



Jiva

**Sales Development
Program**

Profil Perusahaan



2020

Didirikan pada tahun 2020, Jiva memiliki misi untuk mensejahterakan kehidupan para petani. Petani memegang peran krusial dalam menyediakan pangan bagi dunia, dan meningkatkan kesejahteraan mereka adalah suatu keharusan. Wawancara lapangan yang dilakukan oleh tim Jiva di Indonesia, India dan Afrika sebagai upaya untuk memahami secara mendalam tantangan yang dihadapi oleh petani di berbagai konteks. Jiva meluncurkan aplikasi petani (Jiva Petani) pada akhir tahun 2020 di Indonesia dan memulai persiapan untuk operasi di lapangan dengan visi untuk memberdayakan petani kecil dalam skala besar.

2021

Jiva memperluas wilayah operasi di Sulawesi Selatan dan Jawa Timur, dengan mengakuisisi lebih dari 50.000 metrik ton jagung dan penjualan saprodi pertanian senilai lebih dari 1 juta USD. Sementara di India, pencapaian 5 juta pengunduh untuk aplikasi AgriCentral merupakan bukti keberhasilan dalam menyediakan solusi teknologi yang bermanfaat bagi para petani di negara tersebut.

2022

Jiva berhasil meningkatkan volume pengadaan sebesar 5 kali lipat di tahun 2022, dan berhasil menembus pasar hampir 20% di area operasional utama. Memperluas wilayah operasional dari 2 provinsi menjadi 7 provinsi (Sulawesi Selatan, Jawa Timur, Jawa Tengah, Jawa Barat, Lampung, NTB, Gorontalo), dan menambah komoditas baru yaitu cabai. Aplikasi AgriCentral menjadi salah satu platform konsultatif petani terbesar di India karena telah melampaui 8 juta pengunduh.

2023

Jiva membeli lebih dari 500.000 MT jagung dan menjadi salah satu pembelian langsung dari petani terbesar di Indonesia. Menambah komoditas (Jagung, Cabai, dan Singkong); dan memperluas wilayah operasional, yang meliputi sebagian besar zona pertanian utama di Indonesia. Selain itu Jiva juga meluncurkan jaringan mitra ritel. Aplikasi AgriCentral memberikan bantuan kepada 11 juta petani dan menambahkan fitur diagnosa hama dan penyakit berbasis kecerdasan buatan (AI) ke dalam penawaran konsultatif mereka.

Bentuk Kerjasama

- Program ini didesain bagi para lulusan S1 perguruan tinggi, yang bertujuan membangun kompetensi, memperluas wawasan dan mendapatkan pengalaman nyata di dunia kerja.
- Peserta program ini mendapat kesempatan untuk melihat bisnis dan pengalaman dengan lingkungan belajar yang sangat mendukung dan pengembangan profesional langsung dari para mentor profesional di Jiva.
- Profesi bidang pekerjaan dalam program ini adalah Sales Acquisition Coordinator, dengan penempatan kerja di wilayah operasional Jiva di Indonesia.

Tugas dan Tanggung Jawab

- Mengakuisisi mitra pengecer agri-input sesuai dengan kriteria dan ketentuan yang ditetapkan perusahaan
- Membangun dan menjaga hubungan baik dengan mengunjungi mitra atau calon mitra
- Mengajarkan mitra tentang cara mengoperasikan melakukan pemesanan melalui Aplikasi Jiva
- Menindaklanjuti mitra baru untuk mendapatkan penjualan dan repeat order
- Menindaklanjuti pembayaran pesanan pembelian dari mitra, memastikan mitra membayar tepat waktu dan mengelola koleksi
- Memastikan mitra menerima pesanan lengkap dan tepat waktu
- Memahami kategori agriinput/kebutuhan produk mitra dan memberikan rekomendasi

Kualifikasi

- Lulusan S1 program studi Agribisnis/Pertanian
- Bersedia bekerja dengan mobilitas tinggi, memiliki kendaraan bermotor, dan memiliki SIM C Aktif.
- Memiliki ponsel dengan sistem Android.
- Memahami penggunaan teknologi berbasis internet (seperti aplikasi media sosial, website, dll)
- Memiliki kemampuan komunikasi dan negosiasi yang baik, jujur, disiplin dan inisiatif yang baik
- Bersedia ditempatkan di seluruh wilayah operasional Jiva Indonesia (Sulawesi Selatan, Jawa Timur, Jawa Tengah, Jawa Barat, Lampung)

Manfaat yang akan didapatkan

- Pengalaman bekerja secara nyata terlibat dalam kegiatan bisnis sehari-hari serta bekerja pada proyek-proyek tertentu dalam sebuah tim dengan masa kerja 3 bulan.
- Pengalaman bekerja di perusahaan multinasional sebagai gerbang karir
- Sertifikat penyelesaian program di Jiva.
- Peluang menjadi karyawan tetap di Jiva
- Uang saku setiap bulan
- Mengembangkan kemampuan komunikasi, kerjasama, negosiasi

- Adapun rekrutmen dalam program ini dilakukan secara *online* bagi para lulusan S1, dalam rangka memperoleh SDM (Sumber Daya Manusia) yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
- Pendaftaran Sales Development Program akan dibuka pada tanggal **29 Mei 2024**, secara Online melalui link: <https://bit.ly/jivasdp24>
- Proses rekrutmen yang dilakukan oleh Jiva adalah sebagai berikut:



Let's Join Our Team

SALES DEVELOPMENT PROGRAM

SOUTH SULAWESI | EAST JAVA | CENTRAL JAVA | LAMPUNG

Tugas dan Tanggung Jawab:

- Mengakuisisi mitra pengecer agri-input sesuai dengan kriteria dan ketentuan yang ditetapkan perusahaan
- Membangun dan menjaga hubungan baik dengan mengunjungi mitra atau calon mitra
- Mengajarkan mitra tentang cara mengoperasikan melakukan pemesanan melalui Aplikasi Jiva
- Memahami kategori agriinput/kebutuhan produk mitra dan memberikan rekomendasi

Kualifikasi:

- Lulusan S1 program studi Agribisnis/Pertanian
- Bersedia bekerja dengan mobilitas tinggi, memiliki kendaraan bermotor, dan memiliki SIM C Aktif.
- Memiliki kemampuan komunikasi dan negosiasi yang baik, jujur, disiplin dan inisiatif yang baik

LINK PENDAFTARAN
<https://bit.ly/jivasdp24>

 Jiva Indonesia



Kegiatan

- 1. *On-boarding***
Pengenalan profil perusahaan, visi & misi perusahaan, model bisnis dan peraturan perusahaan
- 2. *Training***
 - Product Knowledge Training*
 - Application Training*
 - Sales Training*
 - Regulation & SOP Training*
- 3. Praktik kerja dalam kegiatan bisnis sehari dan/atau terlibat pada proyek yang diberikan perusahaan. Disupervisi oleh Mentor yang berpengalaman**
- 4. Evaluasi kinerja dilakukan setelah 30 hari, 60 hari dan 90 hari**

Demikian proposal ini kami sampaikan, dengan harapan kerjasama program ini dapat membantu para lulusan dari Universitas yang bergabung di Jiva.



Jiva

Terima Kasih