

**PRESENTASI**







# **DIVISI BISNIS RENTAL & USLA RAKERNAS 2022**




**REBORN FOR SUSTAINABLE GROWTH**

Cipanas, 28 sd 30 Maret 2022

## KINERJA 2021

### DIVISI BISNIS RENTAL DAN USLA

No.	PRODUK & JASA	PENDAPATAN		% REALISASI
		TARGET RKAP 2021	REALISASI 31 DESEMBER 2021	
1	 <b>Optima</b> RENT A CAR	112,017,946,470	100,248,441,194	89.49%
2	 <b>Optima</b> RENT MOTORCYCLE	9,012,142,545	5,412,605,305	60.06%
3	 <b>Optima</b> RENT OFFICE EQUIPT	27,388,495,331	23,037,683,504	84.11%
4	 <b>Optima</b> Xpress KURIR	3,052,500,000	1,469,107,559	48.13%
5	 <b>Optima</b> Tele Center	18,817,215,718	14,918,865,621	79.28%
6	 <b>share pa</b>	1,500,000,000	1,138,483,166	75.90%

No.	PRODUK & JASA	CAPTIVE		NON CAPTIVE		JUMLAH UNIT
		UNIT	%	UNIT	%	
1	 <b>Optima</b> RENT A CAR	1,434	79.67	366	20.33	1,800
2	 <b>Optima</b> RENT MOTORCYCLE	914	99.89	1	0.11	915
3	 <b>Optima</b> RENT OFFICE EQUIPT	6,090	96.65	211	3.35	6,301
<b>TOTAL</b>		<b>8,438</b>	<b>93.59</b>	<b>578</b>	<b>6.41</b>	<b>9,016</b>

## KINERJA 2021

### DIVISI BISNIS RENTAL DAN USLA

#### Rekap Pendapatan Captive s.d Desember 2021

No	Keterangan	RKAP 2021	Pendapatan s.d Desember 2021	% Pencapaian
1	Rental Mobil	75,640,330,313	76,544,014,566	101%
2	Rental Motor	5,837,378,909	5,253,514,396	90%
3	Rental komputer	25,972,597,331	22,165,667,507	85%
4	Expedisi	-	-	0%
5	Usaha Lain	17,755,398,227	14,302,319,200	81%
6	Rental harian	-	-	0%
	<b>Total</b>	<b>125,205,704,780</b>	<b>118,265,515,669</b>	<b>94%</b>

#### Rekap Pendapatan Non Captive s.d Desember 2021

No	Keterangan	RKAP 2021	Pendapatan s.d Desember 2021	% Pencapaian
1	Rental Mobil	36,377,616,157	23,704,426,628	65%
2	Rental Motor	3,174,763,636	159,090,909	5%
3	Rental komputer	1,415,898,000	872,015,997	62%
4	Expedisi	3,052,500,000	1,469,107,559	48%
5	Usaha Lain	1,061,817,491	616,546,421	58%
6	Rental harian	1,500,000,000	1,138,483,166	76%
	<b>Total</b>	<b>46,582,595,284</b>	<b>27,959,670,680</b>	<b>60%</b>

## ASPIRASI TARGET BISNIS RENTAL & USLA 2022

### Mobil

RKAP 2022  
**2.008 Unit**

**11,25 %**  
**(+203 unit)**

Realisasi 2021  
**1.805 Unit**

### Motor

RKAP 2022  
**1.096 Unit**

**24,4%**  
**(+214 unit)**

Realisasi 2021  
**881 Unit**

### Komputer

RKAP 2022  
**7.554 Unit**

**19,4 %**  
**(+1.227 unit)**

Realisasi 2021  
**6.325 Unit**

### Ekspedisi

RKAP 2022  
Kurir Rp1.980.000.000  
Tip-O Rp540.000.000

**36,4%**  
**(+144.266.138)**

Realisasi 2021  
**Rp 396.335.545**

### Share\_PA

RKAP 2022  
Rp 2.929.000.000

**118 %**  
**(+1.585.362.300)**

Realisasi 2021  
**Rp1.343.637.700**

### Tip-O

RKAP 2022  
Rp 1.877.000.000

**778 %**  
**(+1.635.907.218)**

Realisasi 2021  
**Rp.241.092.782**

Realisasi 2021

## STRATEGI DIVISI BISNIS RENTAL DAN USLA

<b>Tantangan</b>	<b>Target RKAP 2022</b>
<b>Solusi</b>	<b>Optimalisasi Channel Penjualan :</b> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>a. 11 Regional Manager</b></li> <li><b>b. 12 Staf ME (Sales Hunter)</b></li> <li><b>c. Agen Penjualan (1 Perwakilan minimal 1 Agen)</b></li> <li><b>d. 2 Staf Marketing Digital</b></li> </ol>
<b>Indikator Hasil</b>	<b>Tercapainya Target RKAP 2022.</b>
<b>Indikator Proses</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>a. Penggunaan (Pengembangan aplikasi Share_PA) &amp; Tip-O untuk perluasan pasar</b></li> <li><b>b. Daftar sebagai rekanan</b></li> <li><b>c. Ikut dan tindak lanjut semua Info Tender via e-Procurement yg diselenggarakan oleh LPSE (Laporan Pengadaan Sistem Elektronik), PaDi UMKM (Pasar Digital Pengadaan Barang &amp; Jasa BUMN) maupun Info dari media lainnya.</b></li> <li><b>d. Canvassing ke Existing Customers &amp; New Customers menggarap pasar potensial non Captive Industri Perbankan, Asuransi, Fast Moving Consumer Goods, Farmasi dll.</b></li> <li><b>e. Program Pemasaran (meningkatkan Brand Image dan Brand Awareness perusahaan)</b></li> <li><b>f. Program Penjualan : Reward, Pemberian Insentif, Fee Penjualan</b></li> </ol>

## CHANNEL PENJUALAN

### 1. Regional Manager

### 2. Marketing Executive.

- 12 ME semua berkedudukan di Perwakilan.

No	Perwakilan	Jml ME	No	Perwakilan	Jml ME	No	Perwakilan	Jml ME
1.	Jakarta	2	5.	Medan	1	9.	Menado	1
2.	Bandung	1	6.	Pekanbaru	1	10.	Makassar	1
3.	Semarang	1	7.	Palembang	1	11.	Denpasar	1
4.	Surabaya	1	8.	Balikpapan	1			

- ME bertugas mencari nasabah baru non captive dan melakukan UP/ Cross-selling nasabah existing non captive.
- ***Reward & Punishment :***
  - The Best Marketing Executive (+ The Best Regional Manager).
  - Evaluasi ME Underperformance (Dilakukan Evaluasi)

## **Indikator kinerja Marketing Executive :**

- 1. Paham Target Kerjanya.**
- 2. Mapping daerah & Potensi pasar Non Captive**
- 3. Menyusun rencana kerja**
- 4. Menjalankan / eksekusi program kerja yang telah disusun oleh Pusat maupun program dari RM / Perwakilan**
- 5. Canvassing ke Kantor, Instansi, Lembaga, Perusahaan dll**
- 6. Penjualan Produk**
- 7. Target Nasabah baru Non Captive meningkat**
- 8. Peningkatan jumlah nasabah Non Captive**
- 9. Buat Laporan, melakukan Monev rutin dg RM & TIM Div Rental & Usla**

## **Pola koordinasi ME :**

### **1. GM Rental dan Usla :**

- Menyampaikan Informasi perihal program kerja dan arahan tindak lanjut program Pusat, Melakukan Monev masing-masing Kantor Perwakilan
- Bertanggungjawab atas support data, support pengadaan dan pengiriman barang terkait kecepatan layanan (SLA) hasil eksekusi program yang dilaksanakan RM, ME dan Agen

### **2. Manager Rental dan Usla**

- Menyampaikan informasi program kerja dan arahan tindak lanjut program Pusat, melakukan Monev rutin dan Evaluasi kinerja RM & ME masing-masing Perwakilan
- Bertanggungjawab atas support data, support pengadaan dan pengiriman barang terkait kecepatan layanan (SLA) ke Perwakilan
- Mapping data & pasar potensial dengan RM, ME.

### **3. Regional Manager :**

- Melakukan supervise kinerja dan aktifitas ME dan Agen seluruh wilayah Perwakilan
- Menyampaikan informasi program kerja ke anggota Tim
- Melaksanakan arahan dan tindak lanjut dari Pimpinan
- Melakukan evaluasi kinerja ME, Agen ia
- Menyampaikan usulan, dukungan program, dan atau anggaran kepada Kantor Pusat untuk support eksekusi program

### **4. Marketing Eksekutif :**

- Mapping daerah & potensi Pasar dengan RM atau Manager & GM Rental dan Usla di Pusat
- Menyampaikan usulan, dukungan program ke RM



### 3. Agen Penjualan

- **Agen sebagai channel penjualan non-organic POJ.**
- **Pendapatan dihitung dari fee closing / unit.**
  - *Misal : 1 kendaraan disewa setahun dengan harga 4.000.000 / bulan, maka  $4Jt \times 12 \text{ bln} = \text{Rp.}48.000.000$ . Agen mendapatkan 2% dari biaya sewa setahun yaitu sebesar Rp960.000. Semakin lama sewa tahunnya maka persentase semakin kecil.*
  - *(Fee Sewa 1 TH : 2%, 2 TH : 1,5%, 3 TH : 1,2%)*

No.	Masa Sewa	Harga Sewa	Total Biaya	Prosentase	Fee Agen / Mobil
1.	1 Tahun	4.000.000 x 12 Bulan	48.000.000	2%	960.000 → 1.000.000
2.	2 Tahun	3.800.000 x 24 Bulan	91.200.000	1,5%	1.368.000 → 1.400.000
3.	3 Tahun	3.600.000 x 36 Bulan	129.600.000	1.2%	1.555.200 → 1.600.000

- **Pembayaran fee dilakukan setelah sewa bulanan diterima**
- **Pembayaran Fee sebanyak 3 termin untuk menjaga hubungan antara POJ dengan Agen, dan Client.**
- **Penerimaan Bln ke-1 : 50%, Bln ke- 2 : 30%, Bln ke-3 : 20%**

## **Syarat menjadi Agen :**

- 1. Menyukai tantangan dan memiliki passion dalam bidang pemasaran.**
- 2. Memiliki KTP / Identitas / Tempat tinggal yang jelas.**
- 3. Tidak merangkap sebagai Agen diperusahaan lain.**
- 4. Bertanggungjawab dan siap membantu Nasabah**

## **Keuntungan menjadi Agen :**

- 1. Sertifikat untuk bisa menjual produk PT. POJ**
- 2. Mendapatkan support pelatihan agar lebih semangat, percayadiri**
- 3. Dukungan administrasi terkait pekerjaan yg dilakukan**
- 4. Mendapatkan Fee yg menarik**

A blurred, warm-toned photograph of three people (two women and one man) smiling and looking towards the camera. They are positioned on the left side of the slide, with the man on the far left and two women to his right. The image is out of focus, creating a soft, bokeh effect.

# 4. Digital Marketing

## OUR GOALS

Menyusun *Brand Image*  
dan meningkatkan  
*Brand Awareness*  
perusahaan

# Digital Marketing

## **Gradual**

Membuat media kit dengan materi yang seragam dan terarah



## **Gradual**

Mengaktifkan social media sebagai channel promosi & edukasi produk perusahaan



## **Eventual**

Supporting untuk membuat publikasi yang dibutuhkan untuk acara perusahaan (eventual) seperti:

- Pelatihan
- Employee Gathering
- Event Divisi
- Materi Promosi ME
- dll



## **Digital Media**

Website:

- [www.optimajasa.co.id](http://www.optimajasa.co.id)
- [www.tip-o.com](http://www.tip-o.com)

Instagram:

- @pesonnaoptimajasa
- @tip.o\_com
- @share\_pa.optimajasa

Facebook:

- Pesonna Optima Jasa
- Tip-O Titip Oleh-oleh



## **Media Kit**

- Company Photoshoot
- Company Profile
- Flyer (Core Business, Share\_PA, Tip-O)
- Annual Report
- Corporate Souvenir
- Greeting Card (Ultah, Anniv, Promosi dll)



# TAHUN 2022

**REBORN FOR SUSTAINABLE GROWTH**



## Pahami TARGET Per AREA MANAGER

KONTRAK MANAJEMEN PER REGIONAL TAHUN 2022												
DIVISI RENTAL & USLA												
(Dalam Jutaan Rupaih)												
NO	REGIONAL	EKSPEDISI			RENTAL			LAINNYA				JUMLAH
		OPTIMA KURIR	Tip-O	JUMLAH	KONTRAK	Share_PA	JUMLAH	TIP-O OLEH2	Tip O Gimic	Tip-O E	Margin Tip-O	
1	MEDAN	180	45	225	1,287	266	1,553				171	1,949
2	PEKANBARU	180	45	225	1,287	266	1,553				171	1,949
3	PALEMBANG	180	45	225	1,287	266	1,553				171	1,949
4	BALIKPAPAN	180	45	225	1,287	266	1,553				171	1,949
5	MANADO	180	45	225	1,287	266	1,553				171	1,949
6	MAKASSAR	180	45	225	1,287	266	1,553				171	1,949
7	DENPASAR	180	45	225	1,287	266	1,553				171	1,949
8	JAKARTA	180	90	270	2,475	533	3,008				171	3,448
9	BANDUNG	180	45	225	1,287	266	1,553				171	1,949
10	SEMARANG	180	45	225	1,287	266	1,553				171	1,949
11	SURABAYA	180	45	225	1,287	266	1,553				171	1,949
							-					
	JUMLAH	1,980	540	2,520	15,345	3,195	18,540	0	0	0	1,877	22,937

## Buat Program Kerja Per AREA MANAGER

Indikator Proses	Baseline Target Per Bulan	Target Des 2022 (Sisa 9 Bln)
<b>ME (Sales Hunter)</b> ❖ <i>Penggunaan (aplikasi Share_PA) &amp; Tip-O untuk perluasan pasar</i> ❖ <i>Info Tender via e-Procurement</i> ❖ <i>Melakukan Canvassing ke Existing Customer (UP/Cross Selling) &amp; New Customer</i>	➤ <b>Rental : 5 Mobil</b> <i>(Pendapatan Rp.22.500.000)</i> ➤ <b>Share_PA :</b> <i>(Pendapatan Rp.13.561.000)</i> ➤ <b>Tip-O 0 : 5 Transaksi</b> <i>(Pendapatan Rp.1.000.000)</i> ➤ <b>Tip-O E : 100 Grm Emas</b> <i>(Pendapatan Rp4.000.000)</i>	• <b>45 Mobil</b> • <b>(&gt;&gt;&gt;&gt;)</b> • <b>Rp.122.049.000</b> • <b>Rp.9.000.000</b> • <b>Rp.36.000.000</b>
<b>AGEN</b> ❖ <b>Melakukan Canvassing</b>	➤ <b>Rental : 1 Mobil</b>	• <b>9 Mobil</b>
<b>Area Manager</b> ❖ <i>Penggunaan (aplikasi Share_PA) &amp; Tip-O untuk perluasan pasar</i> ❖ <i>Daftar sebagai rekanan (Kolaborasi dg Pusat)</i> ❖ <i>Info Tender via e-Procurement</i> ❖ <i>Melakukan Canvassing ke Existing Customer (Maintenance) &amp; New Customer</i>	➤ <b>Rental : 1 Mobil</b> ➤ <b>Share_PA / Bln</b> <i>(Pendapatan Rp.13.561.000)</i> ➤ <b>Ekspedisi</b> <i>(Pendapatan Rp.25.455.000)</i> ➤ <b>Tip-O</b> <i>(Pendapatan Rp.14.000.000)</i>	• <b>9 Mobil</b> • <b>Rp.122.049..000</b> • <b>Rp.229.095.000</b> • <b>Rp.126.000.000</b>



## Lakukan MONEV Rutin ME, AM Tim Div Rental & Usla







&



**TERIMA KASIH**

# PEMASARAN

-  Marketing 1.0  
Product Driven
-  Marketing 2.0  
Customer Oriented
-  Marketing 3.0  
Human Centric
-  Marketing 4.0  
Moving to Digital
-  Marketing 5.0  
Digital World

# STRATEGI

- Dekati**  
Potensi Pasar
- ↓
- Kenali**  
Potensi Pelanggan
- ↓
- Tawarkan**  
Manfaat & Solusi
- ↓
- Transaksi**  
Layanan Terbaik

# SASARAN

- Data Pasar**  
Potensi & Peluang
- ↓
- Jumlah Pelanggan**  
Captive & Non Captive
- ↓
- Jumlah Transaksi**  
Cross Selling & Up Selling  
New Customer
- ↓
- Transaksi Berulang**  
Pelanggan Loyal

# PENAGIHAN



**Sering Terjadi**  
Telat Waktu



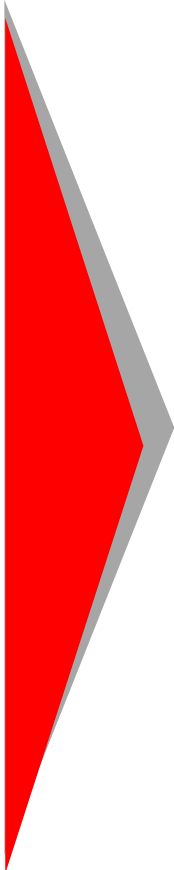
**Kadang Terjadi**  
Salah Data



**Masih Terjadi**  
Salah Tagih



**Sudah Terjadi**  
Tidak Tertagih



# STRATEGI

**Komunikasi**  
Antar Divisi & Perwakilan



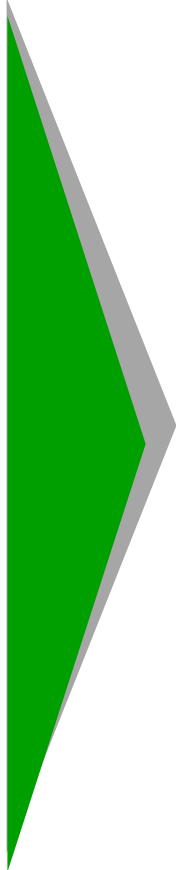
**Koordinasi**  
Internal & Eksternal



**Informasi**  
Sharing & Caring



**Konfirmasi**  
Tindak Lanjut



# SASARAN

**Data Lengkap**  
Untuk Setiap Klien



**Data Valid**  
Untuk Setiap Tagihan



**Tertib Tagih**  
Tepat Waktu & Jumlah



**Tertib Bayar**  
Pendapatan Terukur

# PENGELOLAAN



**Jaga Integritas**  
SOP & Etika Bisnis



**Jaga Hubungan**  
Formal & Personal



**Jaga Momentum**  
Situasi & Kondisi



# STRATEGI

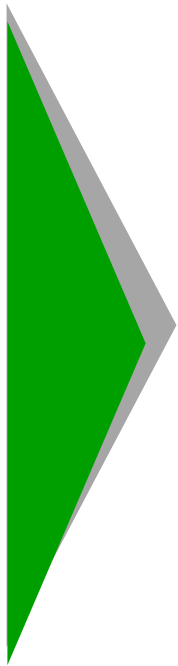
**Audiensi**  
Prospek Pelanggan



**Koordinasi**  
Apa & Bagaimana



**Komunikasi**  
Sharing & Caring



# SASARAN

**Pelanggan Loyal**  
Terus Bertambah



**Transaksi Berulang**  
Semakin Bertumbuh



**Transaksi Referral**  
Semakin Banyak

No.	BULAN - 2021	KETERANGAN TRANSAKSI								
		PAKET (pcs)			ONGKIR (Rp)			POTENSI PENDAPATAN (Rp)		
		CAPTIVE	NON CAPTIVE	JUMLAH	CAPTIVE	NON CAPTIVE	JUMLAH	CAPTIVE	NON CAPTIVE	JUMLAH
1	JANUARI	743	118	861	6.264.625	2.302.300	8.566.925	939.700	345.400	1.285.100
2	FEBRUARI	274	147	421	2.383.500	3.085.100	5.468.600	357.600	462.800	820.400
3	MARET	148	61	209	1.247.250	666.750	1.914.000	187.100	100.100	287.200
4	APRIL	271	33	304	2.579.200	1.923.000	4.502.200	386.900	288.500	675.400
5	MEI	390	10	400	3.829.875	229.000	4.058.875	574.500	34.400	608.900
6	JUNI	382	22	404	3.438.500	856.600	4.295.100	515.800	128.500	644.300
7	JULI	230	2	232	2.198.000	27.000	2.225.000	329.700	4.100	333.800
8	AGUSTUS	486	3	489	4.777.000	67.000	4.844.000	716.600	10.100	726.700
9	SEPTEMBER	607	11	618	5.979.000	935.300	6.914.300	896.900	140.300	1.037.200
10	OKTOBER	327	6	333	3.069.000	512.000	3.581.000	460.400	76.800	537.200
11	NOVEMBER	886	3	889	8.660.000	146.000	8.806.000	1.299.000	21.900	1.320.900
12	DESEMBER									
JUMLAH		4.744	416	5.160	44.425.950	10.750.050	55.176.000	6.664.200	1.612.900	8.277.100

No.	KANTOR PERWAKILAN	PENDAPATAN - BULANAN 2021											
		JAN	FEB	MAR	APR	MEI	JUN	JUL	AGT	SEP	OKT	NOV	TOTAL
1	JAKARTA	4.710.000	15.810.000	53.084.000	65.180.000	35.900.000	22.115.000	7.397.500	9.095.000	29.247.500	21.850.000	55.530.000	319.919.000
2	PEKANBARU	23.500.000	4.193.700	5.050.000	29.650.000	19.800.000	17.150.000	600.000	24.600.000	10.800.000	23.600.000	46.800.000	205.743.700
3	MEDAN	885.000	4.172.500	7.335.000	10.025.000	8.050.000	11.350.000	7.350.000	25.540.000	22.150.000	23.025.000	30.150.000	150.032.500
4	PALEMBANG	7.700.000	13.090.000	11.600.000	23.400.000	12.300.000	14.850.000	8.000.000	8.750.000	9.800.000	8.000.000	12.500.000	129.990.000
5	BANDUNG	1.200.000	5.500.000	13.750.000	4.850.000	6.650.000	4.550.000	8.000.000	8.950.000	19.800.000	3.750.000	24.900.000	101.900.000
6	DENPASAR	200.000	900.000	200.000	5.600.000	7.000.000	5.500.000	5.600.000	5.000.000	8.100.000	12.200.000	18.265.000	68.565.000
7	BALIKPAPAN	8.200.000	1.200.000	3.600.000	6.640.000	6.585.000	10.320.000	6.850.000	1.435.000	1.150.000	2.900.000	10.950.000	59.830.000
8	MAKASSAR	1.150.000	2.050.000	2.000.000	1.700.000	9.000.000	6.750.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	1.750.000	1.250.000	39.150.000
9	MANADO	2.595.000	2.260.000	4.850.000	4.900.000	3.920.000	855.000	3.087.500	2.755.000	3.885.000	4.260.000	2.370.000	35.737.500
10	SEMARANG	0	6.800.000	2.900.000	3.450.000	6.200.000	2.600.000	750.000	2.800.000	2.500.000	3.750.000	3.400.000	35.150.000
11	SURABAYA	10.500.000	10.500.000	600.000	1.350.000	2.650.000	1.000.000	350.000	1.050.000	900.000	300.000	1.050.000	30.250.000
JUMLAH		60.640.000	66.476.200	104.969.000	156.745.000	118.055.000	97.040.000	52.485.000	94.475.000	112.832.500	105.385.000	207.165.000	1.176.267.700

**KOMITMEN  
DIVISI BISNIS RENTAL DAN USLA**

## **Service Oriented (Pelanggan Puas dan Bahagia)**

- Memberikan dampak pada peningkatan kualitas layanan dan efiseinsi di perusahaan induk.
- Harga terbaik, pelayanan terbaik, *before after sales service*.
- Suport pengiriman dan penerimaan barang ke user tepat waktu.