

## INTERNAL MEMO

Nomor : 011/IM/MKT/III/2023  
Hal : **Job description, Aturan dan Scheme Remunerasi Digital Telesales**  
Lampiran : 1 Hal

Kepada Yth,  
**All Kepala Cabang, Kepala POS, Supervisor, ADH dan Kepala Bengkel.**

Dengan ini kami beritahukan mengenai job description, aturan dan scheme remunerasi **Digital Telesales** yang berlaku untuk seluruh cabang Daya Motor :

- Telemarketing memiliki **job description** sebagai berikut :
  - Memfollow up data leads yang tidak kunjung difollow up by call oleh sales force sebelumnya **dalam waktu 3 hari**.
  - Memfollow up data leads yang berasal dari **data base dealer dan sumber leads lainnya** yang diberikan oleh PIC CRM atas persetujuan kepala cabang.
  - Memfollow up data leads yang **history sales sudah tidak aktif** dengan follow up by call.
  - Memfollow up leads yang diperoleh dari **media social official cabang dan Head Office**.

- Untuk Digital Telesales berlaku **scheme remunerasi** sebagai berikut :

- Gaji Pokok :

Penjualan Unit	1-3 Unit Sales	4-6 Unit Sales	7-10 Unit Sales	>10 Unit Sales
Pendapatan Gaji	25% UMR	50% UMR	60% UMR	75% UMR

- Tambahan Insentif :

Insentif Unit (Credit)	Rp. 60.000 / Unit
Insentif Unit (Cash)	Rp. 10.000 / Unit

- Untuk setiap penjualan Digital Telesales yang dibantu proses penjualannya oleh Marketing Counter, maka tambahan insentif penjualan yang didapatkan oleh Digital Telesales **75% dari total insentif unit** dan untuk Marketing Counter akan mendapatkan tambahan insentif penjualan **25% dari total insentif unit** dari setiap penjualan Digital Telesales yang dibantu.
- Digital Telesales akan mendapatkan **pendapatan uang absen harian jika tidak ada penjualan yang didapatkan** dibulan tersebut, hanya dalam **masa evaluasi pertama dan di bulan pertama**, dengan besaran Rp. 30.000 / Hari.
- Setiap cabang diberikan budget pulsa sebesar **Rp. 250.000** untuk digunakan dalam keperluan menjalankan aktivitas Digital Telesales di masing-masing cabang dengan claim menggunakan Nomor HP Operasional Cabang tersebut.

6. Aturan lain yang berlaku untuk Digital Telesales sebagai berikut :
- Digital Telesales berstatus sebagai **MT Counter**
  - Untuk pemberian kebijakan diskon diberikan langsung oleh kepala cabang
  - Penjualan direct kepada konsumen** dan tidak berlaku untuk komisi
  - Digital Telesales tidak diperkenankan menerima uang secara fisik atau via rekening pribadi
  - Masa evaluasi Digital Telesales dilakukan **setiap 3 bulan**
  - Untuk target rata-rata productivity minimal pertiga bulan adalah **5 unit**
  - Pembayaran konsumen diarahkan melalui **Virtual Account**

Demikian informasi yang disampaikan untuk dapat segera disosialisasikan ke semua pihak yang terkait. Atas perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

Bandung, 15 Maret 2023



**Jeffri Suherman**  
Marketing Sub Div. Head



**Junaedi**  
Operation Div. Head

Tembusan :

- Operation Support Div Head
- FATB Div Head
- Area Manager
- Area Control Finance