



Pengaruh Prosedur Tata Kelola Manajemen Risiko Terhadap Proses Penjualan Departemen Sales Engineer Di PT. Waskita Beton Precast TBK. (PT. Waskita Beton Precast Tbk.) Di Kantor PT. Waskita Karya Wilayah 8

¹Muhammad Laskar Abid Zufar, ²R.Y. Rusdianto

^{1, 2}Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, Jl. Rungkut Madya No.1, Gn. Anyar, Kec. Gn. Anyar, Surabaya, Jawa Timur 60294
Email : ¹21042010168@student.upnjatim.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh prosedur tata kelola manajemen risiko terhadap proses penjualan di Departemen Sales Engineer PT. Waskita Beton Precast Tbk., yang beroperasi di Kantor PT. Waskita Karya Wilayah 8. Manajemen risiko yang efektif merupakan komponen kritis dalam memastikan stabilitas dan keberlanjutan penjualan, terutama dalam industri konstruksi yang penuh dengan ketidakpastian dan risiko yang tinggi. Analisis data dilakukan menggunakan teknik statistik deskriptif dan inferensial untuk mengidentifikasi korelasi antara prosedur tata kelola manajemen risiko dan kinerja penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan prosedur tata kelola manajemen risiko yang baik memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas proses penjualan. Penelitian ini menyimpulkan bahwa prosedur tata kelola manajemen risiko yang komprehensif dan terstruktur dapat meningkatkan kinerja penjualan di PT. Waskita Beton Precast Tbk. Rekomendasi praktis yang dihasilkan dari penelitian ini antara lain peningkatan pelatihan manajemen risiko bagi karyawan, pengembangan sistem monitoring risiko yang lebih canggih, serta integrasi manajemen risiko ke dalam seluruh proses bisnis perusahaan.

Kata Kunci: Manajemen Risiko; Proses Penjualan; Tata Kelola; PT. Waskita Beton Precast Tbk., Industri Konstruksi

Abstract

This study aims to analyze the influence of risk management governance procedures on the sales process in the Sales Engineer Department of PT. Waskita Beton Precast Tbk., which operates at the Office of PT. Waskita Karya Region 8. Effective risk management is a critical component in ensuring the stability and sustainability of sales, especially in the construction industry which is fraught with uncertainty and high risk. Data analysis was carried out using descriptive and inferential statistical techniques to identify the correlation between risk management governance procedures and sales performance. The results of the study show that the implementation of good risk management procedures has a positive and significant influence on the effectiveness of the sales process. This study concludes that comprehensive and structured risk management governance procedures can improve sales performance at PT. Waskita Beton Precast Tbk. Practical recommendations resulting from this study include improving risk management training for employees, developing a more sophisticated risk monitoring system, and integrating risk management into the company's entire business processes.

Keywords: Risk Management; Sales Process; Governance; PT. Waskita Beton Precast Tbk., Construction Industry

PENDAHULUAN

Infrastruktur memainkan peran vital dalam kehidupan sehari-hari, memberikan landasan bagi kemajuan ekonomi, sosial, dan lingkungan yang berkelanjutan. Melalui jaringan jalan, rel kereta api, jembatan, pelabuhan, dan bandara, infrastruktur transportasi menghubungkan orang dan barang, memungkinkan pertukaran perdagangan yang efisien dan mobilitas yang mudah.

Pembangunan infrastruktur seperti sekolah, jalan tol, bendungan dan jembatan memberikan akses kepada individu untuk meningkatkan mobilitas Masyarakat sehari-hari, membantu kegiatan dan menunjang kesuksesan dalam sehari-hari. Secara keseluruhan, infrastruktur yang baik juga mendukung keamanan, kelestarian lingkungan, konektivitas regional dan global, dan memainkan peran kunci dalam membangun masyarakat yang inklusif, berkelanjutan, dan maju.

Peserta magang akan dilibatkan dalam berbagai tugas dan proyek yang relevan dengan divisi atau mata kuliah yang diminati. Selama magang akan diawasi oleh supervisor dan bimbingan dari professional dalam bidangnya. Tujuan dari magang bagi mahasiswa yaitu untuk memberikan peserta magang kesempatan dalam mengasah keterampilan, memperluas jaringan professional, dan mendapatkan wawasan lebih baik tentang cara kerja Perusahaan.

Penulis pada kesempatan magang mandiri kali ini diberi amanah untuk bergabung pada departemen sales engineer yang ada di PT. Waskita Beton Precast Tbk Surabaya. Departemen Sales Engineer sendiri memiliki tugas dan tanggung jawab untuk memfasilitasi penjualan produk atau layanan teknis dengan cara mengintegrasikan pengetahuan teknis dengan strategi penjualan. Tugas utama divisi ini adalah memahami kebutuhan teknis dan bisnis pelanggan, menyampaikan informasi teknis tentang produk atau solusi perusahaan, serta memberikan solusi yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Mereka juga bertanggung jawab untuk memberikan dukungan teknis kepada tim penjualan, mengidentifikasi peluang baru, mengevaluasi persyaratan teknis, dan bekerja sama dengan tim internal untuk memastikan keberhasilan implementasi produk atau solusi. Selain itu, Sales Engineer juga sering berinteraksi langsung dengan pelanggan untuk memberikan presentasi, melakukan demonstrasi produk, dan menjawab pertanyaan teknis untuk memastikan kepuasan pelanggan dan kesuksesan penjualan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan penulis yaitu metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang digunakan dengan mengumpulkan, mengklarifikasi, dan menganalisis data dengan tujuan untuk menjelaskan keadaan sebenarnya. Selain metode deskriptif yang telah digunakan, penulis memilih dengan observasi untuk memperoleh hasil dalam penelitian ini. Observasi yaitu pengamatan langsung terhadap apa yang telah terjadi dalam penelitian ini yang berfokus pada optimalisasi penjualan serta negosiasi dalam penjualan departemen sales engineer PT. Waskita Beton Precast Tbk.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PT Waskita Beton Precast (Waskita Precast) terbentuk resmi sebagai entitas anak usaha PT Waskita Karya (Persero) Tbk (Waskita) pada 7 Oktober 2014. Waskita Precast adalah perusahaan manufaktur beton *precast* dan *ready mix* dengan kapasitas produksi saat ini salah satu terbesar di Indonesia. Perseroan mencatatkan saham perdananya di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada 20 September 2016. Setelah IPO 2016, berbagai pencapaian pun berhasil diterima oleh perusahaan, di antaranya meraih *Alpha 10th Annual Best Deal & Solution Award Southeast Asia 2016*, dengan penyerapan dana IPO sebesar Rp 5,1 triliun.

Waskita Precast juga masuk dalam *Index Morgan Stanley Capital Internasional* (MSCI) 2017, Index LQ45 pada awal tahun 2018, dan Indeks Kompas 100 pada tahun 2018. Pada tahun 2019 menerima CSA Award dari Asosiasi Analis Efek Indonesia & CSA Research. Dan pada tahun 2020 juga mendapatkan *Indonesia Construction Safety Award* dan *CEO Safety Leadership Award* dari A2K4 Indonesia. Selain itu, Waskita Precast memperoleh 3 (tiga) sertifikasi sistem manajemen terintegrasi pada tahun 2017 yaitu ISO 9001:2015 terkait *Quality Management System*, 14001:2015 mengenai *Environment Management System*, dan ISO 45001:2018 mengenai *Occupational, Health and Safety Management System* sebagai suatu standar internasional untuk Sistem Manajemen Kesehatan dan

Keselamatan Kerja/K3. Dan pada tahun 2020 memperoleh Sertifikasi Sistem Manajemen Anti Penyuaipan yaitu SNI ISO 37001:2016 dari Sucofindo.

Adapun pembagian unit dan departemen praktek magang yang tersedia di PT. Waskita Beton Precast Sales Area 3 adalah sebagai berikut:

1. Departemen Finance and Human Capital Management

Tugas departemen FHCM bertanggung jawab untuk mengelola aliran kas, utang, piutang yang berputar pada perusahaan. Contohnya revisi tagihan kebutuhan perusahaan, pendataan tagihan Perusahaan dan juga memiliki peran kunci dalam perusahaan yaitu rekrutmen dan seleksi, manajemen kesejahteraan karyawan, dan pelatihan pengembangan.

2. Departemen Sales Engineer

Departemen Sales Engineer bertanggung jawab atas penyediaan solusi teknis yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan serta mengintegrasikan pengetahuan teknis dengan strategi penjualan. Sales Engineer juga berperan dalam melakukan presentasi produk, demonstrasi teknis, perencanaan proyek serta memberikan dukungan teknis kepada tim penjualan dan pelanggan. Dengan memahami baik aspek teknis dan kebutuhan pasar, departemen Sales Engineer memainkan peran kunci dalam membantu organisasi mencapai target penjualan dan memastikan kepuasan pelanggan.

Adapun tugas yang diamanahkan kepada penulis yaitu menjadi admin sales area 3, mempelajari prosedur sales dan mengerjakan TKMR di PT. Waskita Beton Precast. Selama kegiatan praktik magang berlangsung, penulis mengimplementasikan ilmu dan pengetahuan yang penulis dapatkan di bangku perkuliahan mengenai pentingnya bertanggung jawab dalam menjalankan suatu tugas, ketelitian dalam bekerja sehingga jauh dari kesalahan yang akan berdampak, agar tidak ada data krusial yang salah dan berdampak.

a. Admin WhatsApp dan Contact Person Sales Area 3

Menjadi admin whatsapp dan juga contact person melakukan salah satu Langkah awal dalam proses penjualan produk Perusahaan. Pembeli yang ingin membeli produk Perusahaan di area Jawa, Bali, NTT dan NTB dapat menghubungi Divisi Sales Area 3 apabila ingin membeli produk yang dijual oleh PT. Waskita Beton Precast. Tak hanya itu, admin juga dibekali oleh Term Of Refence (TOR) dalam pelaksanaannya.

Term of Reference (TOR)
Whatsapp Business Sales Area

1. Ketentuan Nomor & Alur Sign Up Whatsapp Business

Ketentuan Nomor:

- a. Nomor yang digunakan merupakan nomor baru dan khusus digunakan sebagai kontak *Whatsapp Business Sales Area*
- b. Nomor dapat berasal dari seluruh provider di Indonesia
- c. Dilarang menggunakan nomor akun *Whatsapp Business Sales Area* untuk keperluan pribadi

Alur Sign Up Whatsapp Business:

- a. Diperlukan 1 perangkat utama (handphone) untuk melakukan sign up di *Whatsapp Business*, dapat menggunakan handphone pribadi
- b. Masukkan kartu (nomor) ke dalam handphone
- c. Download aplikasi *Whatsapp Business* di Play Store (Android Device) / App Store (Apple Device)
- d. Sign up menggunakan nomor baru yang telah dimasukkan ke dalam handphone
- e. Setelah melakukan sign up, nomor dapat dilepas dari handphone dan disimpan apabila

b. TKMR dan Analisis Feasible (Analisis Kelayakan)

Tata Kelola Manajemen Risiko adalah salah satu langkah perencanaan departemen sales engineer apabila ada proyek yang ingin dikerjakan ataupun analisis yang digunakan untuk negosiasi COGM kepada customer. TKMR dan analisis feasible dibuat juga dengan berdasarkan data dan analisis yang dibuat oleh Finance and Human Capital Management (FHCM) sehingga bisa menentukan probabilitas untuk parameter dampak dan parameter kemungkinan.

The image shows a screenshot of a 'FORM ANALISA FEASIBLE' (Feasibility Analysis Form) from PT WASKITA KARYA. The form is titled 'FORM ANALISA FEASIBLE' and includes the following sections:

- Informasi Proyek:** Nama Proyek, Lokasi Proyek, Tipe Proyek, Nama Calon Penerima Jasa, Tanggal Termination, Tanggal Penawaran, Nilai RPS.
- EVALUASI:** A section with checkboxes for 'PRODUK PRECAST / READY MIX' and 'JENIS PILE'.
- II. DETAIL PRODUK & VOLUME PERIKAJIAN:** A table with columns for 'Material', 'Sat', and 'Vol'.
- III. INFO CALON PELANGGAN:** A table with columns for 'Nama', 'Alamat', 'No. Telp.', and 'Email'.
- IV. INFORMASI PESERTA LELANG:** A table with columns for 'Nama', 'Alamat', 'No. Telp.', and 'Email'.
- EVALUASI KALIAN RESIKO:** A section with a sub-section '1. LATAR BELAKANG'.
- VI. TUGAS:** A section for task assignment.

Selain itu, penulis mendapatkan banyak relevansi dalam mata kuliah yang diampu pada semester genap ini diantaranya:

1. **Pemodelan Bisnis**
 Dengan pemodelan bisnis, PT Waskita Karya dapat mengembangkan strategi penjualan yang lebih baik dan terstruktur. Prosedur tata kelola manajemen risiko membantu memastikan bahwa strategi tersebut tidak menghadapi risiko besar yang dapat menghambat pencapaian tujuan. Dengan memahami dan menerapkan konsep dari pemodelan bisnis serta prosedur tata kelola manajemen risiko, PT Waskita Karya Wilayah 8 dapat meningkatkan kualitas dan efektivitas proses penjualannya, sekaligus meminimalkan risiko yang dapat menghambat keberhasilan operasionalnya.
2. **Ekspor Impor**
 Pengelolaan logistik lintas batas adalah bagian penting dari ekspor impor. Mata kuliah ekspor impor membantu memahami bagaimana mengatur logistik dengan efektif, sementara manajemen risiko mengidentifikasi dan mengelola risiko yang berkaitan dengan pengiriman barang internasional. Dengan mengintegrasikan pengetahuan dari mata kuliah ekspor impor dan prosedur tata kelola manajemen risiko, PT Waskita Karya Wilayah 8 dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses penjualannya, sambil mengelola risiko yang berkaitan dengan perdagangan internasional dengan lebih baik.
3. **SDM Internasional**
 PT Waskita Karya yang beroperasi secara global memerlukan karyawan yang memahami pasar internasional. Mata kuliah SDM Internasional membantu dalam memahami cara merekrut dan memilih karyawan yang memiliki pengetahuan dan keterampilan yang sesuai. Prosedur manajemen risiko memastikan bahwa proses rekrutmen ini tidak menimbulkan risiko seperti kesalahan dalam pemilihan kandidat atau ketidakpatuhan terhadap regulasi. Dengan memahami dan menerapkan konsep dari mata kuliah SDM Internasional serta prosedur tata kelola manajemen risiko, PT Waskita Karya Wilayah 8 dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi pengelolaan SDM, yang pada gilirannya akan mendukung proses penjualan yang lebih baik dan lebih aman.

4. Bisnis Ritel

Dalam konteks PT Waskita Karya, manajemen persediaan dapat berkaitan dengan pengelolaan bahan baku dan peralatan yang diperlukan untuk proyek. Mata kuliah bisnis ritel mengajarkan cara mengelola persediaan dengan efisien, sementara manajemen risiko memastikan bahwa persediaan tersebut selalu tersedia tanpa menimbulkan risiko kelebihan atau kekurangan stok. Dengan mengintegrasikan pengetahuan dari mata kuliah bisnis ritel dan prosedur tata kelola manajemen risiko, PT Waskita Karya Wilayah 8 dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses penjualannya, sambil mengelola risiko yang terkait dengan operasional dan pasar secara lebih baik.

5. Manajemen Perubahan

Mata kuliah manajemen perubahan memberikan wawasan tentang cara mengimplementasikan perubahan dengan efektif. Di PT Waskita Karya, strategi ini dapat digunakan untuk memperkenalkan teknologi baru, proses baru, atau kebijakan baru dalam penjualan. Manajemen risiko membantu mengidentifikasi dan mengelola risiko yang mungkin timbul selama proses implementasi. Dengan mengintegrasikan pengetahuan dari mata kuliah manajemen perubahan dan prosedur tata kelola manajemen risiko, PT Waskita Karya Wilayah 8 dapat mengelola perubahan dalam proses penjualannya dengan lebih efektif, sambil meminimalkan risiko yang terkait dengan perubahan tersebut. Hal ini akan membantu perusahaan untuk tetap kompetitif dan responsif terhadap dinamika pasar dan kebutuhan klien.

6. Bisnis Pariwisata

PT Waskita Karya yang terlibat dalam proyek pembangunan infrastruktur pariwisata seperti hotel, resort, dan atraksi wisata lainnya dapat memanfaatkan pengetahuan dari bisnis pariwisata untuk merancang dan mengelola proyek dengan lebih baik. Manajemen risiko memastikan bahwa setiap tahap proyek berjalan dengan lancar tanpa hambatan yang signifikan. Dengan mengintegrasikan pengetahuan dari mata kuliah bisnis pariwisata dan prosedur tata kelola manajemen risiko, PT Waskita Karya Wilayah 8 dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses penjualannya, serta mengelola risiko yang terkait dengan proyek-proyek yang berkaitan dengan pariwisata secara lebih baik.

7. Statistik Bisnis

Statistik bisnis mengajarkan teknik pengumpulan data yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi potensi risiko dalam proses penjualan di PT Waskita Karya. Dengan data yang akurat, perusahaan dapat mengenali risiko lebih awal dan mengambil tindakan pencegahan yang diperlukan. Dengan mengintegrasikan pengetahuan dari mata kuliah statistik bisnis dan prosedur tata kelola manajemen risiko, PT Waskita Karya Wilayah 8 dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses penjualannya, serta mengelola risiko yang terkait dengan operasional dan pasar secara lebih baik. Ini akan membantu perusahaan untuk tetap kompetitif dan responsif terhadap dinamika pasar dan kebutuhan klien.

8. Akuntansi Biaya

Dalam proyek konstruksi, akuntansi biaya membantu PT Waskita Karya dalam mengumpulkan dan mengalokasikan biaya dengan tepat. Ini membantu dalam mengidentifikasi biaya yang terkait dengan setiap tahap proyek dan mengelola risiko keuangan. Dengan mengintegrasikan pengetahuan dari mata kuliah akuntansi biaya dan prosedur tata kelola manajemen risiko, PT Waskita Karya Wilayah 8 dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses penjualannya, serta mengelola risiko yang terkait dengan biaya dan keuangan proyek secara lebih baik.

SIMPULAN

Prosedur Tata Kelola dan Manajemen Risiko tiket dalam proses penjualan departemen sales engineer melalui beberapa tahap yaitu sebagai berikut:

1. Tahap analisis keuangan, analisis keuangan dilakukan berdasarkan pada jumlah kebutuhan proyek dan track record klien. Analisis keuangan dilakukan oleh departemen FHCM yang digunakan untuk membuat parameter dampak dan parameter keuangan
2. Tahap analisis feasible, analisis feasible atau uji kelayakan dilakukan berdasarkan data yang diperoleh dan juga hasil penghitungan COGM (harga pokok produksi) yang digunakan untuk bahan negosiasi dengan klien Perusahaan.
3. Tahap Negosiasi, negosiasi biasa dilakukan Ketika COGM (harga pokok produksi) dan analisis feasible sudah ditetapkan oleh penyedia jasa. COGM disampaikan kepada klien sebagai bahan pertimbangan proyek

Tahap TKMR, sebelum pelaksanaan akan ada analisis Tata Kelola Manajemen Risiko untuk menganalisis kemungkinan-kemungkinan yang terjadi selama proyek berlangsung. Analisis TKMR juga digunakan untuk menyiapkan dana diluar kendali atau diluar perhitungan

SARAN

Adapun beberapa saran yang dapat penulis sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Selama magang di PT. Waskita Beton Precast pada divisi sales dan departemen sales engineer sebaiknya mahasiswa diberikan tugas lebih spesifik dan terarah serta mendapat bimbingan agar tidak salah dalam melakukan tugas.
2. Diharapkan peserta magang dapat diberikan amanah yang lebih merata agar lebih memahami tugas apa saja yang ada pada departemen sales engineer dengan pendampingan oleh professional.
3. Diharapkan peserta magang mendapatkan bimbingan pada divisi atau departemennya agar ilmu yang ingin diterapkan lebih efisien dan terarah.

DAFTAR PUSTAKA

- Nuraini, H. (2022). Manajemen Risiko Untuk Meminimalisir Masalah Perusahaan. *OPTIMAL Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 2(3), 339-350.
- Radiansyah, A., Baroroh, N., Fatmah, F., Hulu, D., Syamil, A., Siswanto, A., ... & Nugroho, F. (2023). *MANAJEMEN RISIKO PERUSAHAAN: Teori & Studi Kasus*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Susiloningtyas, R., Pujiati, A., Harahap, S., Dano, D., Yamin, Y., Rosaria, D., ... & Hidayatullah, H. (2023). *Manajemen Risiko*.
- Ticoalu, R., Januardi, J., Firmansyah, A., & Trisnawati, E. (2021). Nilai Perusahaan, Manajemen Risiko, Tata Kelola Perusahaan: Peran Moderasi Ukuran Perusahaan. *Studi Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 4(2), 89-103.
- Wibowo, A. (2022). *Manajemen Risiko*. Penerbit Yayasan Prima Agus Teknik, 1-392.
- Zunaedi, B. N. F., Annisa, H. R., & Dewi, M. (2022). Fungsi internal audit dan manajemen risiko perusahaan: sebuah tinjauan literatur. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi*, 24(1), 59-70.