalau Absent sih mau dimasukin juga nggak? (3:59) Ini kan datanya untuk kita bu.

(4:01) Jadi yang kita butuhkan aja bu. (4:04) Kalau yang nggak, terpisah juga. (4:06) Atau kalau mau semua disini, ya balik lagi bu.

(4:12) Efektif nggak gitu ya? (4:14) Di pengembangan berikutnya bu, nanti aja. (4:18) Soalnya kan saya tuh mikir gini, kalau di penagihan itu kan butuh report, feedback, sama Absent. (4:24) Eh sama foto empat, berarti nggak usah lah ya? (4:28) Saya cuman seandainya ngasih duit kalian yang develop ini, nggak apa-apa, bisa aja.

(4:33) Ini kita ke server aja nggak ada? (4:36) Enggak. (4:42) Udah sih, so far saya udah oke yang begini mas. (4:46) Pokoknya jangan lupa, Entry, Ongoing, PO Receive, Delivered.

(4:51) Oh iya, berarti izin konfirmasi lagi. (4:54) Untuk revisi, berarti kita revisi di status opti-nya aja ya bu? (4:58) Kalau untuk sales? (5:00) Sama penamaan tadi ya? (5:06) Maksudnya status-status itu penting soalnya, saya nggak hafal nanti. (5:10) Penamaan status opti ya maksudnya? (5:12) Oh iya, berarti hanya untuk penamaan status opti ya? (5:16) Ya, kalau tenor kan udah kan tadi.

(5:18) Untuk patch training gimana? (5:21) Untuk sistem di bagian trainer-nya? (5:26) Cuma tolong nanti Excel ya Pak, Bayu. (5:32) Oh iya bu, saya ingin bertanya terkait Excel-nya. (5:39) Data untuk yang ditarik ke Excel itu apa aja ya bu? (5:44) Kopi yang ada di sas, yang ditampilkan di layar, kopi semuanya.

(5:48) Soalnya kita nggak semuanya ditampilkan di sini bu. (5:51) Pertama kan... (5:52) Oh gini, nama perusahaan, nama training, kemudian PIC. (6:01) PIC dari ininya ya? (6:03) PIC client, PIC seller sama nilainya.

(6:07) Kalau kayak gini bu? (6:09) Kalau kayak gini ya berarti? (6:11) Coba dilihat dulu bu. (6:34) Sama value, kita kan nggak naro value di sini bu. (6:37) Di tampilan sini kita nggak nulis value ini ya? (6:42) Nilainya? (6:42) Iya nilainya.

(6:43) Nggak usah ya Pak? (6:46) Nilai bu, nilai. (6:48) Tadi bu bilang nilai, nggak usah. (6:52) Nilai training.

(6:53) Oh iya, nilai project, harus ada. (6:55) Ada error, error. (6:56) Belum ngomongin project ini, belum ngomongin project itu.

(6:59) Training juga ngomong apa bu, nilainya berapa kan? (7:02) Boleh, nilai boleh. (7:05) Berarti ini kan kita masih ada training sama project bu. (7:09) Oh beda ya? (7:11) Ya, bukan beda sih Pak.

(7:13) Maksudnya kita mau dibikin. (7:15) Ada detail ya? (7:16) Iya, maksudnya di report Excel-nya itu mau semuanya atau kita pisah dari sini juga? (7:24) Nggak pisah. (7:25) Pisah untuk training dan project gitu? (7:28) Iya kan Pak, biar nggak bingung.

(7:29) Iya, pasti bisa, jangan diganggu. (7:34) Untuk ditarik Excel-nya bisa aja, karena kan saya buksi pertanggung jawaban ke Big Boss nih. (7:39) Oh iya, berarti saya mau ini dulu bu.

(7:44) Kalau misalkan training, training aja gitu. (7:49) Project, project aja gitu. (7:50) Iya, udah bener.

(7:51) Oke, oke. (7:53) Kalau ini kan tampilan secara keseluruhan. (7:56) Nggak apa-apa.

(7:57) Kita mau nyatak dulu bu. (8:01) Ini pertama ada nama opti, nama optinya ya. (8:05) Terus kontak PIC-nya.

(8:09) Terus nama trainer. (8:13) Nama trainer nggak usah. (8:15) Nggak usah ya? (8:16) Nama sales? (8:17) Saya tuh penuh nama client-nya, nama training-nya atau project-nya.

(8:23) Kemudian sebetulnya lebih ke PIC sales-nya siapa. (8:29) Sama nilainya. (8:30) Iya nggak Pak Fauzi, itu aja kan? (8:33) Ininya juga nggak bu, untuk statusnya.

(8:36) Dia fail atau sukses. (8:38) Ini kan opti bu. (8:39) Boleh, status boleh.

(8:40) Ini kan opti bu. (8:42) Jadi kan, berarti untuk di opti itu, kan kita masih banyak nih statusnya bu. (8:49) Berarti yang di ekspor ke Excel itu, hanya status opti yang berhasil dan gagal aja bu? (8:59) Apa yang entry juga perlu kita masukan? (9:01) Enggak, enggak.

(9:04) Perlu, perlu. (9:05) Jadi kan saya bisa cek, ini kok masih entry ya, progress-nya seperti apa. (9:10) Ini kok masih ongoing lama banget, masalahnya ada di mana.

(9:15) Kalau misalnya cuma deliver sama itu, ya nggak usah ya. (9:19) Maksudnya pengennya sih statusnya tuh, dari entry sebetulnya Pak Fauzi gimana Pak? (9:24) Kebanyakan nggak kalau saya cari Excel dari entry? (9:31) Kalau diperlukan aja bu. (9:33) Oh kalau ternyata, tadi program ada ya? (9:35) Di program semuanya ya tadi ya? (9:37) Sebenarnya bisa sih bu, kalau kita filter mau yang fail-fail aja, yang sukses-sukses aja bisa sebenarnya.

(9:44) Bisa diatur ya? (9:45) Bisa, bisa. (9:47) Yaudah nanti saya coba cek dulu file saya, nanti saya kirim ke Pak Bayu ya, untuk sampen ke Mas Jeffrey ya. (9:53) Yang saya butuhkan apa aja, kalau sekarang saya bingung soalnya.

(9:56) Oh iya, kemarin kita juga udah nambahin NPWP bu, kan sebelumnya ibu minta untuk penambahan NPWP. (10:05) Ya kalau nama klien perlu. (10:08) Iya kita bikin ada perusahaan atau company terus kayak gini.

(10:16) Kalau yang pribadi kita bikin opsional. (10:20) Kalau yang perusahaan iya wajib. (10:24) Gimana bu, udah aman? (10:26) Aman sih.

(10:28) Berarti dikirim aja kali ya bu, nanti yang data-data. (10:31) Nanti saya cek ya, kirim ke Pak Bayu ya. (10:33) Data yang perlu di-report ke Excel.

(10:38) Harus cek dulu soalnya. (10:43) Tunggu dulu Jek, pijitin aja. (10:46) Makasih banyak.

(10:50) Kita bukan aja dulu ya, untuk training dulu. (10:52) Nanti proyek perkembangan berikutnya ini kayaknya seru. (10:55) Jadwal 10 menit jadi 1 jam lebih nih.

(10:58) Semoga Kamis depan bisa ketemu ya. (11:03) Pak ditabob aja ya, nggak bisa Pak. (11:06) Jangan bikin meeting di atas meeting, di dalam meeting.

(11:10) Udah sih Mas Jek, terima kasih banyak Mas Jek dan tim. (11:13) Ya baik bu, terima kasih juga. (11:16) Terima kasih Pak Fauzi, Bu Yasi, Pak Bayu.

(11:20) Pak Fauzi, mau lanjut Pak? (11:24) Jam 2 boleh bu? (11:25) Boleh boleh. (11:26) Tolong dulu ya. (11:28) Jam 2 bukannya ada ini.

(11:30) Bu, Pak Fauzi. (11:37) Ini berbayangan. (11:38) Oke, siap lah.

(11:40) Makasih. (11:41) Makasih banyak Pak Fauzi. (11:44) Makasih, izin saya.