

○○○○

PROGRAM KERJA RKAP 2023

DIVISI BISNIS RENTAL DAN USAHA LAIN

RAKERNAS PT POJ
SEMARANG, 07 FEBRUARI 2023

○○○○

STRATEGI 2023

BISNIS RENTAL & USAHA LAIN

1. Mengambil peluang baru untuk pertumbuhan bisnis.
2. Mempertahankan Pelanggan & *Scale Up* Eksekusi Tender di Pasar Potensial Rental.
3. Meningkatkan Produktifitas ME sebagai Sales Hunter.
4. Program Rent 2 Rent untuk layanan Share_PA.



1. MENGAMBIL PELUANG BARU UNTUK PERTUMBUHAN BISNIS

Strategi bertumbuh menarik pelanggan baru melalui pengembangan usaha baru



A. Layanan Rental Mobil & Sepeda Motor Listrik.

Timeline JANUARI

**B. Pengembangan usaha Reseller / Dealer Sepeda Motor Listrik
"Swap Smoot Tempur."**

Timeline JANUARI

C. Pengembangan Layanan SPBKLU (Stasiun Penukaran Baterai Kendaraan Listrik Umum) / Swap Station

Timeline April



D. Pengembangan layanan Ekspedisi (Galeri24, Doree)

Timeline Februari

E. Mengambil peluang mengerjakan proyek Captive.

Timeline JANUARI



	2017	4-yr Growth	2021	Government Target 2025	% to Target
	3.000 units	143%	12.400 units	2.100.000 units	0,6%
	1.000 units	165%	1.650 units	2.200 unit	75%

Partnership :

- PT Pesonna Optima Jasa
- PT Pegadaian
- PT Smoot Motor Indonesia



Rental PT POJ

Rental Sepeda Motor Listrik (Lazada, Grab, Gojek)



Repair & Maintenance

Bengkel resmi sepeda motor listrik (Planet Ban)



Material Lightweight

Desain motor yang compact, ringan, dan hemat energi



Swap Station PT POJ

Tempat penukaran baterai motor listrik (Lokasi Kerjasama dengan PT Pegadaian di Outlet yg ditunjuk)



Reseller / Dealer PT POJ

Reseller / Dealer resmi Sepeda Motor Listrik.

EKOSISTEM MOTOR LISTRIK



Desain Baterai Modern

Daya tahan dan kekuatan baterai yang reliable



Mengurangi Emisi Karbon

Penggunaan motor listrik dapat membantu mengurangi emisi yang disebabkan bahan bakar fosil.



Jarak Tempuh Maksimal

Motor listrik dengan jarak tempuh hingga 70km per baterai

A. Monetize Existing Customer

2. MEMPERTAHANKAN PELANGGAN DAN *SCALE UP* EKSEKUSI TENDER DI PASAR POTENSIAL RENTAL

Strategi mempertahankan Pelanggan dan peningkatan Eksekusi Tender di Pasar Potensial Rental baik Kendaraan, Office Equipment yg diselenggarakan oleh : Pemda, Instansi Pemerintah, Kementrian, Perusahaan BUMN dan Perusahaan Swasta lainnya via e-Proc



***B. Optimize Eksekusi
Pengadaan Barang dan
Jasa Via: *E_Procurement****

A. MONETIZE EXISTING CUSTOMER

Timeline JANUARI

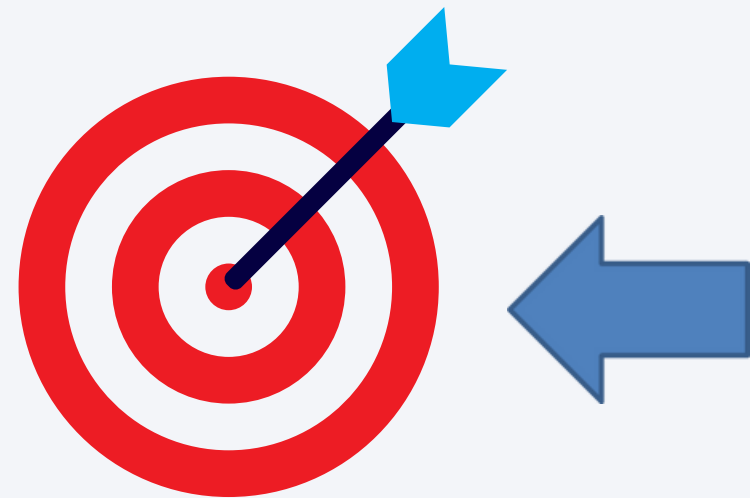


Yang dilakukan:

- Pelayanan Terbaik & Semakin Baik
(Layanan *After-Sales*, tindak lanjut Komplain, sikap Care / Peduli kepada pelanggan)
- Silahturahmi ke *Existing Customer*
(Surat info berakhirnya Sewa, komunikasi yang baik, Jangan datang hanya disaat kita perlu Customer)

Tujuannya “Customer Engagement” :

- Sewa Ulang / Perpanjangan Sewa.
- Mengganti Unit Baru
- Menambah Unit yang disewa
- *Cross Selling* / Tawari Produk lain
- *Referral* / Merekomendasikan ke orang lain



DATA UNIT YANG HABIS DI TAHUN 2023			
No	Bisnis Rental	Unit	Nilai Kontrak
1	Mobil Captive	207	Rp1,170,354,562
2	Mobil Non Captive	233	Rp2,229,473,088
Jumlah Mobil		440	Rp3,399,827,650
3	Sepeda Motor Captive	200	Rp 109,818,200
4	Komputer dan Turunannya	2,788	Rp 948,713,000
Jumlah Total		3,428	Rp 4,458,358,850
No	Bisnis Usaha Lain	Unit / Agen	Nilai Kontrak
1	Rental Mesin Antrian	200	Rp 81,585,000
2	Layanan Outbond Call	11	Rp 48,333,333
3	Layanan Omnichannel	11	Rp 111,392,727
4	Layanan Tele Marketing	1	Rp 67,761,960
5	Rental TV 43 "	10	Rp 363,000
6	Rental Digital Signed	200	Rp 102,500,000
7	Layanan Help Contact Cen	5	Rp 41,625,000
Jumlah		438	<u>453,561,021</u>

Catatan:

Customer Engagement adalah proses membangun dan memelihara hubungan yg sehat dengan pelanggan melalui komunikasi yg proaktif, berkelanjutan, bernilai, dan tepat waktu

B. OPTIMIZE EKSEKUSI PENGADAAN BARANG & JASA VIA **E-PROCUREMENT** Timeline JANUARI

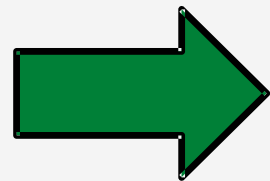
✓ *Pasar Potensial : Setiap Instansi Pemerintah (Provinsi, Pemda, Pemkot, Kementerian / Lembaga Negara), Perusahaan BUMN, Perusahaan Swasta yang menerapkan metode Pengadaan Pemilihan Penyedia Barang dan Jasa Via E-Proc..*



3. MENINGKATKAN PRODUKTIFITAS ME SEBAGAI SALES HUNTER

Timeline Februari

A. PERBAIKAN SLA PROSES PENERBITAN HARGA PENAWARAN (PRICELIST) RENTAL MOBIL



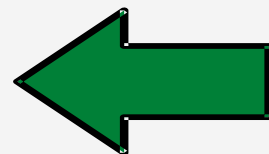
Pricelist Rental Mobil

(Panduan Harga Untuk Marketing menawarkan Ke Customer)



Penerbitan SPH

Ada **TL** Permintaan
dari *Customer*.



Penerbitan Pricelist

Menjadi tanggung
jawab PIC dari Divisi
Bisnis Rental & Usla



Info Pricelist

Dapat dilihat di
Link WhatsApp /
ERP

3. MENINGKATKAN PRODUKTIFITAS ME SEBAGAI SALES HUNTER

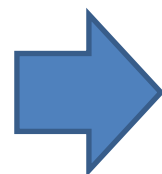
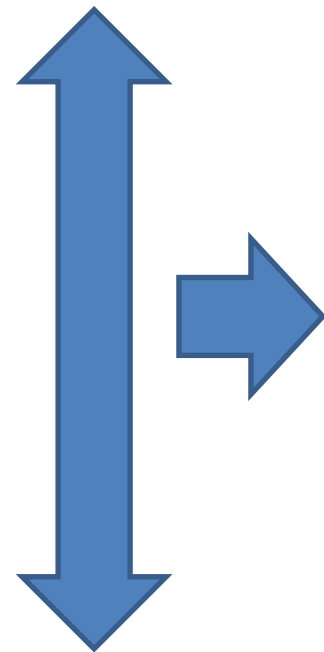
Timeline Februari

B. SINERGI DENGAN MO PEGADAIAN

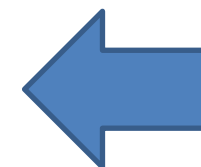
ME (PT POJ)



MO (PT Pegadaian)



Instansi Pemerintah,
Kementrian, BUMN
Perusahaan Swasta



E-PROCUREMENT



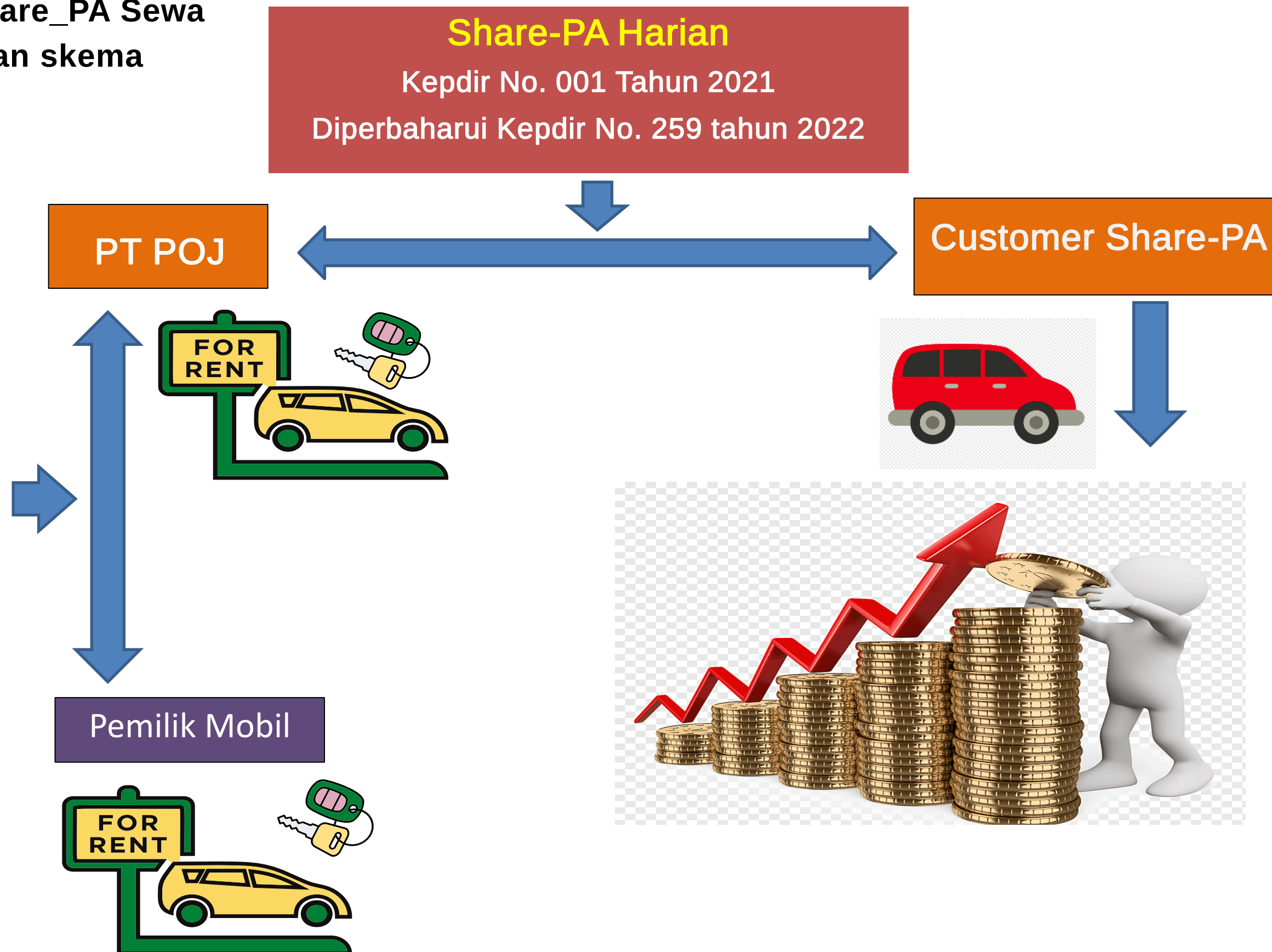


4. PROGRAM RENT 2 RENT UNTUK LAYANAN SHARE_PA

Strategi meningkatkan penjualan layanan Share_PA Sewa Harian atau Kontraktual Sewa Bulanan dengan skema Kerjasama *Rent to Rent*.

Suport : KEPDIR RENT 2 RENT

- Layanan Share_PA menggunakan Armada Mobil konsep *Rent to Rent*, ada PIC Share-PA
- Pasar sasaran : Karyawan PT Pegadaian & Afiliasi / keluarganya yang memiliki Mobil agar produktif disewakan ke PT POJ untuk layanan Share_PA.
- Mobil dipasang GPS oleh PT POJ.
- Mobil diasuransikan oleh Pemilik.
- Mobil disimpan digarasi Pemilik.
- Kondisi layak untuk disewakan.
- Mobil Rakitan minimal 4 tahun terakhir.
- Pendapatan PT POJ dari Rent 2 Rent 10% dari Sewa.
- Pengambilan Mobil bisa Petugas dari PT POJ (Biaya Tergantung Jarak) atau Pemilik mobil yang mengantar ke PT POJ.
- Form isian (kondisi mobil, isi BBM, BAST)





TERIMA KASIH

KANTOR PUSAT

PT PESONNA OPTIMA JASA



Jl. Laksamana Malahayati No.6
Kel. Cipinang Muara, Kec.
Jatinegara, Kota Jakarta Timur,
DKI Jakarta - 13420



021 3950 9999



www.optimajasa.co.id



OUR GOALS

- Meningkatkan citra Perusahaan.
- Membangun *brand awareness*.
- Membangun kepercayaan pelanggan terhadap bisnis Perusahaan.
- Melakukan publikasi.
- Menyediakan kebutuhan berbasis digital.
- Melakukan promosi melalui website, media sosial, dan media cetak lainnya.
- Menjadi sumber informasi untuk eksternal.



Target Bisnis Rental RKAP 2023

Bisnis Rental & Usla

DATA UNIT YANG HABIS DI TAHUN 2023

No	Bisnis Rental	Unit	Nilai Kontrak
1	Mobil Captive	207	Rp1,170,354,562
2	Mobil Non Captive	233	Rp2,229,473,088
Jumlah Mobil		440	Rp3,399,827,650
3	Sepeda Motor Captive	200	Rp 109,818,200
4	Komputer dan Turunannya	2,788	Rp 948,713,000
Jumlah Total		3,428	Rp 4,458,358,850

No	Bisnis Usaha Lain	Unit / Agen	Nilai Kontrak
1	Rental Mesin Antrian	200	Rp 81,585,000
2	Layanan Outbond Call	11	Rp 48,333,333
3	Layanan Omnichannel	11	Rp 111,392,727
4	Layanan Tele Marketing	1	Rp 67,761,960
5	Rental TV 43 "	10	Rp 363,000
6	Rental Digital Signed	200	Rp 102,500,000
7	Layanan Help Contact Cen	5	Rp 41,625,000
Jumlah		438	<u>453,561,021</u>

Mobil

RKAP 2023

3.124 Unit

56,51 %

Real 2022

1.996 Unit

**RKAP :
1.128 Unit**

**Selesai '23
440 Unit**

**Jumlah :
1.568 Unit**

Motor

RKAP 2023

1.000 Unit

0,7%

Real 2022

930 Unit

**RKAP :
70 Unit**

**Selesai '23 :
200 Unit**

**Jumlah :
270 Unit**

Komputer

RKAP 2023

8.889 Unit

9,7 %

Real 2022

8.100 Unit

**RKAP :
789 Unit**

**Selesai '23 :
2.788 Unit**

**Jumlah :
3.577 Unit**

Ekspedisi

RKAP 2023

9.595 Juta

2.802 %

Real 2022

331 Juta

**RKAP :
8.264 Juta**

**Jumlah :
8.264 Juta**

Dealer Motor Listrik

RKAP 2023

2 000 Unit

39.900%

Real 2022

5 Unit

**RKAP :
1.995 Unit**

**Jumlah :
1.995 Unit**

RKAP 2023

TARGET CLOSING UNIT MOBIL PER PERWAKILAN

NO.	PERWAKILAN	REALISASI 2022	Target 2023	Target Per Bulan Per Perwakilan / ME
1.	MEDAN	13	132	11
2.	PEKANBARU	31	132	11
3.	PALEMBANG	26	132	11
4.	BALIKPAPAN	2	132	11
5.	MANADO	1	132	11
6.	MAKASSAR	2	132	11
7.	DENPASAR	138	132	11
8.	JAKARTA (2 ME)	126	248	22
9.	BANDUNG	8	132	11
10.	SEMARANG	7	132	11
11.	SURABAYA	102	132	11
	JUMLAH	456	1.568	132

ISSUE & MASUKAN DARI PERWAKILAN

NO	PERWAKILAN	KEBUTUHAN	SUPPORT YANG DIBUTUHKAN	Tindak lanjut
1	MANADO'	Promosi Lewar Media Cetak atau Elektronil dan Sponsor dalam Acara-acara	Support Tim Digital Marketing	Sesuai tugas dan fungsinya Tim Digital Marketing melaksanakan kegiatan marketing produk PT POJ via MedSos dan Website (Berita saja) kedepan kita buat artikel yg lebih menarik, terkait pengajuan dana sponsor acara Div Rental & Usla siap
2	MEDAN	Memperluas Channel Pemasaran Non Captive	Dilakukan Implementasi Agen POJ (Rental & OJP) Sebagaimana yang telah disusun di Rakernas 2022	Implementasi Agen (Rental & OJP) belum terlaksanan sampai sekarang dikarenakan Perdir yang belum berlaku dan dilapangan yang kita temui adalah permintaan Fee terkait tender yg dilaksanakan dan tidak sesuai komitmen Direksi PT POJ untuk mengelola Perusahaan secara patuh aturan
3	PALEMBANG	Kontraktual Sewa Kantor Pusat yang Lokasi Sewa nya di Wilayah Perwakilan	Untuk Kontrak nya bisa dikirim juga ke Perwakilan	Kontrak / PKS nya akan kita kirimkan ke perwakilan
4	SEMARANG	Dibuatkan Pricelist untuk Mobil Baru dan Used Car yang akan ditawarkan Sewa Kepada Calon Client	Update Harga dan Unit yang tersedia	Penerbitan Pricelist akan diterbitkan oleh Div Rental & Usla sebagai pedoman Pemasar untuk menawarkan Sewa ke calon
5	SURABAYA	Percepatan Penerbitan Harga	Percepatan dan Ketepatan dalam melakukan penerbitan penawaran harga dengan harga terbaik (OJP dan RENTAL)	Idem
6	PEKANBARU	Permintaan Back Up Komputer /PC Per Area	Pengadaan 1 Unit Komputer/PC (Back Up) Per Area	Backup Komputer silahkan koordinasikan dengan Div SDM & Logistik
7	BALIKPAPAN	Penerbitan Surat Penawaran harga	Agar Percepatan Penerbitan Surat Penawaran Harga rental	Idem