

MAKALAH
ANALISIS SISTEM KERJA TENAGA SALES FREELANCER
DALAM SEBUAH PERUSAHAAN



Di susun oleh :

ALFY KARIMAH SURYANTI (1211800230)

E-BISNIS (E)

PRODI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
2021

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur saya panjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmatnya sehingga oleh karenanya saya dapat menyelesaikan tugas makalah E-bisnis ini yg berjudul “ Analisis sistem kerja tenaga sales freelancer dalam sebuah perusahaan” dengan baik dan tepat waktu. Adapun maksud dan tujuan dari sebuah penyusunan makalah ini adalah untuk memenuhi salah satu tugas yang diberikan dosen saya pada mata kuliah E-bisnis yaitu oleh Bapak supangat.

Saya menyadari makalah saya jauh dari sebuah kata yang amat sempurna sebagai penulis dan penyusun makalah ini saya meminta sebuah kritik dan saran agar makalah ini dapat lebih baik untuk kedepannya, semoga makalah ini dapat bermanfaat dan menambah wawasan ilmu bagi pembaca.

Surabaya, 27 mei 2021

penyusun

BAB I

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pemanfaatan sebuah data informasi sangat berguna salah satunya yaitu untuk memajukan kinerja sebuah perusahaan yang saat ini menjadi topik trend pengkajian di salah satu bidang KM atau (knowledge management) semua ini berlangsung karena knowledge management sendiri sangat berpartisipasi penting terhadap memajukan nilai nilai dari kolaborasi sebuah bisnis di lingkup perusahaan dalam pembicaraan lain eksploitasi dari knowledge dalam perusahaan bisnis sangat dipercaya untuk berdampak berlangsung nya pengutipan kesimpulan secara sangat logis hingga pada alhasil nya ia mampu memajukan institusi tersebut hal ini di asal mula kan karena knowledge management memperbolehkan terjadi terhadap adanya kolaborasi beragam disiplin keahlian yang di dukung oleh eksploitasi teknologi informasi.

Kemampuan dari sebuah perusahaan dalam mengerti kepentingan juga merupakan salah satu aspek yang sangat penting berpengaruh terhadap kemampuan organisasi dan tanpa adanya interpretasi yang global tentang keinginan customer dan situasi perusahaan ,owner perusahaan mengambil sebuah kesimpulan menggunakan insting nya dan oleh sebab itu fitur sebuah data di sistem penjelasan manajemen dibutuhkan untuk mengkaji informasi yang terbenam dalam data yang telah ada yang akibatnya mengharuskan owner perusahaan melaksanakan dekrit berdasarkan data dalam formasi kearifan bisnis yang berfungsi untuk berlangsung nya bisnisnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Gambaran Job dari seorang sales freelancer adalah

1. melaksanakan penawaran sebuah produk terhadap customer atau konsumen
2. menyampaikan sebuah informasi terhadap kelebihan dan kegunaan produk tersebut dengan sebaik mungkin ia berkata dan menjelaskan kepada konsumen
3. memberikan sebuah data tentang kepuasan atau ketertarikan konsumen kepada tim atau manajer marketing.

Apa saja biasanya syarat atau ketentuan untuk menjadi seorang sales freelancer ?

- Seorang sales harus mampu bekerja dengan target
- bekerja dengan baik dalam tim, memang gaji seorang sales biasanya tergantung berapa banyak hasil yg ia dapat dari target sehari tersebut, namun tidak bisa di pungkiri dari komitmen dan kesepakatan awal ketika bekerja menjadi seorang sales freelancer atau sales motor ia biasanya kemana mana selalu bersama tim, maka dari itu mereka harus bekerja tim dengan baik dan saling membantu
- ramah dan mampu berbicara dengan baik terhadap konsumen point penting nya adalah ia harus sopan ketika ada seorang pembeli yang biasanya bertanya Tanya menanyakan tentang produk yg mereka jualkan.

BAB III

PEMBAHASAN

Di dalam sebuah perusahaan atau bisnis terdapat urutan atau bagian bagian jabatan misalnya seperti dari direktur, manajer pemasaran atau marketing , manajer gudang, hingga beberapa anggota karyawan lain nya nah jika disebuah perusahaan terdapat seorang manajer marketing terkadang manajer marketing tersebut mencari dan membutuhkan beberapa sebuah tenaga sales atau kata lain bisa disebut juga seseorang tenaga pekerja Freelancer. Sales Freelancer itu sendiri adalah seorang pekerja lepas ia tidak terikat jam namun biasanya ia memiliki target misalkan disebuah perusahaan sepeda motor Honda terdapat seorang manajer marketing lalu ia secerdas mungkin berupaya untuk untuk mencari tenaga sales untuk dapat menjualakan produk sepeda motor perusahaan nya lalu seorang manajer marketing tersebut menyuruh bagian karyawan admin nya untuk memasang berbagai iklan di sosial media untuk mencari tenaga sales lalu ia dengan pintarnya mencantumkan dengan mengiurkan nominal gaji di pamflet iklan tersebut seperti mari bergabung menjadi g di perusahaan kami dengan gaji pokok sebulan 8 juta akhirnya beberapa orang berlomba lomba untuk mengikuti seleksi tes tersebut agar bisa diterima di sebuah perusahaan itu padalan sebenarnya pendapatan gaji dari seseorang sales tergantung bagaimana ia bisa mencapai targetan hari an tersebut, lalu ketika sudah diterima mereka di beri arahan dan di perintahkan oleh manajer marketing mereka untuk menarget seperti sehari ia harus mencari customer yg mau membeli sepeda motor diperusahaan itu, ada juga yang biasanya di targetkan sehari ia harus mendapatkan customer minimal 3 orang agar membeli produk motor dari perusahaan tersebut mungkin mereka memang berkerja dengan jam yg tidak terikat namun seorang sales freelancer mereka setaip hari nya selalu putar otak bagaimana agar produk yg mereka jualkan laris dan konsumen tertarik membelinya.

BAB IV

KESIMPULAN

Sales Freelancer adalah sebutan untuk seseorang bekerja dimana ini tidak memiliki jam terikat ia tidak juga memiliki sebuah kontrak atau ikatan tetap terikat di pekerjaan atau instansi perusahaan nya, tenaga kerja ini biasanya fokus terhadap pemasaran nya pada suatu produk.

Dan seorang sales Freelancer untuk mendapatkan sebuah gaji ia tidak selalu menentu biasanya tergantung dari target harian nya dari Hasil produk yg telah ia jualkan.

DAFTAR PUSTAKA

‘MAKALAH ANALISIS SITUS FREELANCER (PEKERJA LEPAS)

Supangat, and Anis R. Amna, ‘Pemanfaatan Fitur Analisis Data Menggunakan K-Means Cluster Dalam Point of Sales (POS)’, *Teknika*, 8.2 (2019), 97–102
<<https://doi.org/10.34148/teknika.v8i2.157>>

HASIL CEK PLAGIARISME

