

Sosok Seribu Peran



Seorang pria kelahiran 26 April 1978 di Kepulauan Riau itu bernama Apriadi. Berpostur tinggi besar dengan tinggi badan 185 cm, berat badan 82 kg, berkulit sawo matang. Sosoknya ramah, rendah hati, santun, mudah bergaul dengan semua orang, dan berpenampilan sederhana dalam setiap kesempatan. Ia dibesarkan di Kabupaten Pemalang Jawa Tengah.

Putra ke-3 dari 5 bersaudara ini berasal dari keluarga pelaut. Ayahnya adalah seorang ABK kapal niaga yang sudah melanglang buana ke berbagai belahan dunia. Dan jejak sang ayah pun diikuti oleh kedua saudara kandungnya.

Sebagai seorang Sarjana Teknik Sipil lulusan Universitas Katolik Soegijapranata Semarang, ia mengawali karirnya sebagai seorang wiraniaga atau salesman. Sebuah profesi yang tidak pernah terbayangkan olehnya, apalagi disiplin ilmu yang ia tekuni selama di bangku kuliah seharusnya mengantarkan ia menjadi seorang kontraktor atau konsultan. Tetapi baginya profesi wiraniaga adalah sebuah pilihan yang harus ia pertanggung jawabkan.

Ia mengawali karir sebagai sales mobil, di sebuah dealer mobil di Semarang. Berawal dari situlah ia mendapatkan pelajaran ketrampilan menjual untuk kali pertamanya. Dengan hasil yang ia dapatkan, ia larut dalam profesinya sebagai seorang wiraniaga dan seakan melupakan profesi yang seharusnya ia geluti.

Berbekal kemampuan menjual yang ia dapatkan sebelumnya, ia melanjutkan karirnya di PT. Bank Mandiri Semarang sebagai marketing untuk produk *consumer loan*. Seakan tak pernah berhenti untuk belajar, berbagai tantangan yang ia hadapi dijadikan kesempatan untuk meningkatkan kemampuannya dalam menjual. Hingga pada pertengahan tahun 2007 tepatnya pada bulan Juli, ia memutuskan untuk bergabung di PT. Sinar Mas Telecom (PT. Smart Telecom, dan saat ini menjadi PT. Smartfren Telecom) sebagai Direct Network Executive. Seorang sales yang menjadi ujung tombak perusahaan, berdiri di garis paling depan perusahaan untuk mengenalkan dan memasarkan produk dari Smart Telecom yang saat itu merupakan satu-satunya operator CDMA pertama di Semarang yang menggunakan frekuensi 1900 Mhz yang mana tidak semua alat komunikasi handphone dapat digunakan, disitulah tantangan baru baginya.

Bersama dengan rekan-rekan satu timnya, ia mulai menjalankan perannya untuk mensosialisasikan keunggulan layanan telekomunikasi Smartfren kepada masyarakat Kota Semarang dan sekitarnya. Sebagai bagian dari tim Direct Network, ia pun aktif mengunjungi korporasi dan komunitas yang menjadi area marketnya. Dan sesuai dengan targetnya, ia harus mampu menjalin kerjasama dengan berbagai korporasi dan komunitas. Konsep penjualannya adalah dengan menjadikan pimpinan korporasi dan ketua komunitas sebagai agen Smart. Diharapkan dengan bermitranya pimpinan korporasi maupun ketua komunitas yang dimaksud, mereka dapat mewajibkan semua anggotanya untuk menggunakan layanan telekomunikasi Smartfren.

Konsep yang sama juga diaplikasikan ketika ia dipindah tugaskan ke divisi Direct Sales. Yang membedakan adalah target marketnya, dimana semua orang dapat dilibatkan menjadi agen Smart. Dengan mengadopsi sistem semi multi level marketing, harapannya layanan Smartfren pada saat itu cepat dikenal dan dinikmati oleh masyarakat. Satu persatu daftar korporasi dan komunitas yang diberikan atasannya ia kunjungi. Mulai dari perusahaan Sinar Mas Grup sampai dengan perusahaan-perusahaan multinasional lainnya. Universitas, sekolah,

komunitas hobi, komunitas agama dan komunitas profesi tidak luput ia datangi, pasar-pasar tradisional juga menjadi target marketnya.

Untuk menjawab tantangan pasar dan juga upayanya bersaing dengan tim sales yang lain, bersama dengan rekan satu timnya ia mencoba strategi-strategi baru dalam menjual. Salah satu program penjualan yang sukses ia jalankan adalah program arisan handphone dan kredit handphone untuk PNS. Program arisan yang melibatkan komunitas tersebut dilaksanakan setiap minggu. Seperti arisan pada umumnya, yang membedakan adalah iuran anggota yang terkumpul dibelikan handphone untuk diserahkan kepada anggota sudah yang ditentukan. Sedangkan program kredit handphone melibatkan koperasi PNS sebagai penanggung jawab.



i. Aktivitas Penjualan di Mei Festival Salatiga (2010) ii. Aktivitas Penjualan di DPRD Semarang (2007)

Bekerja di perusahaan telekomunikasi yang sangat dinamis, membuat ia harus siap dengan segala bentuk perubahan. Berganti-ganti struktur organisasi, berganti kepemimpinan, perubahan tim kerja, menuntutnya untuk cepat beradaptasi. Peningkatan teknologi komunikasi yang semakin canggih, produk yang semakin bervariasi, serta untuk lebih menggali segmen pasar, mengharuskan ia untuk terus belajar, meningkatkan pengetahuan dan keterampilan. Melakukan perbaikan berkelanjutan dalam segala hal, yaitu dalam

hal mengasah kemampuan diri dengan mengikuti berbagai training skill maupun pengembangan protensi diri yang diselenggarakan oleh perusahaan.

Perubahan struktur organisasi, kepemimpinan, dan tim kerja pada tahun 2009 mengharuskan ia dan rekan satu timnya untuk siap bekerja di berbagai kondisi. Pada situasi tersebut, beberapa rekan satu timnya harus mengundurkan diri karena merasa tidak siap dengan perubahan struktur sebagai sebuah kebijakan baru dari perusahaan. Namun ia tetap loyal, dan tetap bertahan. Berpikir dan bersikap positif serta selalu yakin bahwa suatu saat keputusannya itu akan membuahkan hasil seperti yang ia harapkan.

Perubahan struktur yang terjadi kala itu, mengharuskan ia beralih posisi kerja, dari sales lapangan menjadi admin support. Sebuah posisi yang mengharuskan ia untuk duduk dibelakang meja membantu administrasi tim sales. Tentu saja ini merupakan pengalaman baru baginya. Meskipun kenyataan itu bertolak belakang dengan jiwanya sebagai seorang sales yang biasa bertemu dengan orang-orang baru, mempresentasikan dan mendemokan produk, serta menghadapi keluhan pelanggan, namun pekerjaan baru tersebut membuat ia banyak belajar tentang bisnis proses dan SOP perusahaan. Ini menjadi pengalaman dan pengetahuan yang berharga baginya dan akan menunjang ketika ia berada di level menejerial nantinya.

Tugas utamanya adalah membantu Manager, Supervisor dan tim sales di divisi Corporate, Community & Modern Channel, dalam hal administrasi penjualan. Data-data serta informasi penjualan ia sajikan dengan disertai analisis-analisis yang sesuai sehingga memudahkan untuk mengetahui pencapaian target serta mendapatkan solusi atas permasalahan yang ada. Tidak hanya menyelesaikan tugas administrasi, ia juga membantu memberikan informasi dan solusi penjualan kepada tim sales berdasarkan pengalamannya dahulu. Hal tersebut tentunya sangat membantu dan mendukung pekerjaan tim untuk mencapai target penjualan yang sudah ditetapkan.

Melihat kesungguhannya dalam bekerja yang ditunjukkan dengan kualitas pekerjaannya yang makin meningkat, mampu berinovasi dalam menyajikan data dengan disertai analisa yang mendukung, serta tidak berkeluh kesah, tentu saja membuat atasannya tidak berdiam diri. Hingga pada akhirnya dengan berbekal prestasi kerja dan kemampuan yang ia miliki, bapak 2 orang putra ini di promosikan sebagai Supervisor Modern Channel. Tepatnya di tahun 2010 ia diberikan kepercayaan untuk menjadi Supervisor Modern Channel Central Java, membawahi area Jawa Tengah utara yang meliputi Semarang, Kudus, Tegal, Pekalongan dan Jawa Tengah Selatan yang meliputi Yogyakarta, Solo, Cilacap dan Purwokerto.

Modern Channel adalah divisi pemasaran produk Smartfren yang memiliki konsentrasi pemasaran produk *modern market*, seperti di swalayan, mini market dan hypermarket. Sebuah jalur distribusi baru yang saat itu mulai dikembangkan oleh semua perusahaan telekomunikasi dengan Smartfren sebagai pendahulunya. Dibawah koordinasinya, ia berkomitmen untuk membawa timnya memperoleh prestasi kerja yang berujung pada pencapaian target yang di tetapkan oleh perusahaan. Oleh karena itu ia terus membina dan melatih timnya dengan baik. Dan komunikasi yang intensif ia terapkan untuk membangun hubungan yang lebih baik dengan mitra distribusi Modern Channel. Hingga pada tahun 2011 lalu, ia mampu memenuhi target penjualan tim Modern Channel Central Java.



i. Frontliner Carrefour DP Mall Semarang (2011)



ii. Kunjungan Hypermart Javamall Semarang (2014)

Hal tersebut tentunya tidak lepas dari usaha keras dan kerja cerdasnya selama ini. Rutin memberikan training motivasi dan product knowledge kepada tim sales maupun front liner partner, monitoring stok produk secara berkala, melakukan kunjungan rutin ke outlet-outlet, dan memastikan target penjualan tercapai. Tak segan ia ikut terjun langsung membantu teman-teman frontliner berjualan, loading barang ke gudang, dan melakukan penagihan invoice ke partner. Hal tersebut tidak lain untuk memberikan contoh kepada tim, bahwa leader harus bisa memberi contoh bagaimana langkah kerja yang benar, melakukan evaluasi dan perbaikan secara rutin sehingga membawa kepada pencapaian yang optimal.



i. Training 300 frontliner Alfamart Klaten (2011)



ii. Talkshow Gramedia Pandanaran Semarang (2013)

Selain perannya di kantor sebagai seorang karyawan, di lingkungan tempat tinggalnya, ia juga aktif di kegiatan kemasyarakatan. Ia dipercaya menjadi seorang Ketua RW XIV di Kelurahan Pedurungan Tengah, Kecamatan Pedurungan, Kota Semarang. periode 2011-2014. Peran tersebut tentu saja memiliki tanggungjawab yang besar kepada masyarakat dan pemerintah. Sebagai ketua lembaga yang merupakan kepanjangan tangan dari pemerintah itu, ia turut serta mensosialisasikan program-program pemerintah dan membantu melayani masyarakat dalam hal kependudukan serta berperan aktif dalam menjaga kerukunan antar warga masyarakat.

Pada peringatan HUT Kemerdekaan RI ke 69 bulan Agustus 2014 lalu, ia bersama warga mengadakan kegiatan Jalan Sehat di kampungnya. Kegiatan yang bertujuan untuk menjalin silaturahmi antar warga serta memajukan ekonomi rakyat itu mendapat respon positif dari masyarakat. Ratusan warga memadati lokasi kegiatan, tidak hanya dari warga RW setempat tetapi juga warga dari daerah lain yang ikut datang untuk mengikuti kegiatan tersebut. Selain jalan sehat, kegiatan tersebut juga diisi dengan berbagai kegiatan lainnya yakni hiburan dan pentas seni, lomba rakyat, bakti sosial, pengobatan gratis dan bazaar. Warga memanfaatkan kegiatan tersebut untuk mempromosikan produk kerajinan dan kuliner hasil budi daya masyarakat. Selain itu, masyarakat juga mendapatkan pemeriksaan dan konsultasi kesehatan gratis oleh dokter yang merupakan warga setempat.

Sambutan positif datang tidak hanya dari warga masyarakat, pemerintah kecamatan juga mengapresiasi kegiatan tersebut dan harapannya kegiatan tersebut menjadi agenda tahunan yang dapat berdampak pada kenaikan perekonomian masyarakat. Acara yang dihadiri oleh Bapak Walikota Semarang dan beberapa pejabat pemerintah Kota Semarang itu juga tidak luput dari liputan media TV lokal dan surat kabar Suara Merdeka. Hal itu tentunya menjadi salah satu indikator suksesnya kegiatan tersebut dan menjadikan kebanggaan diakhir masa tugasnya.



i. Dokumentasi Jalan Sehat di kolom Semarang Metro, harian Suara Merdeka (2014)

Kehidupan pribadi pria 36 tahun ini menarik untuk kita lirik, hobinya adalah menyanyi lagu dangdut dan tembang-tembang nostalgia. Cengkok dangdut kerap ia perdengarkan di acara-acara perusahaan maupun di panggung dangdut komersial. Pemilik suara ala Broery Marantika dan Rhoma Irama ini juga aktif di komunitas seni tembang lawas dan %Permadani+ Kota Semarang. Permadani adalah komunitas pecinta seni budaya Jawa. Di Permadani ia belajar kesenian Jawa khususnya %Ramedhar Sabda+ (pembawa acara berbahasa Jawa). Dengan kepiawaiannya itu, banyak rekan dan saudaranya memanfaatkan jasanya pada acara-acara tertentu seperti pernikahan adat Jawa. Disitulah kesempatannya untuk mengenalkan budaya Jawa kepada generasi muda yang saat ini cenderung lebih mengenal budaya asing daripada budayanya sendiri.



i. Menyanyi di event 17Agt Smartfren Semarang (2013)



ii. Pembawa Acara Pernikahan (2014)

ntuk menjaga kebugarannya, ia rajin berolah raga. Lari adalah olahraga favoritnya. Setiap hari ia menghabiskan waktu selama 60 menit untuk berlari melintasi jalan raya disekitar rumahnya sepanjang 10 KM. Banyaknya lomba lari yang saat ini diselenggarakan, tak luput dari perhatiannya. Diantara lomba lari yang pernah dia ikuti adalah Borobudur International 10K pada tanggal 16 November 2014. Berlari bersama dengan 16.000 pelari dari berbagai negara menyisakan kesan tersendiri baginya, terlebih lagi ketika ia dapat memperbaiki catatan waktu larinya di 10 KM (00:57) dan berhasil mendapatkan medali sebagai salah satu dari 2000 pelari yang mencapai garis finish tercepat pertama. Di sinilah kolektor medali finisher ini mengajak lebih banyak orang lagi di lingkungannya untuk hidup sehat dengan berolah raga.



i. Borobudur International 10K (2014)

Kegiatannya yang super padat baik di kantor, di rumah dan di masyarakat, sepertinya waktu satu hari 24 jam masih sangat kurang untuk Bapak Apriadi. Tidak salah jika kami semua menjuluki beliau Sosok Seribu Peran. Peran sebagai Suami, Bapak 2 orang putra, Karyawan, Supervisor Modern Channel Central Java, Ketua RW, Pembawa Acara, Penyanyi dan Pelari, telah menginspirasi orang-orang disekitarnya, ia melakukan banyak *hal positif yang bermanfaat* untuk pengembangan pribadi, keluarga, tempat kerja, dan masyarakat disekitarnya.

PENULIS

Nama Lengkap : Indah Andarini
Pilar : PT. Smartfren Telecom Tbk
Unit Usaha : Telekomunikasi
Divisi : Modern Channel