

BAB I

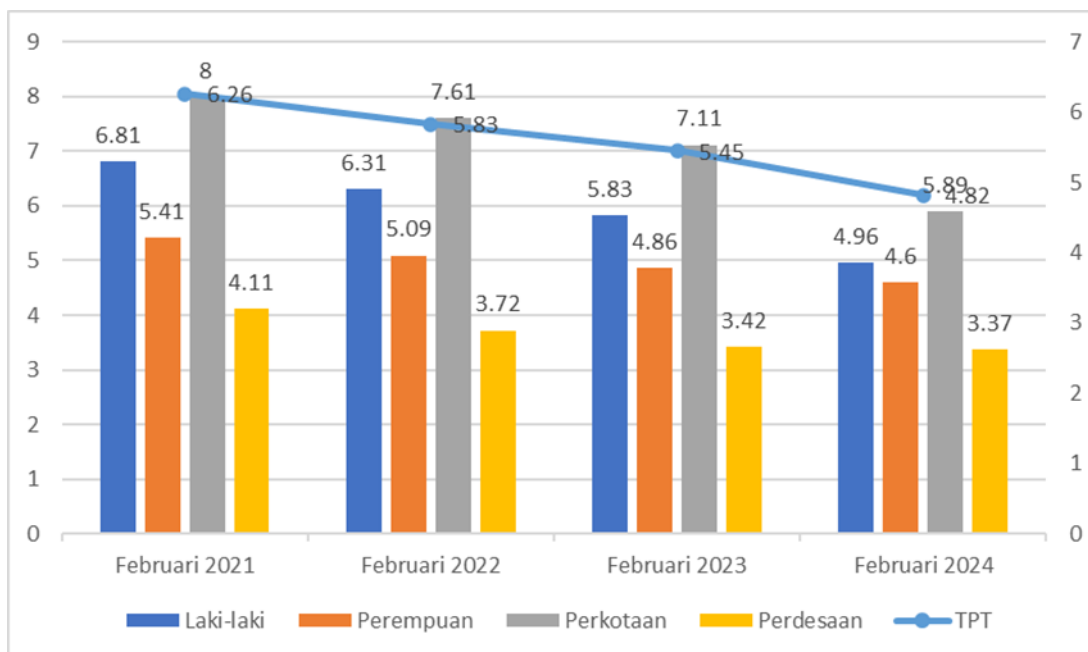
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang memiliki populasi sangat besar, menempatkannya sebagai salah satu negara dengan jumlah penduduk terbanyak di seluruh dunia. Jumlah penduduk Indonesia tercatat sebanyak 282 juta jiwa pada Juni 2024 berdasarkan data kependudukan Direktorat Jendral Kependudukan dan Pencatatan Sipil (Dukcapil) Kementerian Dalam Negeri. Berdasarkan pembagian jenis kelamin, jumlah penduduk laki-laki di Indonesia mencapai sekitar 142,57 juta jiwa, yang setara dengan 50,47% dari total populasi negara tersebut. Di sisi lain, jumlah penduduk perempuan di Indonesia mencapai sekitar 139,91 juta jiwa, yang mencakup 49,53% dari keseluruhan jumlah penduduk. Pembagian ini menunjukkan distribusi jenis kelamin yang relatif seimbang di Indonesia, dengan jumlah laki-laki sedikit lebih banyak dibandingkan perempuan (Fadhlurrahman, 2024).

Dengan jumlah penduduk yang besar, diharapkan dapat memberikan dorongan signifikan terhadap pertumbuhan dan pengembangan perekonomian negara. Dalam konteks ekonomi, penduduk atau sumber daya manusia memainkan peran penting sebagai salah satu faktor produksi utama, bersama dengan tanah, modal dan kewirausahaan. Sumber daya manusia merujuk pada tenaga kerja. Menurut Undang-undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan, Tenaga Kerja merupakan setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan/jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat.

Seiring berjalannya waktu dan perubahan zaman, tenaga kerja sendiri tidak pernah luput dari permasalahan. Salah satu masalah utama adalah pengangguran, yang selalu menjadi tantangan dalam bidang ketenagakerjaan. Di Indonesia, tingkat pengangguran masih tergolong tinggi. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, seperti terbatasnya jumlah lapangan pekerjaan dan tingginya pertumbuhan penduduk. Selain itu, kualitas sumber daya manusia yang masih kurang memadai juga turut berperan dalam tingginya angka pengangguran. Masalah ini perlu segera diatasi karena tingginya tingkat pengangguran dapat memperburuk kemiskinan. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), tingkat pengangguran menunjukkan fluktuasi dari tahun ke tahun, dengan pola naik turun yang terlihat.

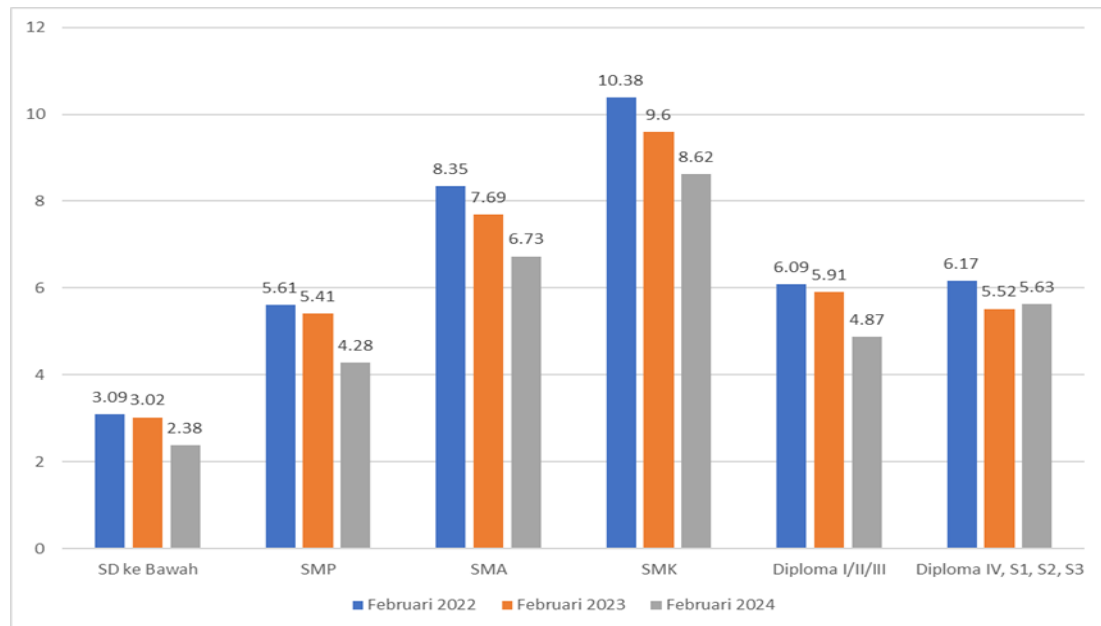


Gambar 1. Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) Februari 2021 – Februari 2024

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2024

Dari data di atas pada Februari 2024, TPT laki-laki sebesar 4,96 persen, lebih tinggi dibanding TPT perempuan yang sebesar 4,60 persen. TPT laki-laki dan perempuan turun dibandingkan Februari 2023, masing-masing sebesar 0,87 persen poin dan 0,26 persen poin. Apabila dilihat menurut daerah tempat tinggal, TPT perkotaan 5,89 persen jauh lebih tinggi dibandingkan TPT di daerah perdesaan 3,37 persen. Dibandingkan Februari 2023, TPT perkotaan dan perdesaan mengalami penurunan masing-masing sebesar 1,22 persen poin dan 0,05 persen poin. Maka dari itu TPT Februari 2024 sebesar 4,82 persen, turun sebesar 0,63 persen poin dibanding Februari 2023.

Meskipun terdapat penurunan angka pengangguran, laju penurunan tersebut masih tergolong sangat minim, sehingga masih diperlukan upaya yang signifikan untuk mengatasi masalah pengangguran secara lebih efektif. Data dari Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa tingkat pengangguran terbuka menurut pendidikan tertinggi yang ditamatkan mengalami kenaikan. Hal ini mengindikasikan bahwa jenjang pendidikan yang lebih tinggi turut berkontribusi pada masalah pengangguran. Banyak pelajar dan mahasiswa yang telah menyelesaikan pendidikan mereka, tetapi masih belum berhasil mendapatkan pekerjaan atau berada dalam status menganggur. Dengan kata lain, peningkatan jenjang pendidikan tidak selalu sebanding dengan peningkatan kesempatan kerja, dan diperlukan strategi tambahan untuk memastikan bahwa lulusan pendidikan tinggi dapat memasuki pasar kerja dengan lebih efektif.



Gambar 2. Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) Menurut Pendidikan Tertinggi yang Ditamatkan, Februari 2022 – Februari 2024

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2024

Dari data di atas berdasarkan pendidikan tertinggi yang ditamatkan oleh angkatan kerja, TPT pada Februari 2024 mempunyai pola yang hampir sama dengan Februari 2023. Pada Februari 2024, TPT tamatan SMK masih merupakan yang paling tinggi dibandingkan tamatan jenjang pendidikan lainnya, yaitu sebesar 8,62 persen. Sementara itu, TPT yang paling rendah adalah pendidikan SD ke bawah, yaitu sebesar 2,38 persen. Dibandingkan Februari 2023, penurunan TPT terjadi pada hampir semua tingkat pendidikan, dengan penurunan terbesar pada jenjang pendidikan SMP yaitu sebesar 1,13 persen. Sementara itu, lulusan Diploma IV, S1, S2, S3 mengalami kenaikan TPT yakni sebesar 0,11 persen.

Untuk mengurangi angka pengangguran secara substansial, penting untuk mengimplementasikan berbagai program atau pelatihan yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia atau tenaga kerja. Di tengah pesatnya globalisasi dan transformasi digital, kebutuhan akan keterampilan dan pengetahuan yang relevan dengan perkembangan teknologi menjadi semakin mendesak. Oleh karena itu, investasi dalam pelatihan dan pengembangan keterampilan yang sesuai dengan tuntutan teknologi mutakhir sangat penting untuk mencapai pembangunan ketenagakerjaan yang berkelanjutan dan efektif.

Dari data laporan Q4 2022 *Global Workplace Learning Skills Index* dari UdeMy menunjukkan bahwa permintaan akan keterampilan teknologi mengalami peningkatan sebesar 148% dibanding periode yang sama tahun sebelumnya (Tirtana, 2023). Banyak perusahaan, institusi pendidikan, dan organisasi lainnya berlomba-lomba untuk beradaptasi dengan perkembangan teknologi dan tren industri terbaru. Dalam konteks ini, pelatihan dan pendidikan memainkan peran yang sangat penting

dalam mempersiapkan tenaga kerja atau individu dan organisasi menghadapi tantangan masa depan. Menurut Andika & Sumadi (2021) pelatihan adalah sebuah proses pembelajaran yang berkaitan dengan perolehan keterampilan, teori, aturan, atau sikap guna meningkatkan kinerja setiap orang.

Pelatihan kerja memiliki tujuan utama memperbaiki kemampuan, meningkatkan produktivitas, dan memperbaiki kesejahteraan peserta dengan cara memberikan pelatihan yang komprehensif serta mengembangkan potensi kerja yang dimiliki. Melalui pembekalan yang mendalam dan pengembangan keterampilan, pelatihan ini berusaha mempersiapkan individu untuk menghadapi tantangan pekerjaan dengan lebih baik, meningkatkan efisiensi mereka di tempat kerja, dan pada akhirnya, mendukung peningkatan kualitas hidup mereka secara keseluruhan serta dapat mengurangi angka pengangguran. Di sinilah peran program pelatihan keterampilan teknologi seperti yang diselenggarakan oleh PT. Orbit Ventura Indonesia menjadi sangat krusial.

PT. Orbit Ventura Indonesia merupakan salah satu lembaga pendidikan dan pelatihan terkemuka yang berdiri tahun 2016 dengan fokus utama pada pengembangan keterampilan dan pengetahuan dalam bidang teknologi dan inovasi. Dengan berbagai program pelatihan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan pasar, Orbit juga bertujuan untuk mendukung individu dan organisasi dalam mengembangkan keterampilan yang diperlukan untuk beradaptasi dengan cepat dalam dunia kerja yang terus berubah. Orbit memiliki dua program besar dalam bidang pendidikan dan pelatihan keterampilan, yaitu *Individual Solution* dan *Institutional Solution*. Setiap program memiliki beberapa bidang usaha yang berbeda.

Adanya tantangan yang muncul dalam benak suatu permasalahan idealnya disertai dengan solusi yang efektif untuk mengatasinya. Begitu pula dalam dunia pendidikan saat ini, tantangan-tantangan yang dihadapi semakin beragam dan kompleks. Menurut Syamsuar & Reflianto (2019) sistem pendidikan dihadapkan pada tugas besar untuk tidak hanya menyelesaikan masalah yang ada, tetapi juga mempersiapkan generasi muda yang mampu menghadapi persaingan di masa depan. Persaingan ini tidak hanya terbatas pada aspek akademik, tetapi juga mencakup keterampilan berpikir kritis, kreativitas, kolaborasi, dan kemampuan beradaptasi di tengah perubahan teknologi dan ekonomi yang begitu cepat. Oleh karena itu, peran dunia pendidikan menjadi semakin penting dalam melahirkan individu-individu yang tangguh, cerdas, dan siap menghadapi kompetensi di tingkat global. Di sinilah peran Program *Individual Solution* hadir untuk mengatasi permasalahan tersebut.

Program *Individual Solution* ini ditujukan untuk individu yang ingin mengembangkan keterampilan mereka secara mandiri. Beberapa bidang usaha yang dimiliki program ini yaitu AWS re/Start for Indonesia adalah program pelatihan yang dirancang untuk membantu individu memulai karir di bidang teknologi informasi dengan fokus pada layanan Amazon Web Services (AWS). Program ini menyediakan

pelatihan komprehensif tentang *cloud computing* dan keterampilan teknis lainnya yang relevan dengan pekerjaan di sektor teknologi. Berikutnya ada program *Orbit Skill Center* adalah pusat pelatihan yang menawarkan berbagai kursus dan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan individu. Program ini mencakup berbagai topik dan kursus, mulai dari keterampilan teknis hingga keterampilan lunak (*soft skills*) seperti *Digital Marketing*, *UI/UX*, *AI*, *Programming*, dan *Financial Literacy*, dengan fokus pada peningkatan kompetensi untuk kebutuhan industri. Terakhir ada program *Orbit Guru Merdeka*, program ini berfokus pada pengembangan keterampilan untuk guru dan pendidik. *Orbit Guru Merdeka* memberikan pelatihan dan kursus bagi guru untuk meningkatkan metode pengajaran, memanfaatkan teknologi dalam pendidikan, dan memahami kebutuhan siswa masa kini. Tahapan programnya yaitu *Assesment*, *Self Learning*, dan pelatihan MCE (*Microsoft Cerfied Educator*) dan Sertifikasi.

Sementara lembaga pendidikan memberikan dasar yang kuat bagi peserta didik untuk menjadi sumber daya manusia yang tidak hanya memahami agama, tetapi juga berpikir, berperasaan, dan bertindak sesuai dengan nilai-nilai moral. Di tengah pesatnya perkembangan teknologi, seperti *Artificial Intelligence*, Nanoteknologi, Bioteknologi, Kendaraan Otonom, dan Pencetakan 3D, yang menjadi pintu masuk menuju era revolusi industri 4.0, pendidikan berbasis moral sangat penting. Hal ini bertujuan agar peserta didik mampu beradaptasi dengan perubahan teknologi tanpa kehilangan pegangan pada nilai-nilai kemanusiaan dalam menghadapi tantangan global. Menurut Ristekdikti (2024) dalam menghadapi era revolusi industri 4.0, beberapa hal yang perlu dipersiapkan adalah: A) sistem pembelajaran yang lebih inovatif untuk menghasilkan lulusan yang kompetitif dan terampil, terutama dalam literasi data, teknologi, dan kemanusiaan. B) kebijakan pendidikan tinggi yang adaptif dan responsif dalam mengembangkan disiplin ilmu dan program studi yang sesuai. C) sumber daya manusia yang responentif, adaptif, dan andal. D) modernisasi sarana, prasarana, dan infrastruktur pendidikan, riset, dan inovasi untuk mendukung peningkatan kualitas pendidikan. Dari tantangan yang ada, maka selaras dengan Program yang dimiliki oleh Orbit, yaitu Program *Institutional Solution* yang dapat memberikan solusi permasalahan untuk lembaga pendidikan tinggi, maupun institusi.

Program *Institutional Solution* ditujukan untuk lembaga atau institusi yang ingin meningkatkan keterampilan tenaga kerja mereka. Beberapa bidang usaha yang dimiliki program ini yaitu Sekolah 4.0 adalah program yang membantu sekolah dan institusi pendidikan untuk mengintegrasikan teknologi dan metode pembelajaran modern. Program ini mencakup pelatihan bagi guru dan siswa dari *Self Assesment*, *Self Learning*, *Instructor-Led Couse*, dan *Certification & Project*. Berikutnya ada program AI 4 Jobs adalah program yang dirancang untuk mempersiapkan tenaga kerja dalam penggunaan kecerdasan buatan (AI) di lingkungan kerja. Program ini menawarkan pelatihan tentang AI dan bagaimana teknologi ini dapat diterapkan dalam berbagai industri, membantu individu meningkatkan peluang kerja mereka. Selanjutnya ada program AI Mastery adalah program pelatihan yang memberikan pemahaman

mendalam tentang kecerdasan buatan. Program ini mencakup berbagai topik AI, mulai dari dasar-dasar hingga aplikasi praktis, dengan fokus pada memberikan keterampilan yang dibutuhkan untuk pekerjaan di sektor AI. Terakhir ada program *AWS re/Start for ASEAN* adalah versi regional dari program *AWS re/Start*. Program ini bertujuan untuk memberikan pelatihan *cloud computing* dan keterampilan teknis lainnya kepada individu di wilayah ASEAN. Program ini membantu peserta untuk mendapatkan keterampilan yang relevan dengan pekerjaan di sektor teknologi dan meningkatkan peluang karir di tingkat regional.

Program-program pelatihan dan keterampilan teknologi yang diselenggarakan oleh PT. Orbit Ventura Indonesia sendiri merupakan program yang diikuti oleh individu, mahasiswa, maupun organisasi atau suatu instansi. Namun, kesuksesan dari program-program ini tidak hanya bergantung pada kualitas konten dan materi pelatihan, tetapi juga pada seberapa baik program ini dapat menjangkau audiensi yang tepat dan membangun kemitraan yang kuat dengan berbagai pihak. Salah satu divisi yang berperan penting dalam pengembangan program pelatihan Orbit adalah Divisi *Sales & Partnership*.

PT. Orbit Ventura Indonesia memiliki 13 divisi yang terdiri dari divisi *Government Relations Business Unit*, divisi *Sales*, divisi *Marketing*, divisi *Orbit Jobs*, divisi *HRGA*, divisi *Finance*, divisi *Global Alliance*, *MIS & QC*, divisi *Teknologi*, divisi *Concent & Curriculum*, divisi *Programs*, divisi *Kampus Merdeka & KMM*, divisi *re/Start*, *ATP*, *AYDA*, *PADU*, divisi *OSC*, *OGM Prakerja & Sekolah*, dan divisi *Learning Service*. Penulis mendapatkan kesempatan untuk magang di divisi *Sales & Partnership*. Dalam proses ini, divisi *Sales & Partnership* telah berperan sebagai penentu strategi dalam pengembangan program keterampilan yang disediakan. Mereka telah berhasil membantu Orbit dalam meningkatkan kesadaran industri tentang pentingnya pelatihan keterampilan dan meningkatkan kesempatan karier bagi peserta pelatihan.

Tidak hanya itu, divisi *Sales & Partnership* juga bertanggung jawab untuk menjalin hubungan kemitraan dengan mitra eksternal, seperti perusahaan, sekolah, dan organisasi lainnya, guna memperluas jangkauan program pelatihan PT. Orbit Ventura Indonesia. Menurut Gosal et al. (2021) peningkatan pemasaran dan penjualan dapat dicapai melalui kerja sama penjualan dan kemitraan dengan perusahaan lain, yang dikenal sebagai pemasaran simbiosis. Maka dari itu melalui kemitraan yang kuat dan penjualan efektif, divisi ini memastikan bahwa program PT. Orbit Ventura Indonesia dapat menjangkau audiens yang tepat dan memberikan nilai tambah bagi klien.

Dengan tantangan yang dihadapi dalam industri pendidikan dan pelatihan, pengembangan program pelatihan melalui *Sales & Partnership* yang efektif akan menjadi semakin penting. Dengan memahami tantangan yang dihadapi oleh divisi ini, Orbit dapat mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan, mengembangkan strategi pemasaran yang lebih baik, dan pada akhirnya memastikan bahwa program pelatihan

mereka tetap kompetitif serta relevan dengan kebutuhan pasar kerja. Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) merupakan kerangka kerja yang digunakan untuk mengevaluasi posisi strategis suatu perusahaan atau divisi bisnis dengan cara mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang dapat memengaruhi keberhasilan strategi.

Menurut Astusi & Ratnawati (2020) analisis SWOT didasarkan pada prinsip bahwa strategi yang efektif harus memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada secara optimal, serta mengurangi kelemahan dan menghadapi ancaman dengan baik. Jika diterapkan dengan tepat, analisis SWOT dapat berdampak besar pada keberhasilan perancangan strategi. Analisis ini juga membantu dalam mengevaluasi lingkungan bisnis dan menyediakan informasi penting yang diperlukan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan. Melalui analisis SWOT, PT. Orbit Ventura Indonesia dapat memperoleh pemahaman yang menyeluruh mengenai faktor internal dan eksternal yang memengaruhi efektivitas divisi *Sales & Partnership*. Hal ini penting untuk memahami kekuatan yang dapat dimaksimalkan dan kelemahan yang perlu diperbaiki dalam strategi pemasaran.

Identifikasi Kekuatan (*Strengths*) memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi kekuatan utama divisi *Sales & Partnership*, seperti keahlian tim, jangkauan pasar yang luas, atau kualitas program pelatihan yang kompetitif. Kekuatan ini dapat digunakan untuk mengoptimalkan strategi pemasaran dengan menonjolkan aspek-aspek yang dapat menarik klien dan mitra kerja potensial. Mengatasi Kelemahan (*Weaknesses*) membantu perusahaan mengidentifikasi area yang menjadi kelemahan dalam strategi pemasaran, seperti keterbatasan sumber daya, pendekatan pemasaran yang kurang inovatif, atau minimnya infrastruktur teknologi pendukung. Dengan memahami kelemahan ini, PT. Orbit Ventura Indonesia dapat merumuskan langkah-langkah perbaikan, seperti pelatihan tambahan untuk tim *sales* atau peningkatan sistem teknologi yang digunakan. Mengeksplorasi Peluang (*Opportunities*) memungkinkan perusahaan untuk mengenali peluang yang ada di pasar, seperti tren peningkatan permintaan pelatihan teknologi atau kerja sama strategis dengan perusahaan lain. Pemanfaatan peluang ini dapat memperluas jangkauan pemasaran dan memperkuat posisi PT. Orbit Ventura Indonesia di pasar pelatihan teknologi. Mengantisipasi Ancaman (*Threats*) perusahaan dapat mengidentifikasi ancaman eksternal yang dapat mempengaruhi strategi pemasaran, seperti persaingan yang semakin ketat, perubahan regulasi, atau perubahan kebijakan pemerintah yang memengaruhi operasional bisnis.

Analisis SWOT ini dapat digunakan sebagai alat evaluasi strategi untuk mengoptimalkan sumber daya, meningkatkan efektivitas operasional, dan mengantisipasi perubahan di pasar. Evaluasi ini diharapkan dapat memberikan wawasan tentang cara meningkatkan kinerja divisi *Sales & Partnership* pada PT. Orbit Ventura Indonesia, sehingga perusahaan dapat mencapai target yang telah ditetapkan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, yang mana penulis merupakan mahasiswa konsentrasi manajemen pemasaran dan berdasarkan pelaksanaan magang yang dilakukan dalam salah satu kegiatan program Merdeka Belajar Kampus Merdeka yaitu MSIB atau Magang dan Studi Independen Bersertifikat di PT. Orbit Ventura Indonesia pada Divisi *Sales & Partnership*. Maka disusunlah Proposal Tugas Akhir dengan judul **“Strategi Pemasaran Melalui Divisi *Sales & Partnership* dalam Program Pelatihan Teknologi PT. Orbit Ventura Indonesia”**

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan

Berdasarkan uraian yang telah di jelaskan, adapun tujuan dari kegiatan magang/praktik kerja adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan pengalaman dan pemahaman tentang dunia kerja di perusahaan profesional yang bergerak di bidang pendidikan dan teknologi dengan fokus utama pada manajemen pemasaran.
2. Menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan oleh divisi *Sales & Partnership* di PT. Orbit Ventura Indonesia berkaitan dengan Program Pelatihan Teknologi.
3. Melaksanakan berbagai kegiatan magang serta mempelajari strategi pemasaran yang diterapkan oleh divisi *Sales & Partnership* untuk meningkatkan penjualan.

1.2.2 Manfaat

Adapun manfaat dari kegiatan magang/praktik kerja yang telah dilakukan sebagai berikut:

1. Manfaat bagi Mahasiswa
 - a. Menunjang kesiapan kerja bagi mahasiswa.
 - b. Menjalin jaringan profesional untuk menciptakan peluang yang mendukung pencarian kerja dan pengembangan karir.
 - c. Memperkuat keterampilan teknis dan interpersonal serta menambah pengalaman kerja yang selaras dengan bidang studi yang ditempuh, yaitu manajemen pemasaran.
2. Manfaat bagi Perusahaan

Terjalannya hubungan baik dan pertukaran informasi antara PT. Orbit Ventura Indonesia dengan Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan.

1.3 Ruang Lingkup Kegiatan

Ruang lingkup dalam kegiatan magang ini merupakan seluruh karyawan PT. Orbit Ventura Indonesia, terkhusus pada divisi *Sales & Partnership*. Pada tugas akhir kegiatan magang ini menjelaskan mengenai proses kegiatan pada divisi penulis yaitu divisi *sales & partnership* mengenai dukungan penjualan, pengembangan kemitraan,

manajemen hubungan klien, dan tugas administratif, hingga pembuatan laporan bulanan magang pada platform MSIB untuk mitra PT. Orbit Ventura Indonesia yang beralamat di Veteran RI Building 15th Floor Unit Z15-002, Plaza Semanggi, Jl. Jendral Sudirman, Kav. 50, Jakarta Selatan, Indonesia - 12930.

1.4 Target Pekerjaan/Kegiatan yang Harus Dicapai

Divisi *Sales & Partnership* merupakan divisi untuk mendukung tim penjualan dan kemitraan dalam mencapai tujuan mereka terkait dengan pertumbuhan pendapatan, akuisisi klien, dan kemitraan strategis. Peran ini menawarkan pengalaman langsung yang berharga dalam penjualan, pengembangan bisnis, dan manajemen hubungan dalam lingkungan dan terget yang dinamis dan bergerak cepat. Memainkan peran penting dalam membantu upaya pengembangan bisnis, membina hubungan klien, dan menjajaki peluang kemitraan. Rangkaian kegiatan yang dilakukan sebagai *sales & partnership*, yaitu:

1. Dukungan penjualan: Pertama, membantu mengidentifikasi klien dan prospek melalui riset pasar dan aktivitas pencarian prospek. Kedua, mendukung tim penjualan dalam mempersiapkan presentasi penjualan, proposal, dan kontrak. Ketiga, membantu mengelola jalur penjualan dan sistem SRM untuk melacak prospek, peluang, dan interaksi klien. Keempat, berkolaborasi dengan perwakilan penjualan untuk menjadwalkan pertemuan, demo, dan tindak lanjut dengan klien.
2. Pengembangan kemitraan: Pertama, membantu mengidentifikasi mitra dan kolaborator potensial untuk aliansi strategis dan usaha patungan. Kedua, meneliti tren industri dan kemitraan pesaing untuk mengidentifikasi peluang pertumbuhan. Ketiga, mendukung upaya penjangkauan kemitraan melalui email, panggilan telepon, dan acara jaringan. Keempat, membantu menyusun perjanjian kemitraan dan kontrak di bawah bimbingan anggota tim senior.
3. Manajemen hubungan klien: Pertama, mendukung dalam menjaga hubungan yang kuat dengan klien yang sudah ada melalui komunikasi dan tindak lanjut secara teratur. Kedua, membantu mengumpulkan umpan balik dan wawasan klien untuk meningkatkan produk atau layanan. Ketiga, membantu menjawab pertanyaan, kekhawatiran, dan permintaan klien secara tepat waktu dan profesional. Keempat, berkerja sama dengan tim kesuksesan pelanggan untuk memastikan kepuasan dan retensi klien.
4. Tugas Administratif: Pertama, melakukan berbagai tugas administratif seperti entri data, manajemen file, dan persiapan dokumen. Kedua, membantu menyiapkan laporan, presentasi, dan materi lainnya untuk penggunaan internal dan eksternal. Ketiga, mengkoordinasikan pertemuan, panggilan konferensi, dan acara sesuai kebutuhan.