

IMPACT

INTERNAL MEDIA OF PROFESSIONAL ACT

www.trg-investama.com

- **MINISO**
Strategi PDB ala "Jepang"
- **TARAA**
Menghubungkan Dunia Lewat Cahaya
- **AI Tools Desain**
Solusi Efisiensi Visual dalam Dunia Kerja



Penanggung Jawab

Teni Agustini

Pemimpin Redaksi

Alexander Runtuwene

Redaktur

Helena Anthonia A.

Wisnu Eko Pratomo

Ruspitasari

Human Capital

PT Teknologi Riset Global Investama

2025

ISI

- BERANDA
- BERITA TERKINI
- ARTIKEL
 - **Transformasi Kinerja Penjualan**
Menuju Pertumbuhan Bisnis Berkelanjutan
 - **Everyone Is A Salesperson**
Program
 - **MINISO**
Strategi PDB ala "Jepang"
 - **TAARA**
Menghubungkan Dunia Lewat Cahaya
 - **AI Tools Desain**
Solusi Efisiensi Visual dalam Dunia Kerja
- SEPUTAR KARYAWAN
 - **Happy Birthday People of July**

Transformasi Kinerja Penjualan

Menuju Pertumbuhan Bisnis Berkelanjutan

Sistem Kinerja dan Komisi Sales di TRG Group dirancang sebagai alat strategis untuk mendorong pencapaian revenue, sinergi antar tim, dan perluasan pasar secara adaptif.

Pendekatan ini tidak hanya memotivasi individu, tapi juga memastikan bahwa seluruh struktur organisasi bekerja selaras dengan visi pertumbuhan, keberlanjutan bisnis dan **nilai-nilai perusahaan**.

Dalam mewujudkan **Business Growth** yang berkelanjutan, TRG Group menerapkan sistem evaluasi kinerja dan komisi sales yang terstruktur dan menyeluruh, melibatkan seluruh lini organisasi sebagai bagian dari strategi menyatukan kekuatan untuk mencapai target perusahaan. Pendekatan ini memperkuat **Excellent Services** dengan memastikan setiap Customer dilayani oleh tim yang terfokus, profesional, dan terdorong oleh insentif yang jelas.

Melalui prinsip **Learning & Growth**, sistem penilaian dan penguatan motivasi ini juga memberi ruang bagi setiap individu untuk berkembang, belajar dari evaluasi berkala, dan memperbaiki performa secara terus-menerus. Mekanisme teguran, peringatan, dan perbaikan mendorong tanggung jawab personal sekaligus mendukung peningkatan kompetensi.

Langkah ini memberikan dampak langsung yang **Impactful** terhadap performa penjualan, kepuasan pelanggan, serta efisiensi bisnis, karena melibatkan karyawan internal (Salesman, Sales Leader) maupun eksternal (Avenger) secara kolaboratif. Sistem ini mencerminkan **Energetic Teamwork** yang mengedepankan semangat kebersamaan dalam pencapaian target, serta menumbuhkan budaya bahwa "Everyone Is A Salesperson".

Dengan merancang model yang fleksibel untuk menghadapi berbagai jenis pendapatan (Recurring & Project), TRG Group menunjukkan komitmen kuat terhadap **Future / Forward To Agility**, memastikan perusahaan mampu beradaptasi secara cepat dalam menghadapi dinamika pasar dan tantangan bisnis ke depan.





Everyone Is A ***Salesperson*** Program

Pada tanggal 23 Juli 2025 dilaksanakan pemaparan program bertajuk **Everyone Is a Salesperson** yang disampaikan langsung oleh **Bapak Alexander Runtuwene** selaku CFO TRG Group. Acara ini dihadiri oleh Karyawan dari **TRG, API, dan APT** sebagai bentuk kolaborasi lintas entitas dalam membangun budaya kerja yang proaktif dan solutif.

Karyawan diajak untuk memahami bahwa “menjual” bukan hanya tentang produk, namun membangun **kepercayaan, menyampaikan solusi, dan menciptakan pengalaman positif** dalam interaksi kerja. Apapun divisinya, semua adalah representasi dari perusahaan di mata stakeholder, mitra, maupun rekan kerja internal.

Poin-Poin Utama yang Dibagikan:

- **Mendengar Sebelum Merespon:** Karyawan yang memahami kebutuhan rekan atau mitra kerja akan lebih efektif membangun hubungan dan kepercayaan.
- **Fokus pada Solusi:** Bukan hanya menjawab pertanyaan, tapi memberikan respon yang menyelesaikan masalah dengan cara yang praktis dan kolaboratif.
- **Menjadi Nilai Tambah:** Apa pun perannya, karyawan harus memberi kontribusi yang nyata, baik dalam proses kerja, suasana tim, maupun persepsi eksternal terhadap perusahaan.

Melalui sesi ini, Karyawan juga diinformasikan mengenai **Kinerja dan Komisi Sales** yang akan diberlakukan untuk Karyawan baik Sales Team maupun Karyawan Non-Sales yang diharapkan dapat menyadari perannya dalam “menjual” sehingga kepercayaan dan profesionalisme perusahaan akan terbentuk secara konsisten sebagai nilai dan budaya kerja.

Strategi PDB ala "Jepang"

Miniso adalah merek yang berhasil menarik perhatian global dengan strategi positioning dan branding-nya yang unik, meskipun tidak lepas dari kontroversi.

Miniso membangun citranya dan apa yang membedakannya di pasar.

1. **Positioning:** Miniso memposisikan dirinya sebagai merek yang sangat mirip dengan merek Jepang. Miniso sengaja mengadopsi konsep yang mirip dengan Daiso. Tujuan awalnya adalah menciptakan ilusi sebagai merek Jepang asli. Positioning ini memungkinkan Miniso untuk "menumpang" citra kualitas dan desain Jepang.
2. **Branding:** Miniso mengadopsi estetika Jepang, baik dari segi logo, desain toko, hingga kemasan produk. Dengan barang-barang yang lucu, terjangkau, dan desain minimalis yang bersih, Miniso berhasil menarik konsumen yang mencari produk dengan gaya Jepang.
3. **Diferensiasi:** Meskipun banyak brand serupa yang muncul setelah kesuksesan Miniso dengan gaya Jepang-nya, seperti Usupso dan Mumuso di Indonesia,

Miniso berhasil membedakan dirinya melalui beberapa aspek:

- **Harga Terjangkau (Affordable):** Miniso menawarkan produk-produk yang affordable, membuatnya mudah diakses oleh berbagai kalangan konsumen.
- **Desain Minimalis dan Lucu:** Produk-produk Miniso dikenal dengan desain clean minimalis dan lucu, mengikuti tren estetika Jepang yang banyak diminati.
- **Produk Beragam:** Miniso menawarkan berbagai macam produk, mulai dari peralatan rumah tangga, aksesoris fashion, alat tulis, hingga mainan, memberikan pengalaman belanja yang beragam bagi konsumen.

Miniso menunjukkan strategi positioning dan branding yang cerdas. Dengan mengadopsi citra "Jepang", Miniso berhasil menciptakan diferensiasi di pasar yang kompetitif.

Menghubungkan Dunia Lewat Cahaya

Dunia kerja menuntut ketepatan waktu, akses data cepat, fleksibilitas lintas wilayah, konektivitas jadi kebutuhan mutlak.

TAARA adalah singkatan dari "The Atmospheric Aggregated Reconfigurable Access". Taara hadir menjawab tantangan mengenai kesulitan membangun jaringan internet stabil karena kendala infrastruktur. Menggunakan teknologi Free-Space Optical Communication (FSOC), Taara menyambungkan dua titik dengan pancaran cahaya inframerah berkecepatan tinggi.

Lightbridge: Solusi Cerdas dari Taara

Produk unggulan Taara, Lightbridge, memungkinkan pengiriman data hingga 20 Gbps dalam jarak sampai 20 km. Instalasinya mudah dan cukup beberapa jam, bukan berhari-hari seperti pemasangan kabel fiber. Tanpa kabel. Tanpa satelit. Hanya sinar yang menembus udara dengan presisi. Teknologi ini telah digunakan untuk membangun jaringan internet setara fiber optic, namun tanpa harus menggali atau mengurus perizinan spektrum yang rumit.

Teknologi ini sangat cocok untuk:

- Daerah sulit dijangkau seperti pegunungan dan pulau
- Kawasan padat yang sulit digali
- Kebutuhan cepat akan jaringan tambahan (redundansi)

Keunggulan Lightbridge Cepat & Andal:

- Kecepatan setara fiber dengan latensi rendah
- Instalasi Mudah: Tanpa kabel, tanpa penggalian, tanpa izin spektrum
- Ramah Lingkungan: Minim dampak fisik terhadap lingkungan
- Adaptif: Tetap stabil meski dalam kondisi cuaca menantang

Taara membuktikan bahwa dengan cahaya, batas-batas dunia bisa disambungkan kembali. Taara bukan sekadar teknologinamun terobosan yang memungkinkan membangun konektivitas tanpa batas, bahkan di tempat yang paling tak terduga. Di era di mana kecepatan dan keterhubungan adalah segalanya, cahaya kini menjadi fondasi baru bagi masa depan digital.

AI Tools Desain

Solusi Efisiensi Visual dalam Dunia Kerja

Di lingkungan kerja modern, kebutuhan visual tidak hanya berasal dari tim kreatif.

Divisi non-desain juga kerap memproduksi materi visual untuk keperluan internal dan eksternal. Dalam situasi ini, kehadiran AI tools desain menjadi solusi yang praktis dan efisien. Beberapa platform bahkan mulai digunakan sebagai alternatif Canva, karena mampu menghasilkan konten visual secara instan dengan kualitas yang cukup kompetitif.

AI Tools yang Patut Diperhitungkan

- **Adobe Firefly** : AI dari Adobe dengan hasil visual profesional
- **DALL-E 3** : Menghasilkan ilustrasi otomatis dari teks
- **Kittl** : Cocok untuk membuat logo, poster, dan aset branding
- **Piktochart AI** : Mengubah data menjadi infografis yang rapi
- **Fotor** : Editing cepat untuk keperluan visual ringan sehari-hari

Manfaat di Lingkungan Perusahaan

- ✓ **Meningkatkan Efisiensi** antar divisi: Tim non-desain dapat membuat konten tanpa bergantung pada tim kreatif, mempercepat komunikasi visual lintas departemen.
- ✓ **Mendukung Pekerjaan Hybrid dan Agile**: Kolaborasi jarak jauh tetap produktif, bahkan untuk keperluan desain presentasi, internal branding, dan materi kampanye.
- ✓ **Mendorong Kemandirian** tim operasional: Kebutuhan visual dasar seperti poster kegiatan, atau infografis laporan dapat dikerjakan langsung oleh pemilik kebutuhan.

AI tools desain adalah peluang strategis untuk meningkatkan efisiensi komunikasi visual di organisasi. Namun, seperti teknologi lainnya, penerapan yang bijak membutuhkan keseimbangan antara kecepatan produksi dan kontrol kualitas.



Museli Yuliana Putri
2 Juli



Taufiq
3 Juli



Saniy Pratiwi
6 Juli



Muhammad Irfan Akbar
14 Juli



Sakino
15 Juli



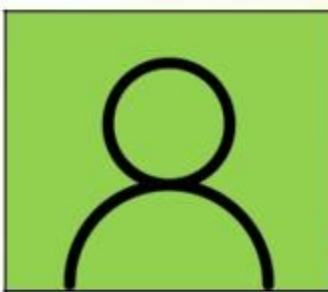
Kusyana
17 Juli



Secha Yulastri Baini
20 Juli



Deri Kurniawan
20 Juli



Bambang Hendro P.
23 Juli



Naura Tursina
25 Juli

"ABC — Always. Be. Closing [a sale]."
– Blake (Alec Baldwin)