



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, 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.

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

Melalui bab ini akan menjelaskan lebih detil tentang Pelaksanaan Kerja magang melalui sub bab Kedudukan dan Koordinasi saat menjadi *Business Development*, Tugas yang Dilakukan selama melakukan proses Praktik Kerja Magang, dan Uraian Pelaksanaan Kerja Magang secara lebih terperinci.

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Sang penulis memiliki kedudukan sebagai *Business Development* di PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang. *Business Development* memiliki koordinasi atau hubungan kerja dengan *Senior Sales Officer* sekaligus menjadi Pembimbing Lapangan di Praktik Kerja Magang yaitu Pak Heldrian. *Senior Sales Officer* memberikan kesempatan dan pembelajaran lebih lanjut untuk menjadi *Business Development* bagian *Route Sales* di PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang. Koordinasi juga dilakukan dengan Kepala Cabang Tangerang yaitu Pak Stephen Lenggano yang memberikan peluang dan memberikan masukan dan saran demi Praktik Kerja Magang yang lebih baik. Hubungan kerja dilakukan dengan *Sales Admin* yaitu Pak Mustakim dan Kak Adel yang membantu proses pembuatan *Sales Order*.

3.2 Tugas yang Dilakukan

Bagian ini menjelaskan tentang tugas yang dilakukan oleh penulis saat melakukan Praktik Kerja Magang di PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang. Dalam bagian ini akan menjelaskan lebih lanjut Tujuan Jabatan Kerja sebagai *Business Development*, Tugas dan Tanggungjawab sebagai *Business Development* bagian *Route Sales*.

3.2.1 Tujuan Jabatan Kerja sebagai *Business Development*

Penulis bertugas sebagai mediator perantara antara *dealer* dengan perusahaan. Diantaranya penjualan unit, membukakan dan menerima *Purchase Order (PO)* dari *dealer*, pengontrolan transaksi (pelunasan / pembayaran / penagihan) dan pengontrolan stok unit *air conditioner* Daikin Airconditioning.

3.2.2 Tugas dan Tanggungjawab sebagai *Business Development*

Dalam bagian ini akan menguraikan tentang Tugas dan Tanggungjawab sebagai *Business Development* di PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang secara lebih dalam dan terperinci. Berikut ini tugas dan tanggungjawab sebagai *Business Development* dengan bagian *Route Sales*, yaitu sebagai berikut:

1. Pembuatan video untuk perpisahan dengan *Chief Executive Officer* (CEO) PT. Daikin Airconditioning Indonesia yaitu Isao Tsumura.
2. Membantu menerima *Purchase Order* (PO) via *e-mail*, *follow up Purchase Order* (PO), pemeliharaan relasi dengan *dealer*.
3. Melakukan kunjungan atau *visiting* ke toko *dealer* secara rutin dan berkala.
4. Membantu memberikan informasi mengenai produk unit maupun informasi lain yang berkaitan dengan produk *Air Conditioner* (AC) Daikin.
5. Membantu melakukan *input price comparison* produk antara Daikin dengan kompetitor lainnya.
6. Menemani melakukan *approach* dengan pihak Pet Kingdom sebagai *new channel for Air Purifier*.
7. Membantu melakukan rekapitulasi biaya kirim *Air Conditioner* (AC) Daikin.
8. Membantu menjadi mediator perantara antara *dealer* dengan pihak Daikin Airconditioning.
9. Menemani melakukan kunjungan atau *sales canvassing* proyek-proyek seperti ke Kawasan Industri, Rumah Sakit, Hotel.
10. Membantu membuat rekapitulasi laporan penjualan harian (*daily sales report*) apabila ada penjualan pada tanggal tersebut.
11. Membantu membuat rekapitulasi *monthly closing sales report* untuk menghitung total penjualan yang ada.
12. Membantu membuat daftar *marketing support* untuk *dealer* dalam bentuk membuat daftar rak *display* PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang, distribusi *shop sign* di toko *dealer*, dan

pemberian kartu nama *dealer* sebagai *authorized dealer* PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang.

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

Berikut ini adalah uraian pelaksanaan magang yang telah dilakukan penulis dalam kurun waktu 45 hari aktif kerja. Dalam bagian ini akan menjelaskan lebih dalam tentang Proses Pelaksanaan, Pelaksanaan yang Dilakukan secara Harian, Kendala yang Ditemukan, dan Solusi atas Kendala yang Ditemukan saat melakukan Praktik Kerja Magang.

3.3.1 Proses Pelaksanaan

Praktik Kerja Magang di PT. Daikin Airconditioning Indonesia yang telah dilakukan oleh penulis memiliki proses pelaksanaan sebagai berikut:



Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.1. Pembuatan Video Perpisahan untuk CEO PT. Daikin Airconditioning Indonesia Isao Tsumura

1. Pembuatan video untuk perpisahan dengan *Chief Executive Officer* (CEO) PT. Daikin Airconditioning Indonesia yaitu Isao Tsumura.
 - a. Melakukan proses pembuatan video untuk mengucapkan terima kasih kepada seluruh dedikasi *Chief Executive Officer* (CEO) Isao Tsumura yang akan dipindahtugaskan ke Jepang dan digantikan dengan *Chief Executive Officer* (CEO) yang baru.
 - b. *Editing* video perpisahan dengan *Chief Executive Officer* (CEO) Isao Tsumura di Adobe Premiere Pro C5.
 - c. Revisi hasil video perpisahan yang sesuai dengan *Head Branch* Tangerang.

2. Membantu menerima *Purchase Order* (PO) via *e-mail*, *follow up Purchase Order* (PO), pemeliharaan relasi dengan *dealer*.
 - a. Datang ke toko *dealer* secara langsung untuk menerima *Purchase Order* (PO) dari pihak *dealer*. Pihak *dealer* juga bisa mengirimkan *Purchase Order* (PO) ke *e-mail* PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang bagian *Sales* yang bersangkutan.
 - b. Membantu mengawasi dan *follow up Purchase Order* (PO) dari *dealer* sampai diproses oleh Admin Sales hingga pembuatan Surat Jalan ke *dealer*.
 - c. Menjaga relasi baik dengan *dealer* agar *dealer* tetap melakukan *Purchase Order* (PO) secara rutin. Cara yang dilakukan yaitu memberikan *entertain* kepada *dealer* yang berulang tahun dengan pemberian kue ulang tahun dan makan bersama dengan *dealer* yang berulang tahun. Segala biaya pengeluaran untuk *entertain* akan diganti oleh perusahaan Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang.



Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.2. Visit Dealer PROSHOP Daikin PT. Mitra Warga Gading Serpong



Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.3. Visit Dealer PROSHOP Daikin PT. Mitra Warga Gading Serpong



Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.4. Visit Dealer CV. Jaya Makmur Anugerah



PT. KAMPI MIGUNA SINUKARTA

Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.5. Kunjungan ke Dealer PT. Kampi Miguna Sinukarta



Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.6. Visit Dealer Vivi Electrindo Teknik



Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.7. Visit Dealer Vivi Electrindo Teknik



Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.8. Visit Dealer Daerah Tangerang



Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.9. Visit Dealer Daerah Tangerang

3. Melakukan kunjungan atau *visiting* ke toko *dealer* secara rutin dan berkala.
 - a. Kunjungan dan *visiting* ke toko *dealer* secara rutin dan berkala (1x kunjungan untuk tiap minggu).
 - b. Kunjungan dilakukan untuk mengetahui masalah mesin dan jasa AC Daikin yang sedang dihadapi oleh *dealer*.
 - c. Kunjungan juga untuk tetap menjalin hubungan baik dengan *dealer*.



Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.10. Visit ke *Semi Modern Channel (SMC)* Seven Electronics di kawasan Gading Serpong (Salah Satu *Dealer Daikin*)

4. Membantu memberikan informasi mengenai produk unit maupun informasi lain yang berkaitan dengan penjualan.
 - a. Memberikan informasi kepada *dealer* tentang *sales campaign* (pemberian *reward* dalam bentuk uang untuk perjanjian penjualan yang telah disepakati bersama antara *Sales dan dealer*), *inverter campaign* (pemberian *reward* tiket liburan ke pabrik PT Daikin Airconditioning di Bangkok dan juga liburan oleh pihak PT Daikin Airconditioning Indonesia jika *dealer* dapat menjual AC Daikin seri *inverter* sesuai dengan kesepakatan yang ada), *gold reward* (pemberian penghargaan dalam bentuk emas murni 12 gram sesuai kesepakatan pihak PT Daikin Airconditioning Indonesia).
 - b. Memberikan informasi terkait produk unit maupun informasi lainnya seperti memberikan *product knowledge (PK)* ke *Sales Promotion Girl (SPG)* dan *Sales Promotion Boy (SPB)* di toko

dealer *Semi Modern Channel* (SMC) dan *Modern Dealer Channel* (MDC).

Brand Capacity		Daikin			
		FTV-BXU	Index	FTC-NV	Index
5000 Btu/h		IDR 2.950.000,00	100%	IDR 3.300.000,00	112%
7000 Btu/h		IDR 3.075.000,00	100%	IDR 3.450.000,00	112%
9000 Btu/h		IDR 3.200.000,00	100%	IDR 3.600.000,00	113%
12000 Btu/h		IDR 4.050.000,00	100%	IDR 4.500.000,00	111%

Panasonic				Sharp		Best Life	
YN	Index	LN	Index	UCY	Index	BAC	Index
IDR 2.850.000,00	97%	IDR 3.200.000,00	108%	IDR 2.450.000,00	83%	IDR 2.250.000,00	76%
IDR 2.950.000,00	96%	IDR 3.400.000,00	111%	IDR 2.650.000,00	86%		0%
IDR 3.050.000,00	95%	IDR 3.500.000,00	109%	IDR 2.700.000,00	84%	IDR 2.450.000,00	77%
IDR 4.200.000,00	104%	IDR 4.250.000,00	105%	IDR 3.750.000,00	93%	IDR 3.300.000,00	81%

Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.11. Melakukan *Price Comparison* Antara AC Daikin, Sharp, Panasonic dan Bestlife Sesuai BTU/H Dan Harga

5. Membantu melakukan *input price comparison* antara produk Daikin dengan kompetitor lainnya.
 - a. Melakukan *input price comparison* melalui Microsoft Excel.
 - b. Harga produk Daikin dapat dilihat di buku *pricelist* Daikin keluaran terbaru, sedangkan untuk harga produk kompetitor lainnya dapat ditanyakan kepada pihak *dealer* yang menjual produk kompetitor lainnya.
 - c. *Input price comparison* dilakukan untuk mengetahui selisih harga produk Daikin dengan kompetitor lainnya.



Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.12. Visit Ke *Marketing Pet Kingdom* untuk Melakukan Kerjasama Berupa Pemberian Seminar Gratis tentang *Air Purifier*

6. Menemani melakukan *approach* dengan pihak *Pet Kingdom* sebagai *new channel for Air Purifier*.
 - a. Melakukan pembicaraan dengan pihak *Marketing Manager* *Pet Kingdom* untuk mengetahui *event* yang diselenggarakan oleh *Pet Kingdom* dalam 1 tahun ke depan.
 - b. Jika ada *event* yang ramai dengan masyarakat pecinta hewan, maka menjadi peluang strategis untuk *Daikin* memberikan seminar tentang keunggulan *Air Purifier Daikin*.

JULIUS DARMA PT Bulan Mei 2019					
No.	No. Delivery Order	Qty	Nominal		Keterangan
1	4000186278	52	Rp	160.000,0	B 9193 LI
2	4000186678	55	Rp	160.000,0	B 9786 FRV
3	4000187133	45	Rp	160.000,0	B 9451 UCB
	4000187133	10	Rp	80.000,0	L 8063 WH
4	4000187529	55	Rp	160.000,0	B 9451 UCB
5	4000188383	33	Rp	160.000,0	DK 8983 AG
	4000188383	32	Rp	160.000,0	KB 9695 QC
6	4000189241	31	Rp	160.000,0	B 9848 PCG
	4000189241	25	Rp	160.000,0	B 9935 PCF
			Rp	1.360.000,0	
1 - 19 =	Rp	80.000,0			
> 20 =	Rp	160.000,0			

Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.13. Pembuatan Data Surat Jalan Dealer Mei 2019

7. Membantu melakukan rekapitulasi biaya kirim *Air Conditioner* (AC) Daikin.
 - a. Melakukan rekapitulasi biaya kirim di Microsoft Excel.
 - b. Melakukan pencatatan plat mobil pengantaran dari *Third-Party Logistics Warehouse* yang melakukan kerjasama dengan PT. Daikin Airconditioning Indonesia.
 - c. Melakukan perhitungan biaya berdasarkan kuantitas produk Daikin yang sesuai *Delivery Order*.



Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.14. *Visit CV. Jaya Makmur Anugerah untuk Mengetahui Kendala yang Dihadapi Dealer*



Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.15. *Visit CV. Jaya Makmur Anugerah untuk Mengetahui Kendala yang Dihadapi Dealer*



Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.16. Kunjungan ke *Dealer* PT. Kampi Miguna Sinukarta untuk Mengetahui Kendala *Dealer*

8. Membantu menjadi mediator perantara antara *dealer* dengan pihak PT. Daikin Airconditioning cabang Tangerang.
 - a. Membantu menjadi perantara antara *dealer* dengan pihak PT. Daikin Airconditioning cabang Tangerang jika terjadi masalah teknis yang terjadi di *Air Conditioner* (AC) Daikin.
 - b. Setelah itu, membantu menyampaikan ke PT. Daikin Airconditioning cabang Tangerang, jika pihak *dealer* ingin menyampaikan kritik atau saran yang membangun.
 - c. Membantu menyampaikan ke pihak *dealer*, jika adanya peraturan baru, kesepakatan baru, kritik dan saran yang membangun dari pihak PT. Daikin Aircondionting cabang Tangerang.



Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.17. *Task Team* ke Kawasan Industri PT. Pan Brothers untuk Seminar Daikin



Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.18. *Task Team* ke Kawasan Industri Ching Luh untuk Seminar Daikin



PT. DAIKIN AIRCONDITIONING INDONESIA

Willem KEMAJ, Lt. 18, Jl. Jenderal Sudirman Kav 3-4, Jakarta Selatan 10220 Tel: +62-21-5724 377 www.daikin.co.id

Kepada Yth.
Chief Engineering / General Affair Dept.
Di Tempat.

Perihal : Surat Perkenalan dan Penawaran Pengecekan Gratis Kondisi AC Existing

Dengan Hormat,

Kami yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Heldrian
Jabatan : Senior Sales Officer
Kontak/E-mail : 08118196475 / heldrian@daikin.co.id

Kami dari PT. Daikin Airconditioning Indonesia selaku principal dari produk brand Daikin yang mana merupakan perusahaan asal Jepang yang berfokus dalam produk Air Conditioner.

Bersama surat ini kami bermaksud untuk memperkenalkan diri dan menawarkan pengecekan kondisi AC yang terpasang pada perusahaan yang Bapak / Ibu kelola secara gratis.

Adapun tujuan kami mengadakan kegiatan ini adalah :

- Mengetahui kinerja sistem AC yang berjalan pada saat ini guna mengetahui tingkat efisiensi AC karena sebagaimana diketahui sistem AC merupakan sistem yang banyak berkontribusi dalam konsumsi biaya listrik.
- Menjalin hubungan baik dengan account industri.
- Memberikan konsultasi dan pelatihan mengenai sistem AC.

Kegiatan pengecekan sistem existing yang kami lakukan bersifat tanpa biaya (*Free*) dengan jadwal yang diatur terlebih dahulu oleh kami. apabila Bapak atau Ibu bersedia silahkan menghubungi kami pada kontak yang tertera di atas.

Semoga dengan kegiatan ini dapat memberikan manfaat bagi perusahaan Bapak / Ibu serta terjalin hubungan B2B yang baik antara Daikin dengan account industri. Atas perhatiannya, saya sampaikan terima kasih banyak.

Hormat kami,

Heldrian

Senior Sales Officer

Fax : (021) 572 4377 (Sales) Fax : (021) 572 4366 (HR) Fax : (021) 572 4356 (Admin)
Fax : (021) 296 61950 (Service & Spare Part)

Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.19. Pembuatan Surat Perkenalan dan Penawaran Pengecekan Gratis Kondisi AC Existing

9. Menemani melakukan kunjungan atau *sales canvassing* projek-projek seperti ke Kawasan Industri, Rumah Sakit, dan Hotel.
 - a. Mengunjungi tempat-tempat potensial seperti Kawasan Industri di Cikupa, Rumah Sakit di sekitar Tangerang, dan Hotel yang memiliki potensial yang cukup baik.
 - b. Memberikan pelayanan pengecekan *Air Conditioner* (AC) gratis *brand* apapun selain Daikin.
 - c. Memberikan undangan seminar untuk tempat potensial untuk meningkatkan pengetahuan pihak *Purchasing* dan *Chief Engineer* tempat potensial tersebut.
 - d. Melakukan *sales canvassing* ke tempat potensial untuk meningkatkan penjualan produk-produk *Air Conditioner* (AC) Daikin (Sky Air, VRV, Packaged, dll).

10. Membantu membuat rekapitulasi laporan penjualan harian (*daily sales report*) apabila ada penjualan pada tanggal tersebut.

- Melakukan rekapan penjualan produk *Air Conditioner* (AC) yang diberikan oleh setiap pihak *dealer* secara harian dalam bentuk data Microsoft Excel.
- Setelah itu, melakukan penghitungan poin penjualan dari setiap produk yang telah di jual. Single Split Inverter memiliki 1 poin penjualan, Multi S2 memiliki 2 poin penjualan, Multi S3 memiliki 3 poin penjualan, *Air Conditioner* (AC) SMS dan Smile memiliki 1 poin penjualan untuk tiap masing-masing pembelian.
- Semakin banyak poin penjualan yang didapat oleh pihak *dealer*, maka semakin besar bonus *reward* untuk pihak *dealer*.

Name of Dealer	Area	Sales	Inverter			TOTAL									
			MultiS 2	MultiS 3	Biasa	KEL 1	KEL 2	KEL 3	MQPA	VRV	Purifier	STV	STC	FVRN	
CV.JAYA MAKMUR ANUGERAH	Serpong	Heldrian		3	53	391						116	219		
MUK KOO	Tangerang City	Heldrian			13	425						100	312		
SUHIANTO	Karawaci	Heldrian													
PT. VISION MANDIRI ABADI	Serpong	Heldrian			5	63						23	35		
PT.BAHAGIA SUKSES SENTOSA	Tangerang City	Heldrian			11	100							89		
JULIUS DARMA PT	Cipondoh	Heldrian	12	66	117	444						75	174		
PT.BEST PRICE ELEKTRONIK INDONESIA	Serpong	Heldrian			9	55						16	30		
PT.SINAR JAYA INDONESIA ELECTRONIC	Cilegon	Heldrian			5	200						58	137		
PT.SAMUDERA TATA UDARA	Serpong	Heldrian			3	34						14	17		
			1.712	12	69	216	1.712	0	0	0	0	0	402	1.013	0
			1.712				1.712	0	0	0	0				

HP	Qty	Type	Qty
<1HP	307	Inv	216
>1HP	817	Non Inv	1.496
	1.124		1.712

Sumber : Data Penulis, 2019

Gambar 3.20. Pembuatan Closing Sales Report Untuk Bulan Mei 2019

11. Membantu membuat rekapitulasi *monthly closing sales* untuk menghitung total penjualan yang ada.

- Melakukan total rekapan penjualan setiap pihak *dealer* setiap bulan.
- Setelah itu, melakukan total penghitungan poin penjualan dari setiap produk yang telah di jual oleh setiap pihak *dealer*.
- Semakin banyak poin penjualan yang dikumpulkan dalam waktu 1 bulan oleh pihak *dealer*. Maka pihak *dealer* akan mendapatkan bonus *reward* sesuai dengan kesepakatan PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang.

12. Membantu membuat daftar *marketing support* untuk *dealer* dalam bentuk membuat daftar rak *display* PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang, distribusi *shop sign* di toko *dealer*, dan pemberian kartu nama *dealer* sebagai *authorized dealer* PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang.
- a. Mengirimkan permintaan kepada pihak *Marketing Division* di PT. Daikin Airconditioning Indonesia kantor pusat untuk pengadaan *marketing support*.
 - b. Setelah menunggu proses pembuatan produk *marketing support* seperti rak *display* Daikin Airconditioning, *shop sign* di toko *dealer*, dan pemberian kartu nama *dealer* sebagai *authorized dealer* Daikin Airconditioning. Maka produk *marketing support* akan dikirimkan dari kantor pusat PT. Daikin Airconditioning Indonesia ke kantor PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang.
 - c. Melakukan pengiriman produk *marketing support* ke pihak *dealer* secara langsung.

3.3.2 Kendala yang Ditemukan

Setiap perusahaan dan bisnis memiliki permasalahan dan kendala yang menghambat perusahaan untuk maju dan berkembang. Termasuk perusahaan PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang. Kendala yang ditemukan saat melakukan praktik kerja magang di PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang yaitu:

1. *Purchase Order* (PO) yang diterima via *e-mail* atau diterima langsung dari *dealer*, memiliki kesalahan dalam penulisan kode produk di *Purchase Order* (PO) sehingga mempersulit untuk diproses oleh *Admin Sales* menjadi *sales order*.
2. Informasi mengenai produk unit maupun informasi lain yang berkaitan dengan produk *Air Conditioner* (AC) Daikin yang diberikan ke *dealer* memiliki kesalahpahaman atau perbedaan informasi yang ditangkap oleh pihak *dealer*.

3. Adanya perbedaan harga produk kompetitor yang berbeda-beda dari beberapa *dealer* dalam melakukan *input price comparison* produk antara Daikin dengan kompetitor lainnya.
4. Adanya beberapa hal yang harus dipersiapkan saat melakukan *approach* dengan pihak Pet Kingdom sebagai *new channel for Air Purifier*.
5. Adanya permasalahan antara pihak *dealer* dengan pihak Daikin Airconditioning. Sehingga merusak relasi antara pihak *dealer* dengan pihak Daikin Airconditioning Indonesia.
6. Mendapat penolakan dari pihak keamanan tempat potensial saat melakukan kunjungan atau *sales canvassing* proyek-proyek seperti ke Kawasan Industri, Rumah Sakit, Hotel. Adanya hambatan jika pihak *Purchasing* dan *Chief Engineer* tidak memberikan respon atau *feedback* atas *sales canvassing* yang telah dilakukan.
7. Adanya kendala proses terlalu lama saat membuat daftar *marketing support* untuk *dealer* dalam bentuk membuat daftar rak *display* PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang, distribusi *shop sign* di toko *dealer*, dan pemberian kartu nama *dealer* sebagai *authorized dealer* PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang.

3.3.3 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Kendala yang ada dan dihadapi saat menjadi *Business Development*, memiliki solusi yang dapat direalisasikan sehingga dapat menyelesaikan permasalahan yang ditemukan. Berikut ini solusi atas permasalahan yang ada di PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang:

1. Jika *Purchase Order* (PO) yang diterima via *e-mail* atau diterima langsung dari *dealer*, memiliki kesalahan dalam penulisan kode produk di *Purchase Order* (PO) sehingga mempersulit untuk diproses oleh *Admin Sales* menjadi *sales order*. Maka saat mengambil *Purchase Order* (PO) yang diterima via *e-mail* atau diterima langsung dari *dealer* harus dilakukan pengecekan agar

kode produk tidak ada yang keliru dan jika ada kesalahan maka segera menghubungi pihak *dealer* untuk meminta kode produk direvisi lebih lanjut.

2. Jika informasi mengenai produk unit maupun informasi lain yang berkaitan dengan produk *Air Conditioner (AC)* Daikin yang diberikan ke *dealer* memiliki kesalahpahaman atau perbedaan informasi yang ditangkap oleh pihak *dealer*. Maka meminta pihak *dealer* menjelaskan kembali informasi yang telah disampaikan, untuk mengecek kesalahan informasi atau kesalahpahaman.
3. Jika terdapat perbedaan harga produk kompetitor yang berbeda-beda dari beberapa *dealer* dalam melakukan *input price comparison* produk antara Daikin dengan kompetitor lainnya. Maka memilih harga produk kompetitor yang lebih mahal.
4. Diperlukan beberapa hal yang harus dipersiapkan saat melakukan *approach* dengan pihak Pet Kingdom sebagai *new channel for Air Purifier*. Agar seminar yang dilakukan akan meningkatkan penjualan *Air Purifier*.
5. Jika adanya permasalahan antara pihak *dealer* dengan pihak Daikin Airconditioning Indonesia. Sehingga merusak relasi antara pihak *dealer* dengan pihak Daikin Airconditioning Indonesia. Maka harus mendengarkan terlebih dahulu masalah, kritik, dan saran dari pihak *dealer* maka baru memberikan respon dan *feedback* untuk pihak *dealer*. Jika ada kesalahan dari pihak PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang, maka harus mengakui kesalahan. Jika kesalahan ada di pihak *dealer*, maka tidak langsung menyalahkan karena harus menjaga hubungan baik dengan *dealer*.
6. Jika mendapat penolakan dari pihak keamanan tempat potensial saat melakukan kunjungan atau *sales canvassing* proyek-proyek seperti ke Kawasan Industri, Rumah Sakit, Hotel. Maka mencari tempat potensial lainnya. Jika ada hambatan yaitu pihak

Purchasing dan *Chief Engineer* tidak memberikan respon atau *feedback* atas *sales canvassing* yang telah dilakukan. Maka segera hubungi pihak *Purchasing* dan *Chief Engineer* tempat potensial untuk mengetahui respon atas *sales canvassing* proyek-proyek seperti ke Kawasan Industri, Rumah Sakit, Hotel.

7. Jika adanya kendala saat proses pembuatan *marketing support* yang cukup lama untuk *dealer* dalam pembuatan daftar *marketing support* untuk *dealer* dalam bentuk membuat daftar rak *display* PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang, distribusi *shop sign* di toko *dealer*, dan pemberian kartu nama *dealer* sebagai *authorized dealer* PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang. Diperlukan mengingatkan pihak pusat untuk segera mempercepat proses pembuatan *marketing support*.

3.3.4 Realisasi Kerja Magang

Minggu	Pada Hari	Pekerjaan yang dilakukan
1.	10 Juni 2019 – 14 Juni 2019	<p>1. <i>Training</i> lebih mendalam tentang PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang tentang cara kerja, <i>company profile</i>, total penjualan tahunan, target penjualan di tahun selanjutnya, dll.</p> <p>2. Pembuatan permintaan POP dan POP UP <i>Sticker</i> Daikin untuk <i>marketing support dealer</i> resmi Daikin.</p>

Minggu (lanjutan)	Pada Hari (lanjutan)	Pekerjaan yang dilakukan (lanjutan)
1. (lanjutan)	10 Juni 2019 – 14 Juni 2019 (lanjutan)	<p>3. Input Purchase Order melalui <i>Enterprise Resources Planning</i> SAP.</p> <p>4. Pembuatan <i>Daily Sales Report</i> untuk bulan Mei 2019.</p> <p>5. Pembuatan <i>Monthly Sales Report</i> untuk bulan Mei 2019.</p> <p>6. Pembuatan <i>Sales Point</i> untuk bulan April 2019.</p> <p>7. Pembuatan <i>Sales Point</i> untuk bulan Mei 2019.</p> <p>8. Kunjungan ke toko <i>dealer</i> untuk memberitahu total penjualan <i>dealer</i> resmi Daikin.</p> <p>9. Analisis tujuan adanya “X-perience Zone” di PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang.</p> <p>10. Kunjungan ke Pet Kingdom untuk <i>approach</i> kerjasama berupa penyelenggaraan seminar tentang <i>Air Purifier</i>.</p> <p>11. Kunjungan ke Rumah Sakit Insani Tangerang untuk kerjasama dengan pihak <i>Chief Engineering</i> untuk penawaran kerjasama dan pengecekan <i>Air Conditioner</i> apapun selain <i>Air Conditioner</i> Daikin.</p>

Minggu (lanjutan)	Pada Hari (lanjutan)	Pekerjaan yang dilakukan (lanjutan)
2.	17 Juni 2019 – 21 Juni 2019	<p>1. Rapat dengan <i>Head Branch</i> Tangerang untuk membahas lebih lanjut tentang alur kerja PT. Daikin Airconditioning Indonesia.</p> <p>2. Pelatihan lebih lanjut tentang <i>Job Description</i> bagian <i>Sales</i> dan <i>Business Development</i>.</p> <p>3. Membuat proses bisnis PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang dalam bentuk <i>flowchart</i>.</p> <p>4. Melakukan <i>price comparison</i> antara <i>Air Conditioner</i> Daikin dengan <i>Air Conditioner</i> Sharp, Panasonic, dan Bestlife sesuai ukuran dan harga.</p> <p>5. Pembuatan video perpisahan untuk <i>Chief Executive Officer</i> Daikin Isao Tsumura.</p> <p>6. Kunjungan ke toko <i>dealer</i> CV. Jaya Makmur Anugerah mengetahui kendala yang dialami oleh <i>dealer</i>.</p> <p>7. Presentasi tentang definisi <i>Authorized Dealer Air Conditioner</i>, <i>Air Conditioner Shop</i>, dan <i>Professional Shop</i>.</p> <p>8. Pembuatan Data Surat Jalan (<i>Delivery Order</i>) bulan Mei 2019.</p>

Minggu (lanjutan)	Pada Hari (lanjutan)	Pekerjaan yang dilakukan (lanjutan)
2. (lanjutan)	17 Juni 2019 – 21 Juni 2019 (lanjutan)	<p>9. Kunjungan ke Mirabella Convention & Spa Anyer untuk melakukan kerjasama penawaran pengecekan <i>Air Conditioner</i> dan seminar Daikin.</p> <p>10. Kunjungan ke Hotel Aston Marina Anyer untuk penawaran pengecekan <i>Air Conditioner</i> dan seminar Daikin.</p> <p>11. Kunjungan ke Hotel Novus Jiva Anyer untuk penawaran pengecekan <i>Air Conditioner</i> dan seminar Daikin.</p> <p>12. Kunjungan ke Hotel Pesona Krakatau untuk penawaran pengecekan <i>Air Conditioner</i> dan seminar Daikin.</p>
3.	24 Juni 2019 – 28 Juni 2019	<p>1. Rapat dengan pihak PT. Indosurya untuk pemasangan <i>Air Conditioner Ducting</i> dan Kwh Meter.</p> <p>2. Kunjungan ke toko <i>dealer</i> PT. Kampi Miguna Sinukarta.</p> <p>3. Presentasi <i>Summary Visit Authorized Dealer</i> PT. Kampi Miguna Sinukarta.</p>

Minggu (lanjutan)	Pada Hari (lanjutan)	Pekerjaan yang dilakukan (lanjutan)
3. (lanjutan)	24 Juni 2019 – 28 Juni 2019 (lanjutan)	<p>4. Observasi alur kerja di PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang.</p> <p>5. Pembuatan tabel ukuran pipa untuk Pertamina Subang karena hasil sebelumnya tidak sesuai ketentuan dan prosedur yang berlaku.</p> <p>6. Pembuatan data pribadi pihak <i>dealer Air Conditioner Shop</i> untuk perjalanan ke Bangkok Pattaya jika telah mengumpulkan 100 poin penjualan berdasarkan prosedur dan tata cara yang di PT. Daikin Airconditioning Indonesia.</p> <p>7. Pembuatan data <i>Bring Back Product</i> untuk barang yang tidak sesuai dengan <i>Sales Order</i> dan <i>Delivery Order</i>.</p> <p>8. Kunjungan ke toko <i>dealer Air Conditioner Shop</i> yaitu Seven Electronics Bumi Serpong Indah untuk memberikan <i>marketing support</i> berupa kipas dan <i>flyer</i> produk Daikin Multi S.</p> <p>9. Membantu memberikan <i>product knowledge</i> untuk <i>Sales Promotion</i> khusus produk Daikin di berbagai toko <i>dealer</i>.</p>

Minggu (lanjutan)	Pada Hari (lanjutan)	Pekerjaan yang dilakukan (lanjutan)
3. (lanjutan)	24 Juni 2019 – 28 Juni 2019 (lanjutan)	10. Melakukan pendaftaran Daikin Multi S <i>Campaign Promotion</i> ke pihak Seven Electronics.
4.	1 Juli 2019 – 5 Juli 2019	<p>1. Pembuatan Surat Perkenalan dan Penawaran Pengecekan Gratis kondisi <i>Air Conditioner</i> dan juga seminar Daikin.</p> <p>2. Presentasi <i>daily work report</i> dari awal praktik kerja magang yang dimonitori oleh <i>Senior Sales Officer</i>.</p> <p>3. Pembuatan desain untuk ikon gambar di presentasi milik <i>Senior Sales Officer</i>.</p> <p>4. Kunjungan ke beberapa kawasan industri daerah Tangerang untuk melakukan kerjasama dengan pihak <i>Chief Engineering</i> untuk penawaran kerjasama dan pengecekan <i>Air Conditioner</i>.</p> <p>5. Kunjungan ke <i>dealer</i> PROSHOP atau <i>Professional Shop</i> Daikin yaitu PT. Mitra Warga daerah Gading Serpong.</p> <p>6. Pengenalan proses sistem pengiriman <i>softcopy</i> dan <i>hardcopy</i> katalog harga <i>spare part</i>, <i>freon</i>, dan pipa dari pihak <i>sales</i> ke pihak direktur, pemilik toko <i>dealer</i>, dan admin <i>dealer</i>.</p>

Minggu (lanjutan)	Pada Hari (lanjutan)	Pekerjaan yang dilakukan (lanjutan)
4. (lanjutan)	1 Juli 2019 – 5 Juli 2019 (lanjutan)	<p>7. Kunjungan ke Semi Modern Channel (SMC) yaitu Seven Electronics di kawasan Gading Serpong sebagai salah satu <i>dealer</i> Daikin.</p> <p>8. Pendaftaran kerjasama tentang penjualan Daikin Multi S dengan Seven Electronics di kawasan Gading Serpong.</p> <p>9. Pemberian <i>product knowledge</i> ke <i>Sales Promotion</i> Seven Electronics di kawasan Gading Serpong.</p>
5.	8 Juli 2019 – 12 Juli 2019	<p>1. Diskusi dengan <i>Head Branch</i> Tangerang untuk laporan praktik kerja magang.</p> <p>2. Pembuatan Video ucapan Terima Kasih dari <i>dealer</i> cabang Tangerang untuk <i>Chief Executive Officer</i> Daikin yaitu Isao Tsumura.</p> <p>3. Observasi alur kerja di PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang.</p> <p>4. Mempelajari Survey Kepuasan Pelanggan yaitu <i>dealer</i>.</p> <p>5. Kunjungan ke pihak <i>dealer</i> baru Daikin yaitu PT. Unggul Abadi Elektrindo untuk pembahasan biaya dan bonus yang diperoleh saat menjadi <i>dealer</i>.</p>

Minggu (lanjutan)	Pada Hari (lanjutan)	Pekerjaan yang dilakukan (lanjutan)
5. (lanjutan)	8 Juli 2019 – 12 Juli 2019 (lanjutan)	<p>6. Mencari produk <i>Air Purifier</i> dari <i>dealer</i> resmi Daikin yang berjualan di <i>online shop</i> seperti Shopee, Tokopedia, Bukalapak, dll.</p> <p>7. Melakukan revisi proses bisnis PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang dalam bentuk <i>flowchart</i>.</p> <p>8. Analisis fenomena alur kerja di PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang.</p>
6.	15 Juli 2019 – 19 Juli 2019	<p>1. Kunjungan ke PT. Sandrafine Garment untuk penawaran seminar dan pelatihan tentang <i>Air Conditioner</i> Daikin.</p> <p>2. Kunjungan ke PT. Pan Brothers untuk penawaran seminar dan pelatihan tentang <i>Air Conditioner</i> Daikin.</p> <p>3. Kunjungan ke PT. APLUS Pacific untuk penawaran seminar dan pelatihan tentang <i>Air Conditioner</i> Daikin.</p> <p>4. Kunjungan ke PT. IKAD Ubin Keramik untuk penawaran seminar dan pelatihan tentang <i>Air Conditioner</i> Daikin.</p>

Minggu (lanjutan)	Pada Hari (lanjutan)	Pekerjaan yang dilakukan (lanjutan)
6. (lanjutan)	15 Juli 2019 – 19 Juli 2019 (lanjutan)	5. Kunjungan ke PT. Premiere Ceramica untuk penawaran seminar dan pelatihan tentang <i>Air Conditioner</i> Daikin.
		6. Kunjungan ke PT. Ching Luh Indonesia untuk penawaran seminar dan pelatihan tentang <i>Air Conditioner</i> Daikin.
		7. Kunjungan ke PT. Hankook Ceramic (Saint James) untuk penawaran seminar dan pelatihan tentang <i>Air Conditioner</i> Daikin.
7.	22 Juli 2019 – 26 Juli 2019	<p>1. Melakukan kunjungan ke beberapa <i>dealer</i> untuk tetap menjaga dan membangun relasi yang baik dengan <i>dealer</i>.</p> <p>2. Membantu memberikan informasi mengenai produk unit maupun informasi lainnya berkaitan dengan produk <i>Air Conditioner</i> Daikin.</p> <p>3. <i>Input price comparison</i> produk <i>Air Conditioner</i> Daikin dengan merek <i>Air Conditioner</i> Sharp, Bestlife, Agree, dan Panasonic.</p> <p>4. Rekapitulasi biaya kirim <i>Air Conditioner</i> Daikin ke <i>dealer</i> resmi Daikin.</p>

Minggu (lanjutan)	Pada Hari (lanjutan)	Pekerjaan yang dilakukan (lanjutan)
7. (lanjutan)	22 Juli 2019 – 26 Juli 2019 (lanjutan)	<p>5. Membuat rekapitulasi laporan penjualan harian atau <i>Daily Sales Report</i>.</p> <p>6. Observasi alur kerja di PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang.</p>
8.	29 Juli 2019 – 2 Agt 2019	<p>1. Melakukan kunjungan ke beberapa <i>dealer</i> untuk tetap menjaga dan membangun relasi yang baik dengan <i>dealer</i>.</p> <p>2. <i>Input price comparison</i> produk <i>Air Conditioner</i> Daikin dengan merek <i>Air Conditioner</i> Sharp, Bestlife, Agree, dan Panasonic.</p> <p>3. Cek produk <i>Air Purifier</i> Daikin dengan merek <i>Air Purifier</i> lainnya.</p> <p>4. <i>Sales Canvassing</i> ke proyek-proyek seperti kawasan industri yang berdomisili di Tangerang.</p> <p>5. Presentasi Hasil Laporan Magang di PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang dimonitori oleh <i>Assistant Manger Sales / Head Branch</i> Daikin Tangerang.</p> <p>6. Mencari produk <i>Air Purifier</i> dari <i>dealer</i> resmi Daikin yang melakukan penjualan di <i>online shop</i>.</p>

Minggu (lanjutan)	Pada Hari (lanjutan)	Pekerjaan yang dilakukan (lanjutan)
8. (lanjutan)	29 Juli 2019 – 2 Agt 2019 (lanjutan)	7. Rekapitulasi <i>monthly closing sales</i> untuk total penjualan dalam bulan Juli 2019.
		8. Menganalisis kegunaan “X-perience Zone” di PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang.
9.	5 Agt 2019 – 9 Agt 2019	1. Rekapitulasi <i>daily sales report</i> pada hari yang terdapat penjualan atau sesuai tanggal <i>sales order</i> dari pihak <i>dealer</i> .
		2. Analisis alur kerja PT. Daikin Airconditioning Indonesia secara keseluruhan dari hulu ke hilir.
		3. Melakukan kunjungan ke beberapa <i>dealer</i> untuk membangun relasi yang baik.
		4. Melakukan <i>price comparison</i> harga <i>Air Conditioner</i> Daikin dengan beberapa kompetitor lainnya.
		5. Presentasi hasil kunjungan ke kawasan industri untuk mengetahui prospek bisnis <i>Air Conditioner</i> Daikin.
		6. Rekapitulasi Surat Jalan atau <i>Delivery Order</i> untuk mengirimkan barang sesuai <i>Sales Order</i> dari pihak <i>dealer</i> .

Minggu (lanjutan)	Pada Hari (lanjutan)	Pekerjaan yang dilakukan (lanjutan)
9. (lanjutan)	5 Agt 2019 – 9 Agt 2019 (lanjutan)	7. Observasi kendala dalam operasional di PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang. 8. Membantu menerima <i>Purchase Order</i> (PO) via <i>e-mail</i> .

Sumber : Data Penulis, 2019

Tabel 3.1 Realisasi Kerja Magang di PT. Daikin Airconditioning Indonesia cabang Tangerang