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.

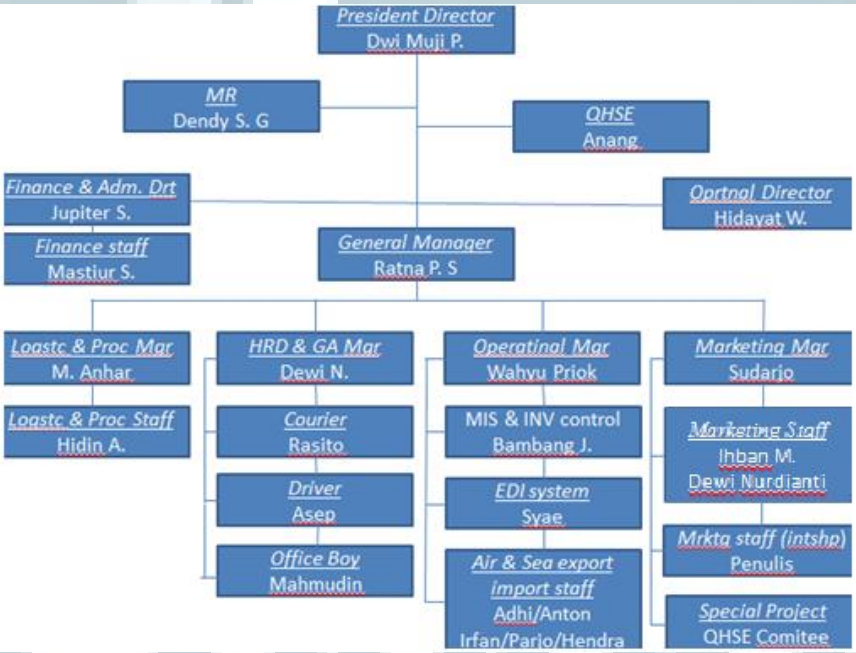
Team project ©2017
Dony Pratidana S. Hum | Bima Agus Setyawan S. IIP

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Dalam praktek kerja magang yang dilakukan penulis di PT. Paramas Permata, penulis diberi kesempatan untuk bekerja di divisi *marketing* sebagai *staff marketing (internship)*. Berikut ini merupakan struktur organisasi dan kedudukan penulis selama praktek kerja magang di PT. Paramas Permata.



Sumber: Data Perusahaan

Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT. Paramas Permata

Strategi promosi..., Larasati Dyah, FB UMN, 2017

Selama praktek kerja magang penulis berada dalam pengawasan dan tanggung jawab *marketing manager* yaitu Bapak Sudarjo dan *staff* yaitu Ibu Dewi Nurdianti yang menjadi kordinator dan pembimbing lapangan penulis di PT. Paramas Permata

Pada divisi ini penulis diberikan tugas untuk mempelajari kegiatan-kegiatan yang dilakukan perusahaan dalam hal ini penulis mempelajari dokumen ekspor impor barang seperti PIB, *bill of lading, invoice, packing list,* serta rangkaian prosesnya juga memahami kegiatan-kegiatan yang dilakukan pada divisi *marketing* seperti membuat *draft* penawaran untuk *customer*, mempersiapkan *company profile* yang akan diberikan ke *customer*, mengikuti meeting internal lalu mengetik atau membuat laporan hasil meeting.

3.2 Tugas yang Dilakukan

Penulis melakukan kerja magang terhitung dari tanggal 12 Agustus 2015 sampai dengan 12 November 2015. Adapun tugas atau pekerjaan yang dilakukan terlampir pada laporan realisasi kerja magang. Berikut ini merupakan beberapa tugas atau jenis pekerjaan yang dilakukan selama praktek kerja magang di PT. Paramas Permata:

Tabel 3.1 Tugas Kerja magang

No.	Jenis Pekerjaan	Koordinasi	Output
	A. *Product Knowledge*		
1.	Mempelajari dokumen expor impor dan hal-hal yang mengenai expor impor barang	*Staff marketing & Operational (Manager & staff)*	Pemahaman jasa yang ditawarkan perusahaan

Strategi promosi..., Larasati Dyah, FB UMN, 2017

	B. *Marketing Activity*		
2.	Membuat *draft* penawaran untuk *customer*	*Manager Marketing & Staff*	Order dari *customer*
3.	Menyiapkan *Company profile* untuk *customer*	*Staff Marketing*	*Feedback* dari *customer*
4.	Menghubungi perusahaan angkutan sesuai kebutuhan *customer*	*Staff marketing & staff impor/export (Operational)*	Kendaraan yang diinginkan *customer* tersedia
5.	Menjawab telepon dari *customer*	*Customer Service*	Kepuasan pelanggan
	C. *Meeting*		
6.	Mengikuti meeting yang diadakan perusahaan	*All Staff*	Peningkatan kualitas pelayanan dan *teamwork*

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan

Tugas yang dilakukan penulis dalam laporan ini merupakan beberapa tugas dari keseluruhan tugas pada divisi *marketing* yang dilakukan di PT. Paramas Permata. Berikut ini merupakan pemaparan kegiatan selama kerja magang yang dilakukan penulis pada PT. Paramas Permata:

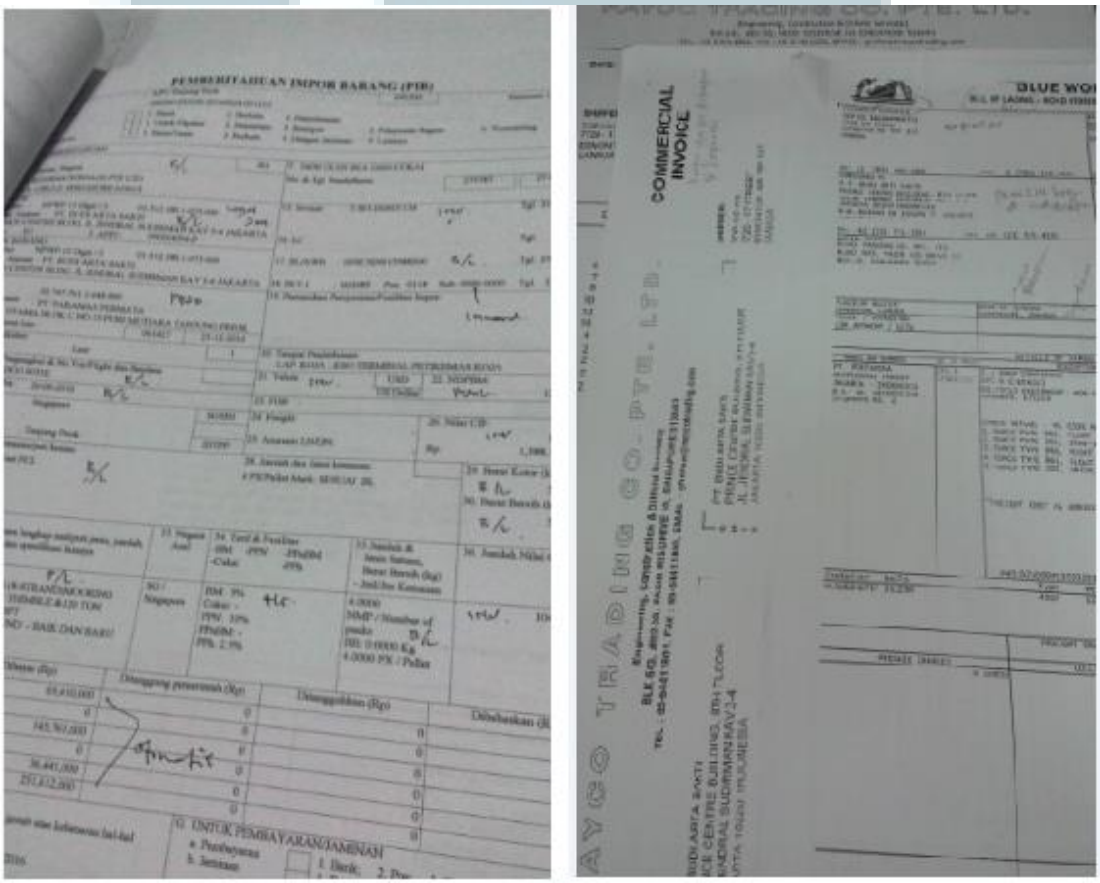
A. *Product Knowledge*

1. Mempelajari dokumen expor impor dan hal-hal yang mengenai expor impor barang

Pada minggu-minggu pertama penulis yang dibantu pembimbing lapangan dan *manager operational* yaitu Pak Wahyu dan *staff operational* untuk mempelajari kegiatan-kegiatan yang dilakukan di perusahaan baik itu mempelajari dokumen

Strategi promosi..., Larasati Dyah, FB UMN, 2017

seperti PIB (Surat Pemberitahuan Impor Barang), BL (*bill of lading*) yaitu surat yang dikeluarkan maskapai pelayaran yang menerangkan bahwa maskapai tersebut telah menerima barang dari pengirim untuk diangkut sampai kepelabuhan tujuan dan diserahkan kepada penerima, *invoice*/faktur yaitu merupakan tanda bukti yang menyatakan bahwa barang-barang yang tercantum telah diperjualbelikan, *packing list* adalah rincian barang apa saja yang telah diperjualbelikan.



Sumber: Dokumentasi Pribadi

Gambar 3.2 Contoh PIB, BL, Invoice, Packing List

Strategi promosi..., Larasati Dyah, FB UMN, 2017

Penulis juga di jelaskan tentang 3 penjaluran impor barang seperti jalur hijau, jalur kuning dan jalur merah**.** Jika barang yang di import mendapatkan jalur hijau itu berarti kargo dapat dikeluarkan terlebih dahulu sebelum memasukan dokumen ke bea dan cukai. Jika barang mendapat jalur kuning itu berarti kargo baru dapat dikeluarkan setelah dokumen import diperiksa bea dan cukai. Sedangkan jika barang yang di impor mendapatkan jalur merah itu berarti kargo dan dokumen impor harus diperiksa secara bersamaan terlebih dahulu oleh bea dan cukai, apabila sesuai antara dokumen dan fisik barang maka kargo dapat di ijinkan keluar.

Selain itu penulis melakukan observasi secara langsung untuk mempelajari rangkaian dan proses impor barang dengan mengunjungi bea cukai dan terminal 2 di pelabuhan tanjung priok dengan didampingi salah satu staff dari divisi operasional. Tujuannya agar penulis mendapatkan pehaman secara langsung tahapan-tahapan proses baik impor maupun ekspor. Selain pemahaman dan pengalaman hasil observasi yang dilakukan penulis dapat memudahkan penulis untuk melaksanakan tugas yang diberikan selama proses magang.

Strategi promosi..., Larasati Dyah, FB UMN, 2017

Sumber: Dokumentasi Pribadi

3.3 Dokumentasi observasi langsung di pelabuhan Tanjung Priuk

B. *Marketing Activity*

2. Membuat surat penawaran untuk *customer*

Di minggu kedua dan minggu-minggu selanjutnya, berdasarkan instruksi *manager marketing* Bapak Sudarjo penulis diberikan tugas oleh pembimbing lapangan untuk membuat draft penawaran atau surat penawaran pada beberapa perusahaan terkait jasa yang disediakan PT. Paramas Permata. Dalam surat tersebut berisikan daftar harga atau tarif yang dikenakan *customer* terkait dengan pengiriman barang baik itu impor, ekspor, ataupun pengiriman dalam negri. Adapun list yang biasa dicantumkan adalah mengenai jenis angkutan yang nanti akan dipakai (laut, darat, atau udara), bea cukai, biaya administrasi, dan lain-lain. Selanjutnya penulis menyerahkan draft yang telah dibuat pada pembimbing lapangan untuk selanjutnya di koreksi dan ditandatangani oleh *manager marketing*. Dalam melakukan pekerjaan ini

Strategi promosi..., Larasati Dyah, FB UMN, 2017

penulis berkoordinasi dengan *manager marketing* dan *staff* yang menjadi pembimbing lapangan, penulis juga pihak-pihak dari divisi operasional.

No : QCC/001/OPS/PP/VIII/2015 Jakarta, September 20, 2015

Subject : Quotation Price of Handling Import Customs Clearance By Sea Freight & Air Freight)

To :
Company : PT. Pertamina Drilling Services Indonesia
Address : 15TH Floor Standard Chartered Tower
Jl. Prof. Dr. Satrio Kav. 164-Jakarta Selatan 12950
Indonesia
Phone : 62-21-2995 5427
Fax : 62-21-25532400
Attention : Mr. Arfentyas
Title : SCM Manager
CC : Mrs. Erni Matha
Title : -

Dear Mr. Arfentyas,

Thank you for your enquiry, we appreciate your interest in our services. Pertaining to your request price of handling import customs clearance both air freight and sea freight, we have worked out the following proposal, tailor made to your requirements.

Sea freight LCL :

Customs clearance green line 0-3 MT/M3	IDR 1000.000
Over 3 MT/M3	IDR 150.000 additional
Customs clearance red line 0-3 MT/MT	IDR 2.500.000
Over 3 MT/M3	IDR 175.000 additional
EDI / Electronic Data Interchange	IDR 400.000
Administration	IDR 200.000
Pick up and delivery 0-3MT/M3	IDR 1750.000
Over 3MT/M3	IDR 150.000 additional
Shipping charges i.e. cfs import, devanning, doc fee, adm fee, agency fee, handling fee, manifest fee, doc fee etc	at cost
Port authority charges i.e. storage, delivery, mechanic, cargo Shifting , surcharges, surveyor, wharfage , bahandle , adm etc	at cost
Import duyt, vat import, income tax article 22 import	at cost
PNBP	at cost
Bank administration	at cost

Sea freight FCL 20'&40' :

Customs clearance green line 1st container	IDR 1750.000/20feet & IDR 1800.000/40feet
2nd container 20' onward	IDR 1500.000/20feet & IDR 1600.000/40feet
Customs clearance red line 1st container	IDR 3.250.000/20feet &IDR 3.500.000/40feet
Trucking within Jakarta metro area	IDR2.500.000/20feet &IDR 2.750.000/40feet

Air Freight :

Customs clearance green line 0-100kg	IDR 1.750.000
Over 100kg	IDR 2.500/kg additional
Customs clearance red line 0-100kg	IDR 1.500.000
Over 100kg	IDR 2.500/kg additional
EDI / Electronic Data Interchange	IDR 300.000
Administration	IDR 200.000
Pick up and delivery 0-100kg	IDR 750.000
Over 100kg	IDR 50.000 additional
Storage charges	at cost
Port authority charges i.e. storage, delivery, mechanic, cargo PNBP	at cost
Bank administration	at cost
Handling Master List Reconsiliation at Customs Office	IDR 500.000
Handling Master List	IDR 10.000.000

Hope the rate will meet with your requirement and awaiting your confirmation by soonest.
Best regards,

Sudardjo
Marketing

Kepada Yth.
PT. GAJAHMADA BUANA PERKASA
BANDUNG Telp. 022-7834770 Fax. 022-7834763

UP. : Bapak Andi Nuryanto
Perihal : Penawaran Handling Import via Pelabuhan Tg. Priok

Dengan Hormat,

Terima kasih atas kepercayaan Bapak terhadap perusahaan kami, melalui pembicaraan Bapak kepada kami melaui telephon mengenai permintaan untuk customs clearance, maka dengan ini kami mengajukan penawaran harga untuk perihal tersebut diatas ke perusahaan Bapak dengan tarif sebagai berikut :

IMPOR FCL :

- Handling Charges : Jalur Hijau,Cont.Pertama 20' : Rp. 575,000/Cont
- Handling Charges : Jalur Hijau,Cont.Pertama 40' : Rp. 775,000/Cont
  Selebihnya : Rp. 300,000/Cont
- Handling Charges : Jalur Merah,Cont.Pertama 20' : Rp. 750,000/Cont
- Handling Charges : Jalur Merah,Cont.Pertama 40' : Rp. 1.000,000/Cont
  Selebihnya : Rp. 400,000/Cont
- Pemeriksaan 100%(Bongkar) : Rp. 1.000,000/20'
  : Rp. 1,250,000/40'
- PIB/EDI : Rp. 200,000/Doc
- Adm Fee : Rp. 175.000/Doc

Biaya yang timbul dari pihak ketiga akan ditagih sesuai dengan kwitansi asli.
Penawaran ini mulai berlaku sejak disetujui oleh pihak PT. Gajahmada Buana Perkasa.

Demikianlah, atas persetujuan Bapak dan kerjasama yang baik, kami ucapkan terima kasih.

Disetujui oleh,
PT. Gajahmada Buana Perkasa

Hormat Kami,
PT. Paramas Permata

(_____)

Sudarjo

Sumber: Data Perusahaan, 2015

Gambar 3.4 Contoh Surat Penawaran yang dibuat penulis

3. Menyiapkan *company profile* untuk *customer*

Tugas atau pekerjaan ini mengharuskan penulis membantu *staff marketing* untuk mempersiapkan bahan-bahan atau dokumen pendukung seperti *company profile*, daftar harga, juga slide (jika diperlukan) bagi *manager marketing* ketika akan pergi *meeting* dengan *customer*. *Company profile* merupakan sebuah dokumen yang didalamnya tedapat profil dari PT. Paramas Permata, jenis-jenis jasa yang ditawarkan, dan para klien yang memakai jasa PT. Paramas Permata. Dalam melakukan tugas ini penulis berkoordinasi dengan pembimbing lapangan untuk memastikan semuanya hal yang diperlukan tersedia.

Sumber: Dokumentasi Pribadi

Gambar 3.5 *Company Profile* PT. Paramas Permata

Strategi promosi..., Larasati Dyah, FB UMN, 2017

4. Menghubungi perusahaan angkutan

Tugas atau pekerjaan ini mengharuskan penulis untuk menghubungi perusahaan angkutan guna memastikan ketersediaan kendaraan atau angkutan yang di inginkan *customer.* Menghubungi perusahaan angkutan dilakukan setelah mendapatkan informasi dari *customer* maupun pihak dari divisi operasional jika barang sudah sampai di pelabuhan, dalam hal ini selain berkoordinasi dengan pembimbing lapangan penulis dari divisi *marketing* penulis juga berkoordinasi dengan pihak-pihak dari divisi operasional dan vendor angkutan yang selama ini bekerjasama dengan PT. Paramas Permata

5. Menjawab telepon dari *customer*

Tugas atau pekerjaan ini mengharuskan penulis untuk sigap menjawab telepon yang masuk. Walaupun tidak semua telepon yang masuk berasal dari *customer*, akan tetapi biasanya setiap telepon yang masuk itu menghubungkan semua kegiatan yang dilakukan perusahaan. Di PT Paramas Permata, tidak ada prosedur khusus dalam menjawab telepon yang masuk ke kantor, tetapi penulis berusaha untuk menjawab telepon dengan menggunakan tata cara bahasa dan intonasi yang baik dan santun.

6. Mengikuti *meeting* yang diadakan perusahaan

Tugas atau pekerjaan ini mengharuskan penulis untuk mengikuti *meeting* internal dalam rangka peningkatan kualitas pelayanan kepada *customer,* peningkatan kerjasama team (*teamwork*) yang solid, dan lain sebagainya. Lalu penulis mencatat

Strategi promosi..., Larasati Dyah, FB UMN, 2017

dan membuat catatan hasil *meeting* yang berurusan dengan kegiatan marketing lalu diserahkan kepada pembimbing lapangan penulis.

Sumber: Dokumentasi Pribadi

Gambar 3.6 Suasana *meeting*

3.3.2 Kendala yang Ditemukan

Dalam melakukan kerja magang di PT. Paramas Permata penulis penulis mandapatkan pengalaman dan pembelajaran berharga. Akan tetapi, selama proses tersebut penulis juga menemukan beberapa kendala dalam melakukan tugas atau pekerjaan yang diberikan. Adapun kendala yang dihadapi penulis adalah sebagai berikut:

A. *Product Knowledge*

1. Mempelajari dokumen expor impor dan hal-hal yang mengenai expor impor barang

Strategi promosi..., Larasati Dyah, FB UMN, 2017

Penulis tidak mengalami kendala yang terlalu signifikan dalam mempelajari dokumen PIB, *BL, Packing List, Invoice* dan apa kegunaan dari masing–masing dokumen tersebut dalam melancarkan kegiatan ekspor impor diperusahaan karena penulis mendapatkan pengarahan yang cukup baik dari pembimbing lapangan maupun dari divisi operasional. Hanya saja penulis masih harus banyak belajar lagi untuk memahahami jenis-jenis dokumen tersebut yang mempunyai perbedaan sesuai jenis angkutannya (Laut, darat, udara)

B. *Marketing Activity*

2. Membuat *draft* penawaran

Pada awalnya penulis mengalami kendala dalam menemukan dan mempelajari surat penawaran terdahulu yang jenisnya ada bermacam-macam tergantung pesanan yang diinginkan customer baik itu export, impor, domestik maupun jenis angkutannya (laut, udara, darat). Kendala lainnya adalah perusahaan tidak menyediakan PC maupun Laptop bagi karyawan magang padahal alat tersebut penting untuk menunjang kegiatan penulis. Dalam melakukan tugas atau pekerjaan yang diberikan seperti membuat draft penawaran penulis biasanya lebih sering berkoordinasi dengan pembimbing lapangan yang merupakan assistant atau staff dari *manager marketing*, akan tetapi dalam beberapa hal, terkadang penulis juga harus mendapatkan informasi atau arahan dari *manager marketing* yang sering tidak berada dikantor dikarenakan tugas diluar kota atau kesibukan lain yaitu melakukan pertemuan (*meeting*) diluar kantor.

Strategi promosi..., Larasati Dyah, FB UMN, 2017

Sumber: Dokumentasi Pribadi

Gambar 3.7 Meja kerja Penulis

3.3.3 Solusi Atas Kendala yang Ditemukan

Untuk mengatasi kendala-kendala yang ditemukan selama praktek kerja magang di PT. Paramas Permata, penulis menyelesaikannya atas inisiatif sendiri dan juga dibantu pembimbing lapangan dan rekan kerja lainnya. Adapun uraian solusinya antara lain:

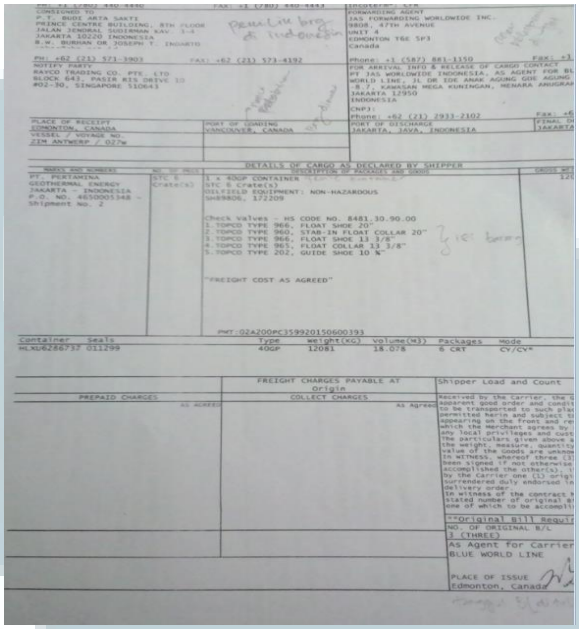
A. *Product Knowledge*

1. Mempelajari dokumen expor impor dan hal-hal yang mengenai expor impor barang

Penulis terus banyak belajar lagi untuk memahami kegiatan yang dilakukan di perusahaan dan mempelajari jenis-jenis dokumen yang mempunyai perbedaan sesuai jenis angkutannya (Laut, darat, udara) dengan cara memberikan catatan-catatan

Strategi promosi..., Larasati Dyah, FB UMN, 2017

kecil pada bagian-bagian yang diperlukan supaya penulis memahami apa yang telah dijelaskan oleh pembimbing penulis.


CONSIGNED TO
PT. BUDI ARTA SAKTI
PRIMAK CENTRE BUILDING, 8TH FLOOR
JALAN JENDERAL GATOT SUBROTO KAV. 1-4
JAKARTA 10220 INDONESIA
B.W. BURHAN OR JOSEPH T. INDARTO

PH: +62 (21) 571-3903 FAX: +62 (21) 571-4192

NOTIFY PARTY
RAYCO TRADING CO. PTE. LTD
BLOCK 643, PASIR RIS DRIVE 10
#02-30, SINGAPORE 510643

FORWARDING AGENT
IAS FORWARDING WORLDWIDE INC.
9808, 47TH AVENUE
UNIT 4
EDMONTON T6E 5P3
Canada

Phone: +1 (587) 881-1150 Fax: +1
FOR ARRIVAL INFO & RELEASE OF CARGO CONTACT
PT IAS WORLDWIDE INDONESIA, AS AGENT FOR BL
WORLD LINE, JL DR. EDE ANAK AGUNG GDE AGUNG
LAPANGAN MEGA KUNINGAN, MENARA ANUGRAH
JAKARTA 12950
INDONESIA
CNPJ:
Phone: +62 (21) 2933-2102 Fax: +6

PLACE OF RECEIPT
EDMONTON, CANADA
VESSEL / VOYAGE NO
ZIM ANTWERP / 027W

PORT OF LOADING
VANCOUVER, CANADA

PORT OF DISCHARGE
JAKARTA, JAVA, INDONESIA

FINAL D
JAKARTA

DETAILS OF CARGO AS DECLARED BY SHIPPER

MARKS AND NUMBERS
PT. PERTAMINA
GEOTHERMAL ENERGY
JAKARTA - INDONESIA
P.O. NO. 4650005348 -
Shipment No. 2

NO. OF PKGS
STC 6
Crate(s)

DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS
1 x 40GP CONTAINER
STC 6 Crate(s)
OILFIELD EQUIPMENT: NON-HAZARDOUS
949806, 372209

Check Values - HS CODE NO. 8481.30.90.00
1.TOPCO TYPE 966, FLOAT SHOE 20"
2.TOPCO TYPE 960, STAB-IN FLOAT COLLAR 20"
3.TOPCO TYPE 966, FLOAT SHOE 13 3/8"
4.TOPCO TYPE 965, FLOAT COLLAR 13 3/8"
5.TOPCO TYPE 202, GUIDE SHOE 10 ¾"

"FREIGHT COST AS AGREED"

PMT:02A200PC359920150600393

Container	Seals	Type	Weight(KG)	Volume(M3)	Packages	Mode
HLXU6286737	011299	40GP	12081	18.078	6 CRT	CY/CY*

FREIGHT CHARGES PAYABLE AT
Origin

PREPAID CHARGES
AS AGREED

COLLECT CHARGES
As Agreed

Shipper Load and Count

Received by the Carrier, the G
apparent good order and condit
appearing on the Front and re
permitted herein and subject to
which the Merchant agrees by
any local privileges and cust
The particulars given above a
the weight, measure, quantity
IN WITNESS whereof the unknow
been signed if not otherwise
accomplished the other(s), if
by the Carrier one (1) origi
surrendered duly endorsed in
delivery order
In witness of the contract h
stated number of original B/
one of which to be accomplis

**Original Bill Requi
NO. OF ORIGINAL B/L
3 (THREE)
As Agent for Carrier
BLUE WORLD LINE

PLACE OF ISSUE
Edmonton, Canada

Sumber: Data Perusahaan

Gambar 3.8 Contoh Bill of Lading angkutan Laut

B. *Marketing Activity*

2. Membuat *draft* penawaran

Untuk mengatasi kendala pada saat melakukan tugas ini, sesuai instruktur pembimbing/*staff marketing* penulis diizinkan untuk sementara memakai komputer (PC) milik salah satu karyawan yang saat itu sedang tidak masuk kantor (cuti). Akan tetapi, setelahnya penulis berinisiatif utuk membawa laptop pribadi untuk mengantisipasi jikalau karyawan tersebut sudah kembali masuk dan supaya penulis

Strategi promosi..., Larasati Dyah, FB UMN, 2017

dapat melakukan pekerjaannya dengan baik. Untuk mengatasi kendala ketika penulis butuh informasi dari manager ketika manager tidak berada dikantor dengan mencari informasi tentang jadwal *manager marketing* dari para staff tentang kapan biasanya Pak Wahyu kembali atau kapan biasanya beliau ada dikantor atau menghubungi beliau via telepon. Selagi menunggu datangnya manager marketing atau mendapatkan informasi yang dibutuhkan, penulis dapat mengerjakan tugas dari pembimbing lapangan.

3.4 Strategi Promosi *Business to Business* perusahaan *Service Freight Forwarding* PT. Paramas Permata

Selama melaksanakan kerja magang di PT. Paramas Permata, penulis mendapat kesempatan untuk merasakan pengalaman kerja di dunia nyata khususnya pada bidang pemasaran yang dilakukan perusahaan jasa ekspedisi kargo domestik maupun internasional. PT Paramas Permata unggul dalam menjaga kepercayaan dan relasi para customernya, sehingga sebagian customernya adalah perusahaan yang memang sering menggunakan jasa yang ditawarkan oleh PT. Paramas Permata.

Sesuai jenis bisnisnya yaitu perusahaan B2B (*Business to Business*) perusahaan ekspedisi kargo seperti PT. Paramas Permata memerlukan strategi pemasaran yang tepat, dikarenakan customer yang berasal dari perusahaan tentunya akan lebih selektif, mempunyai spesifikasi tertentu dan lebih berhati-hati sebelum memutuskan untuk menggunakan jasa yang ditawarkan.Bukan hanya dari segi profitnya saja yang

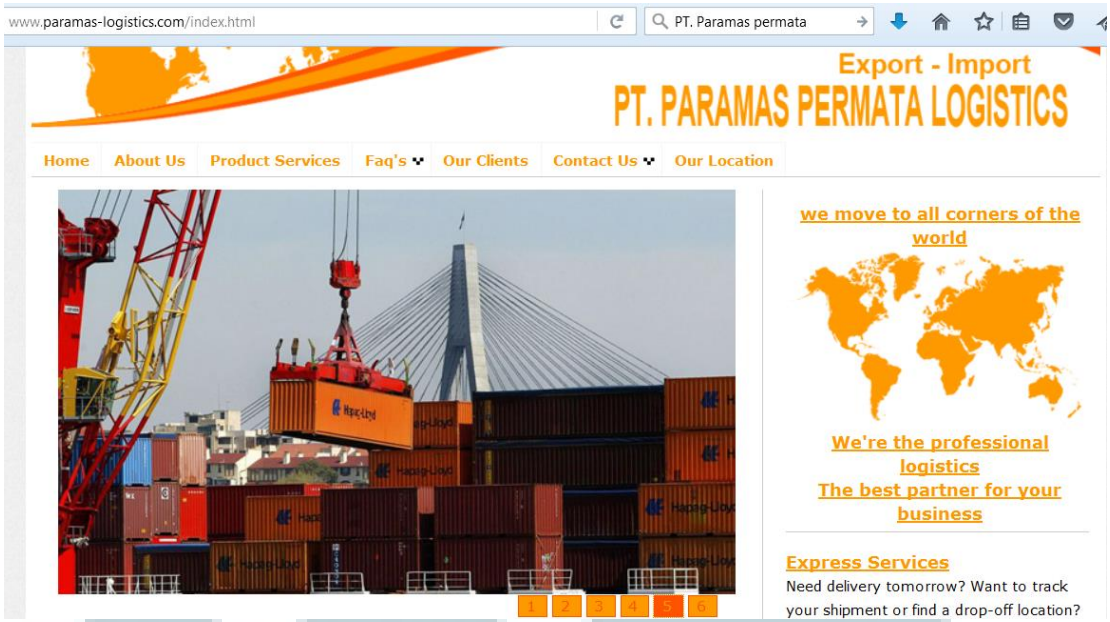
Strategi promosi..., Larasati Dyah, FB UMN, 2017

besar tapi juga resikonya yang besar jika customer tidak mendapatkan pelayanan yang maksimal.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan kargo seperti PT Paramas Permata dapat dilakukan dengan beragam cara, tergantung dari kebijakan perusahaan. Menurut hasil evaluasi yang dilakukan penulis selama melakukan kerja magang disana, pekerjaan divisi marketing dinilai kurang maksimal karena perusahaan tidak aktif melakukan strategi baru untuk mendapatkan customer baru yang lebih potensial seperti mengikuti tender-tender besar.

PT. Paramas Permata, suatu perusahaan yang bergerak pada bidang *freight forwarding* sampai saat ini belum menggunakan media-media seperti media cetak maupun media elektronik untuk melakukan promosi maupun strategi pemasaran guna memperkenalkan jasa yang ditawarkannya. PT Paramas Permata mempunyai website yang dapat diakses oleh para kliennya di www.paramas-logistic.com. Dalam website berisikan berbagai macam informasi mengenai perusahaan seperti company profile, product service, quality assurance, sampai standar operasi perusahaan. Dibawah ini merupakan tampilan website dari PT Paramas Permata.

Strategi promosi..., Larasati Dyah, FB UMN, 2017



Sumber: www.paramas-logistic.com

Gambar 3.9 Website PT Paramas Permata

Penggunaan website sebagai media promosi bagi PT Paramas Permata dirasa belum cukup maksimal dikarenakan kurangnya *update* yang diberikan perusahaan pada website tersebut dan beberapa kesalahan penulisan (*typo*). Perlunya perusahaan untuk selalu memperbaiki dan meng-*update* website dikerenakan di era digital seperti ini para calon *customer* juga membutuhkan informasi secara cepat dan menyeluruh sebelum memutuskan untuk manggunakan jasa yang ditawarkan dengan membandingkan perusahaan jasa sejenis lainnya lewat internet.

Berdasarkan pengalaman penulis selama melakukan praktek kerja magang disana, sebenarnya penulis tidak mengalami kendala yang cukup berarti dikarenakan penulis selalu diarahkan pembimbing lapangan penulis dan para rekan dengan baik.

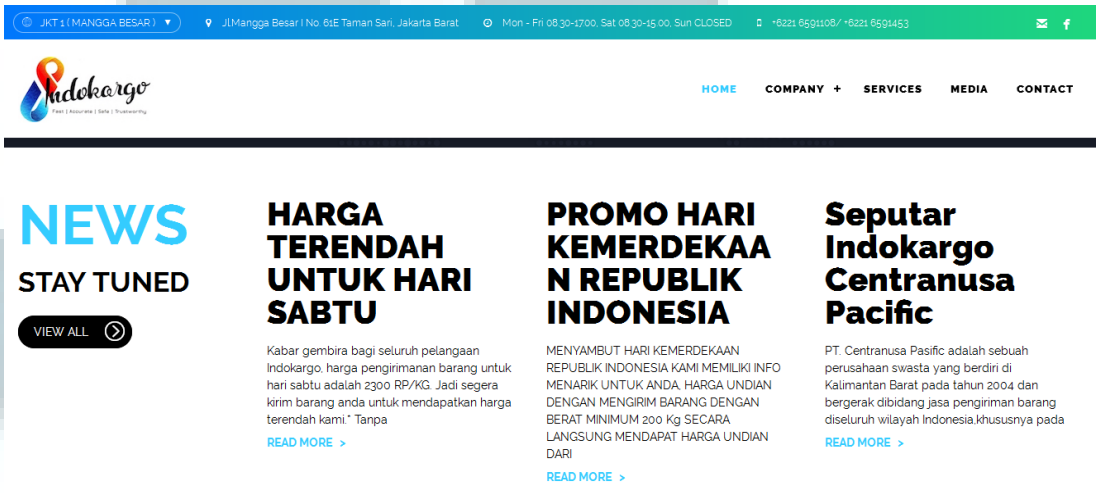
Hanya saja ada beberapa hal yang menjadi catatan bagi perusahaan berdasarkan pengamatan penulis supaya pelayanan pada klien lebih optimal dan sistem kerja di PT. Paramas Permata jadi lebih baik. Dalam hal ini penulis memberikan saran diantaranya:

1. Mengoptimalkan kerja divisi *marketing* untuk menarik customer baru yang potensial yang berasal dari perusahaan yang lebih besar lainnya agar mampu bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya dengan membuat membuat segmentasi, targeting dan positioning yang jelas dan sesuai dengan perusahaan. Misalnya dengan menargetan jenis perusahaan yang ingin mengimpor atau ekspor barang dengan minimal dan maksimal berat barang, atau mengkategorikan perusahaan berdasarkan jenis barang yang biasa diekspor atau impor

2. Melakukan inovasi dalam membuat strategi pemasaran, agar aktivitas pada divisi marketig di PT Paramas tidak cendrung monoton seperti dengan melakukan promosi jemput bola, mengikuti tender–tender besar dan melakukan promosi di website atau di media sosial. Melakukan promosi di media sosial saat ini sudah umum dilakukan oleh perusahaan apapun termasuk perusahaan freight forwarding. Contohnya seperti yang dilakukan perusahaan

Strategi promosi..., Larasati Dyah, FB UMN, 2017

Indokargo, dimana mereka berinovasi dengan membuat promosi untuk menyabut hari kemerdekaan RI dengan memberikan diskon sebesar 5%. Selain itu Indokargo juga melakukan promosi di media social seperti facebook untuk menawarkan jasanya.



Sumber: http://indokargocp.com

Gambar 3.10 Contoh Promosi yang diadakan Salah satu perusahaan *Forwarder* (Indokargo)

3. Mengoptimalkan website yang di miliki PT. Paramas Permata untuk menarik minat *customer* PT. Paramas Permata yang melakukan seleksi lewat website dengan memperbaiki beberapa kesalahan penulisan (*typo*). PT Paramas Permata juga dapat menambahkan *'menu'* dalam tampilan *website* yang dapat digunakan untuk meng-*update* seluruh aktifitas yang dilakukan perusahaan dan pencapaian yang dilakukan oleh perusahaan. Seperti dengan menambahkan *menu* testimoni perusahaan lain, *update* uraian proses pengiriman barang ke customer, sampai artikel-artikel terkait kegiatan ekspor impor seperti website yang dimiliki PT Transporindo Agung Sejahtera di bawah ini:

Sumber: www.transporindo.com

Gambar 3.11 Contoh Website Perusahaan Forwarder Lain

4. Merekrut satu karyawan di divisi marketing yang bertugas untuk melakukan update di website PT Paramas Permata dan melakukan promosi di sosial media.

5. Melakukan perbaikan struktur organisasi supaya karyawan dapat mengetahui kejelasan hubungan dan uraian tugas yang diberikan perusahaan

Dengan saran tersebut penulis berharap proses marketing di PT Paramas Permata dapat lebih optimal dan mampu bersaing dengan perusahaan sejenis dalam bisnis *freight forwarding* di Indonesia, serta menjadi salah satu perusahaan yang di perhitungkan dalam bisnis ini.

Demikianlah saran yang dapat penulis berikan sesuai pengalaman penulis selama melakukan kerja magang di PT. Paramas Permata.

Strategi promosi..., Larasati Dyah, FB UMN, 2017