

# KOINWORKS

## Super App Finansial Pertama dan Terpercaya di Indonesia



Industri

Jumlah Karyawan

Penggunaan Aplikasi

Finance

299 orang

Telemarketing

### KOINWORKS

Solusi Segala Kebutuhan Finansial Pribadi & Bisnis

Berdiri sejak tahun 2016 dengan fokus utama Perusahaan yaitu memberi kemudahan pada masyarakat dalam berinvestasi dengan menggunakan platform online. Koinworks dikenal sebagai Perusahaan *Peer-to-Peer Lending* pertama di Indonesia. Dengan semakin berkembangnya Industri *fintech* (*Financial Technology*), maka Perusahaan yang memiliki sekitar 300.000 pengguna aktif ini, berfokus pada produk yang ditawarkan yaitu : Koin Bisnis dan Koin Pintar. Koinworks juga sudah memenuhi regulasi dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan ISO : 27001.

#### Produktifitas karyawan, strategi Perusahaan meningkatkan kinerja bisnisnya

Pesatnya perkembangan dunia IT di Indonesia, dibarengi dengan menariknya bisnis *fintech* yang saat ini cukup berkembang di Indonesia. Menjadi salah satu dasar untuk mengembangkan bisnis yang saat ini di jalankan oleh Perusahaan untuk terus maju. Namun dalam perkembangannya Perusahaan mengalami satu kendala terkait kontroling divisi *telemarketing* dalam melakukan aktivitas hariannya.

Padahal dengan menariknya konsep produk yang di tawarkan Perusahaan yaitu Satu aplikasi untuk beragam investasi, Sifat pendanaan yang transparan, dan kemudahan pendaftaran investasi. Membuat siapa saja tertarik untuk bergabung. Namun belum bisa maksimal karena sistem yang dipakai *telemarketing* belum terintegrasi.

#### Kunci sukses Perusahaan dalam mencapai keberhasilan seperti saat ini

Sebelumnya Perusahaan kesulitan memonitor siapa yang *login* dan siapa yang tidak, memonitor berapa banyak panggilan yang terjadi secara *real-time* juga sulit dilakukan. Dengan menggunakan Sistem *Call Center Barantum*, Perusahaan jadi lebih mudah melakukan kontroling hal diatas. Karena fiturnya bisa mengontrol aktivitas harian tim *telemarketing* dan melakukan penilaian KPI secara fair. Sehingga produktivitas karyawan bisa di analisa.

Penggunaan Sistem *Call Center Barantum* yang di fokuskan pada divisi *telemarketing* dimulai dari pengumpulan data yang akan di *Call* atau di *follow up* oleh divisi *telemarketing* yang di siapkan oleh tim data, yang di dukung oleh tim IT, *strategic & communication* serta *business development*. Berikutnya data di distribusikan kepada *Leader Telemarketing* untuk di bagikan kepada tiap agen untuk di *follow up* melalui panggilan telepon. Hasilnya akan di serahkan kepada divisi QA dalam bentuk report, sehingga kinerja seluruh karyawan bisa di analisa dengan baik oleh Manajemen Perusahaan.

#### Kemudahan dari mulai setting awal, integrasi data hingga report harian

Karena divisi ini merupakan ujung tombak yang langsung berhubungan dengan calon klien dan klien maka diperlukan sistem yang stabil dan memenuhi kebutuhan tim. Efektivitas dari Sistem *Call Center Barantum*, berhasil membantu Perusahaan meningkatkan produktivitas tim *telemarketing*. (Yunita, Koinworks)