Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

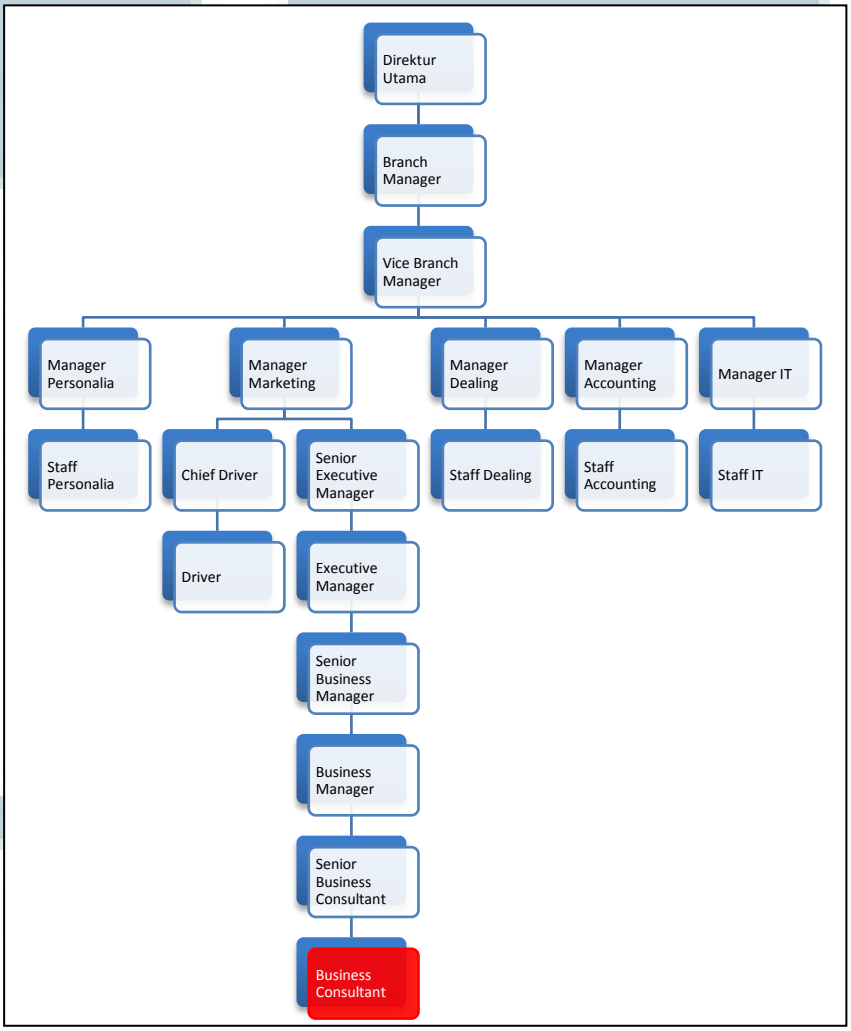
Team project ©2017
Dony Pratidana S. Hum | Bima Agus Setyawan S. IIP

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Praktek kerja magang dilaksanakan di PT. Bestprofit Futures dengan kedudukan sebagai *Business Consultant*. Pada posisi *Business Consultant* penulis memiliki tanggung jawab yakni mencari *database* calon investor, menelpon calon investor dan membuat appointment dengan calon investor, dan merekap daftar nama yang sudah ditelepon.Kedudukan *Business Consultant* dikoordinir oleh *Business Manager* yaitu Bapak Linardi Indra Santosa.



Gambar 3.1 Kedudukan penulis dalam perusahaan

Strategi direct..., Daniel, FB UMN, 2013

3.2 Tugas yang Dilakukan

Praktek kerja magang dilakukan pada periode 24 Juni 2013 sampai dengan 30 Agustus 2013. Tugas utama yang dilakukan selama kerja magang berlangsung adalah melakukan *telemarketing* dan beberapa pekerjaan tambahan. Berikut pekerjaan utama dan pekerjaan tambahan yang dilakukan selama kerja magang:

A. Pekerjaan Utama

Dalam praktek kerja magang penulis memiliki pekerjaan utama yakni sebagai seorang *telemarketer*. Dimana tugas yang penulis lakukan diantaranya:

1. Mencari dan mengumpulkan *database* calon investor
2. Menelpon calon investor yang ada pada *database* yang telah dikumpulkan
3. Menelpon calon investor yang ada pada *database* yang diberikan oleh manajer
4. Merekap data calon investor yang telah dikumpulkan dan telah ditelpon
5. Melakukan pertemuan dengan calon investor
6. Mengikuti *briefing* pagi sebelum memulai aktivitas kerja

B. Pekerjaan Tambahan

Selain melakukan pekerjaan utama, penulis juga diberikan tugas tambahan guna menambah pengetahuan mengenai produk yang ditawarkan kepada calon investor antara lain pengenalan produk investasi emas *online*, penulis dilatih untuk membuka dan mengetahui cara *trading* emas *online*. Selanjutnya, penulis juga diminta untuk membantu mencarikan tenaga kerja tambahan untuk membantu tim *marketing*. Selain itu, adanya kegiatan *team meeting* dan *training* juga menjadi pekerjaan tambahan penulis.

Strategi direct..., Daniel, FB UMN, 2013

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan

A. Pekerjaan Utama

1. Mencari dan mengumpulkan *database* calon investor

   Penulis ditugaskan untuk mencari dan mengumpulkan nama dan nomor telepon yang akan dijadikan *database* penulis. *Database* calon investor dapat diperoleh dari keluarga, teman, atau referensi dari orang lain, selain itu dapat juga diperoleh dari situs jual-beli online seperti www.berniaga.com dan www.tokobagus.com dengan mencari penjual rumah mewah, mobil mewah, dan motor mewah yang dijual tanpa menggunakan perantara.

2. Menelpon calon investor yang ada pada *database* yang telah dikumpulkan

   Setelah *database* terkumpul, penulis mencoba untuk menelpon calon investor pada *database* tersebut dengan menggunakan format naskah percakapan yang telah diberikan oleh manajer. Dalam naskah tersebut tertulis percakapan dan pertanyaan-pertanyaan umum yang akan ditanya oleh calon investor, tujuan utama dalam percakapan adalah untuk membuat janji bertemu dengan calon investor. Percakapan yang dilakukan tidak harus berdasarkan naskah, tetapi naskah tersebut merupakan acuan dalam menelepon calon investor, penulis diharuskan dapat menemukan cara berkomunikasi yang cocok dengan diri penulis, dengan tujuan agar lebih lancar dan memudahkan mendapat janji bertemu dengan calon investor. Pada awal bekerja penulis hanya mampu menelepon 20 orang dalam satu hari, tetapi seiring berjalannya waktu penulis

Strategi direct..., Daniel, FB UMN, 2013

mampu menelepon 30 hingga 50 orang dalam sehari. Dalam pekerjaan ini penulis turut dibantu oleh Ibu Desi dan Ibu Vitra selaku *Senior Business Consultant.*

3. Menelpon calon investor yang ada pada*database* yang diberikan oleh manajer

   Selain *database*yang dicari oleh penulis sendiri, penulis juga diberikan *database* oleh manajer untuk ditelepon, tetapi *database* yang diberikan manajer merupakan data lama yang mungkin saja sudah banyak ditelepon oleh *business consultant* lainnya.

4. Merekap data calon investor yang telah dikumpulkan dan telah ditelpon

   Dalam hal ini penulis bertugas untuk merekap data calon konsumen yang telah dikumpulkan dan ditelepon, dengan tujuan untuk memisahkan antara calon investor yang berminat untuk bertemu dan yang tidak berminat untuk bertemu, sehingga calon investor yang berminat bisa difollow-up lebih lanjut agar dapat bertemu.

   Hasil rekap kemudian diberikan kepada manajer, apabila penulis berhasil mendapatkan calon investor yang hendak bertemu, maka penulis akan memberitahukan kepada manajer mengenai lokasi dan jadwal pertemuannya. Apabila ada yang berminat untuk bertemu tetapi sedang ada diluar kota atau ada halangan, maka akan penulis catat untuk ditelepon kembali beberapa hari berikutnya.

Strategi direct..., Daniel, FB UMN, 2013

5. Melakukan pertemuan dengan calon investor

   Bapak Linardi Indra Santosa selaku pembimbing lapangan memberikan kesempatan kepada penulis untuk ikut serta bertemu dengan calon investor. Pada pertemuan pertama dengan calon investor, penulis hanya mengikuti dan mengamati pembimbing lapangan dalam membangun hubungan dan berkomunikasi untuk menjelaskan produk investasi kepada calon investor. Untuk bertemu dengan investor penulis dituntut untuk berpenampilan rapi dan profesional untuk mendapatkan kesan *first impression* yang baik.

6. Mengikuti *briefing* pagi sebelum memulai aktivitas kerja

   Setiap pukul 08.00 WIB setiap team melakukan briefing selama satu jam untuk membahas perkiraan dan analisis pasar pada hari tesebut, dan membahas berita-berita internasional yang dapat mempengaruhi harga emas, selain itu juga membahas jadwal-jadwal bertemu dengan calon investor agar dapat diseleksi calon investor yang potensial untuk didatangi oleh manajer.

B. Pekerjaan Tambahan

Dalam pekerjaan tambahan yang dilakukan penulis bersifat untuk menambah pengetahuan mengenai produk yang ditawarkan kepada calon investor antara lain pengenalan produk investasi emas *online*, penulis dilatih untuk membuka dan mengetahui cara *trading* emas *online*. Penulis diminta untuk membuka *demo account* dan melakukan simulasi transaksi agar lebih paham dengan sistem transaksi PT. Bestprofit Futures, penulis juga dijelaskan fitur-fitur dan istilah-istilah yang ada di dalam website untuk transaksi.

Strategi direct..., Daniel, FB UMN, 2013

Selanjutnya, penulis juga diminta untuk membantu mencarikan tenaga kerja tambahan untuk membantu tim *marketing* dengan cara mengajak kerabat, saudara, teman, atau siapapun yang sedang mencari pekerjaan. Dalam pencarian tenaga kerja tersebut, penulis menghubungi para calon pekerja melalui telepon untuk datang menyerahkan CV ke bagian HRD PT. Bestprofit Futures, lalu bagian HRD akan langsung melakukan *interview*kepada pelamar kerja. Setelah dilakukan seleksi berdasarkan kriteria dan hasil *interview*, maka bagian HRD akan memberikan informasi kepada *team leader*penulis yakni Bapak Linardi Indra Santosa, untuk kemudian dapat dipanggil untuk mengikuti *training.*

Selain itu, ada juga kegiatan *team meeting*dan *training*yang dilakukan satu kali sebulan untuk memotivasi semangat bekerja dan memperdalam pengetahuan tentang transaksi *online* juga keadaan ekonomi internasional seperti rilis data pengangguran di Amerika Serikat yang sangat mempengaruhi harga emas dunia.

3.3.2 Kendala yang Ditemukan

Dalam mengerjakan tugas-tugas yang diberikan, terdapat beberapa kendala yang ditemukan, kendala yang ditemukan sebagai berikut:

1. Pada awal melakukan *contacting* penulis sangat kesulitan karena ini merupakan hal baru bagi penulis, rasa gugup juga takut saat menelepon timbul saat menghubungi calon investor. Dengan pengetahuan yang masih sedikit dibidang *trading online* juga membuat penulis gugup saat mendapatkan pertanyaan seputar *trading online* dari calon investor. Kendala ini membuat penulis sulit mendapatkan *appointment* pada minggu awal bekerja.

Strategi direct..., Daniel, FB UMN, 2013

2. Dalam melakukan *contacting* calon investor dari *database*yang diberikan manajerbanyak data yang tidak dapat dihubungi, tidak ada jawaban, dan juga salah sambung. Hal ini dikarenakan data yang didapat dari manajer tersebut merupakan data lama yang kemungkinan besar sudah sering ditelepon atau sudah tidak digunakan lagi.
3. Dalam melakukan *visit*ke calon investor, sering mengalami kegagalan bertemu, misalnya saat telepon berjanji hari Senin pukul 14.00 bertemu di gedung A, tetapi pada saatnya tiba dan penulis sudah menunggu di tempat yang dijanjikan, calon investor tak kunjung tiba dan tidak dapat dihubungi.
4. Dalam melakukan *briefing* pagi untuk membahas situasi pasar dan perilisan data berdasarkan kalender ekonomi, banyak data-data yang menggunakan istilah-istilah yang asing bagi penulis, sehingga tidak dapat dimengerti.
5. Dalam melakukan pekerjaan tambahan untuk mencari tenaga kerja tambahan untuk *team marketing*, banyak calon pekerja yang dihubungi oleh penulis untuk datang menyerahkan CV, tetapi pada hari tersebut tidak datang menyerahkan CV karena berbagai alasan.

3.3.3 Solusi Atas Kendala yang Ditemukan

Solusi atas kendala-kendala yang ditemukan adalah sebagai berikut:

1. Sulitnya mendapatkan *appointment*saat melakukan *contacting* di minggu awal bekerja karena gugup dan takut dapat diatasi dengan mencatat setiap pertanyaan-pertanyaan sulit yang diajukan oleh calon investor dan selanjutnya bertanya kepada pembimbing lapangan mengenai jawaban apa yang tepat untuk menjawab pertanyaan tersebut. Kemudian penulis juga mengamati dan

Strategi direct..., Daniel, FB UMN, 2013

mempelajari cara *contacting*dari para senior yang sudah lebih berpengalaman untuk menghadapi pertanyaan yang diajukan calon investor.

2. Karena sulitnya menguhubungi data yang didapat dari manajer, maka penulis lebih suka mencari dan menggunakan data yang didapat sendiri karena data yang didapat sendiri lebih dapat dipercaya dan lebih *update*, sehingga lebih sering terhubung saat melakukan *contacting*.
3. Untuk menghindari kegagalan bertemu dengan calon investor, penulis akan menelepon ulang calon investor saat hari perjanjian untuk memastikan kembali jadwal bertemu pada hari tersebut dan kesediaan dari calon investor. Apabila pada hari tersebut calon investor berhalangan, maka akan dijadwalkan untuk hari lainnya. Dengan demikian, kemungkinan gagal bertemu dengan calon investor bisa diminimalisir.
4. Penulis banyak bertanya setiap kali ada istilah-istilah asing yang tidak dimengerti saat *briefing* pagi kepada senior atau pembimbing lapangan saat *briefing* tersebut, sehingga penulis dapat mengikuti materi *briefing* dengan baik.
5. Dalam mencari tenaga kerja *marketing*yang baru, karena banyaknya calon pelamar yang tidak datang menyerahkan CV dengan berbagai alasan, penulis memberikan alternatif lain untuk menyerahkan CV lewat e-mail. Dengan begitu bisa mempermudah calon pelamar yang sedang berhalangan datang, tetap dapat mengirimkan CV sehingga menambah CV yang masuk

Strategi direct..., Daniel, FB UMN, 2013

3.4 Evaluasi Pengaruh Strategi *Direct Marketing* Terhadap Keputusan Investasi Calon Investor PT. Bestprofit Futures

Marketing dalam PT. Bestprofit Futures berperan sebagai ujung tombak perusahaan karena tanpa sosialisasi dan mendatangkan investor baru untuk masuk mengembangakan dananya. Dengan masuknya investor, PT. Bestprofit mendapatkan keuntungan dengan adanya *commission fee* setiap transaksi yang dilakukan oleh nasabah. Dengan *commission fee* ini perusahaan dapat melangsungkan hidupnya. Oleh karena itu tanpa *marketing* maka perusahaan akan kekurangan investor dan juga *commission* untuk dapat bertahan di industrinya.

PT. Bestprofit Futures menggunakan strategi *Direct Marketing* untuk menarik calon investor agar mau berinvestasi di PT. Bestprofit Futures. *Direct marketing* yang dilakukan oleh PT. Bestprofit Futures meliputi *telemarketing* dan *personal selling* langsung ke calon investor. Penulis mendapatkan pengalaman nyata tentang bagaimana cara yang efektif dalam memasarkan produk *online trading*, karena produk yang dijual berbentuk *intangible* yaitu hanya nilai yang dijual tanpa ada bentuk fisiknya, tentu saja strategi pemasaran berbeda dengan pemasaran konvesional, hal ini membuat penulis belajar banyak dalam mendalami personal sales.

Berdasarkan pengalaman penulis strategi *telemarketing* sangat efektif dilakukan untuk bisnis investasi keuangan ini, karena dengan biaya yang relatif murah, waktu yang digunakan tidak banyak untuk sosialisasi yang luas, lewat telepon juga kita bisa mendapatkan profil klien seperti jenis pekerjaan, aset-aset

Strategi direct..., Daniel, FB UMN, 2013

yang dimiliki, pengetahuan calon investor tentang trading online, juga ketertarikan mereka atas produk yang akan ditawarkan.

Biaya yang dikeluarkan pun relatif murah karena hanya bermodalkan pulsa untuk menelpon, pulsa yang dibutuhkan juga tidak sampai ratusan ribu, sangat menghemat biaya bila dibandingkan dengan memasang ikla di TV, *billboard*, atau membuka stand di mall.

Dari segi waku, untuk melakukan satu kali *contacting* rata-rata memakan waktu sekitar 3-5 menit. Bila dilihat dari jumlah jam kerja perhari yaitu sekitar 8 jam, maka kita bisa menelpon sekitar 100 orang setiap harinya, dengan jumlah *telemarketer* yang mencapai 400 orang, maka bisa mencapai 40000 orang dalam 1 hari.

Direct marketing yang dilakukan oleh PT. Bestprofit Futures membuat sosialisasi yang diberikan kepada calon investor semakin terfokus sehingga calon investor juga mengerti dengan benar cara dan mekanisme transaksi online yang nantinya akan mengurangi resiko dalam berinvestasi. Sehingga menambah kepercayaan investor kepada perusahaan sehingga sangat efektif untuk digunakan.

Strategi direct..., Daniel, FB UMN, 2013