

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi



Gambar 3.1 Kedudukan Magang

Sumber : Data Pribadi Penulis,2020

Pada kerja magang di PT. Sinar Maju Inoac penulis ditempatkan pada *staff* bagian *Sales & Marketing*. Penulis diberikan tugas serta berkoordinasi dengan kepala bagian Sales dan Marketing yang bernama Hoki Hermawan. Penulis datang dan bekerja di kantor sebanyak 5 kali dalam 1 minggu , dimulai dari hari Senin sampai hari Jumat. Penulis selalu berkomunikasi dengan atasan dalam penyelesaian tugas yang diberikan. Penulis juga harus melaksanakan tugas yang diberikan dan sesuai dengan arahan yang diterima. Penulis juga berkomunikasi dengan komisaris dan staf bagian sales dan marketing.

3.2 Tugas yang dilakukan

Penulis melakukan kerja magang di bagian *Sales & Marketing* pada PT. Sinar Maju Inoac dimulai dari tanggal 15 Juni –11 September 2020. Selama menjalani praktek kerja magang penulis fokus melakukan komunikasi dengan bagian Sales dan Marketing. Selama penulis melakukan kerja magang selama 60 hari, penulis diberikan tugas sebagai berikut:

Table 3.1 Detail Pekerjaan

No	Pekerjaan	Tujuan	Koordinasi	Frekuensi	Hasil
1.	Menganalisis SWOT Perusahaan PT Sinar Maju Inoac	<ol style="list-style-type: none"> Lebih mengenal perusahaan , tentang kekuatan , kelemahan , peluang dan ancaman perusahaan Dapat mengerjakan pekerjaan lebih mudah karena penulis sudah memahami tentang perusahaan 	Hoki Hermawan (<i>Kepala Bagian Sales dan Marketing Komisaris</i>)	1 Hari	Penulis lebih mendalami tentang perusahaan sehingga kedepannya dapat mengerjakan tugas dengan sesuai
2.	Membuat Email Perusahaan	<ol style="list-style-type: none"> Agar konsumen lebih mudah dalam berkomunikasi dengan perusahaan Meningkatkan layanan perusahaan 	Hoki Hermawan (<i>Kepala Bagian Sales dan Marketing Komisaris</i>)	2 Hari	Penulis mendapatkan pengalaman baru , untuk membuat email perusahaan secara resmi

		terhadap <i>customer</i>			
3.	Membuat WhatsApp Business	1. Memudahkan para konsumen melakukan komunikasi dengan perusahaan 2. Meningkatkan layanan perusahaan terhadap <i>customer</i>	Hoki Hermawan (<i>Kepala Sales dan Marketing dan Komisaris</i>)	2 Hari	Penulis mendapatkan pengetahuan baru dalam membuat dan merapikan Business Tools di WhatsApp Business
4.	Membuat Design untuk Content Marketing yang akan diedarkan kepada konsumen	1.Membuat konsep ide dan <i>content</i> yang akan digunakan untuk iklan <i>digital</i> 2.Memberikan informasi tentang perusahaan kepada banyak orang 3.Memperluas jangkauan <i>target market</i> perusahaan.	Hoki Hermawan (<i>Kepala Bagian Sales dan Marketing</i>)	1 Bulan	Penulis mendapatkan pengetahuan baru dalam membuat design untuk meningkatkan <i>brand awareness</i> . Dan membuat <i>desain</i> agar menarik perhatian para konsumen
5.	Membuat Page Facebook untuk PT Sinar Maju	1. Untuk meningkatkan <i>brand awareness</i> perusahaan	Hoki Hermawan (<i>Kepala Bagian Sales dan</i>	2 Hari	Penulis mendapatkan pembelajaran dalam pembuatan dan merapikan

	Inoac	<p>2. Memudahkan konsumen dalam melakukan pembelian</p> <p>3. Memperluas jangkauan <i>target market</i> perusahaan</p>	<i>Marketing)</i>		<i>Facebook Page</i> dalam suatu Bisnis
6.	Bertemu Dengan Konsumen PT Sinar Maju Inoac	<p>1. Untuk melakukan penjualan produk kepada salah satu konsumen</p> <p>2. Meningkatkan <i>customer loyalty</i></p>	Hoki Hermawan (<i>Kepala Bagian Sales dan Marketing)</i>	1 Hari	Penulis mendapatkan pengetahuan baru dalam menghadapi konsumen dan cara menjelaskan produk kepada konsumen
7.	Melakukan validasi data customer PT Sinar Maju Inoac	<p>1. untuk mengetahui tipe <i>customer</i> – <i>customer</i> PT Sinar Maju Inoac</p> <p>2. Untuk mengetahui data – data <i>customer</i> dikumpulkan menjadi satu</p> <p>3. Untuk menjaga</p>	Seluruh tim bagian <i>Sales Marketing</i>	3 Bulan	Penulis mendapatkan pengetahuan baru untuk berkomunikasi dengan tim dalam melakukan pekerjaan dan juga meningkatkan kerja sama tim , sehingga minimnya dalam

		<p>hubungan dengan <i>customer</i> yang sudah melakukan order</p>			<p>melakukan kesalahan</p>
--	--	---	--	--	----------------------------

3.3 Uraian pelaksanaan magang

1.3.1 Proses Pelaksanaan & Implementasi Kerja Magang

Selama penulis melakukan kerja magang, terdapat tugas yang diberikan oleh atasan terkait dengan *Sales & Marketing* Produk. Berikut uraian pekerjaan yang dilakukan penulis selama menjalan kegiatan kerja magang:

1. Menganalisis SWOT Perusahaan PT Sinar Maju Inoac

Pada saat hari pertama penulis melakukan kerja magang , penulis yang disupervisi oleh bapak Hoki Hermawan sebagai Kepala bagian *Sales & Marketing* ditugaskan untuk membuat *SWOT* analisis perusahaan dan penulis diberikan waktu selama 1 hari untuk mengerjakan analisis *SWOT* ini. Analisis *SWOT* adalah suatu teknik dalam merencanakan strategi yang bermanfaat untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan , peluang dan ancaman dalam suatu proyek (Jurnal.id,2019). *SWOT* memiliki kegunaan untuk memaksimalkan kekuatan untuk mengambil keuntungan dari peluang yang ada dan juga mengatasi kelemahan , menggunakan kekuatan untuk menghadapi ancaman yang ada dan yang terakhir mengatasi kelemahan untuk membuat ancaman menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman yang baru(Jurnal.id,2019)..

Penulis melakukan analisis *SWOT* dengan cara melakukan pertanyaan kepada pihak *internal* yaitu kepada Komisaris dan Kepala Sales dan Marketing. Untuk data *external* penulis mencari data sekunder di

internet. Dengan membuat *SWOT* analisis ini penulis mengetahui lebih dalam lagi tentang perusahaan , sehingga penulis dapat melakukan pekerjaan dengan benar dan sesuai. *SWOT* tersebut digunakan agar dapat mengevaluasi kekuatan , kelemahan , peluang dan ancaman yang dimiliki oleh perusahaan. Sehingga perusahaan menjadi lebih siap dalam membuat perencanaan. Pesaing utama yang dihadapi oleh Inoac adalah perusahaan Royal Foam.

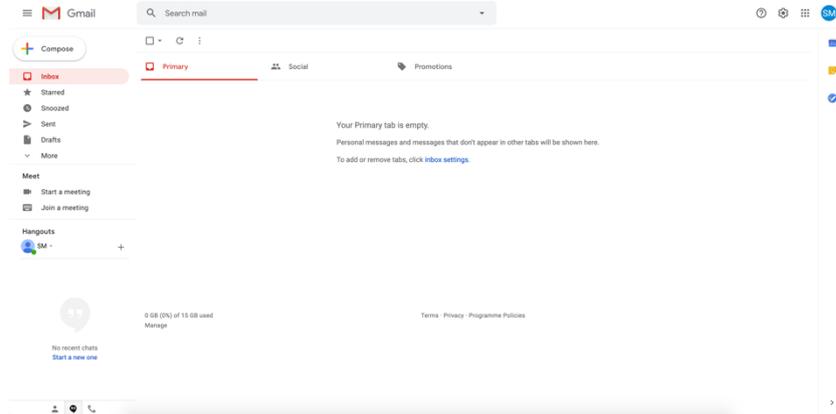
<p>STRENGTHS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memiliki harga yang cukup rendah dibanding pesaingnya • Memiliki Gudang yang cukup besar • Cepat dalam melakukan pengiriman barang 	<p>WEAKNESSES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tidak dapat menjangkau seluruh Indonesia • Kurangnya layanan dalam melakukan interaksi dengan konsumen
<p>OPPORTUNITIES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bisa membuat Gudang diseluruh Indonesia • Dapat melakukan digitalisasi agar membuat brand awareness menjadi luas 	<p>THREATS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bisa kalah saing dengan para competitor yang sudah meluaskan jangkauannya • Kalah saing harga dengan competitor

Gambar 3.2 SWOT Analisis PT Sinar Maju Inoac

Sumber: Data Pribadi Penulis, 2020

2. Membuat Email Perusahaan

Perusahaan belum mempunyai *email* perusahaan sebelum penulis melakukan praktek kerja magang. Hal ini mengakibatkan perusahaan tidak terlihat profesional , kurangnya layanan kepada konsumen serta tidak adanya data pemberitahuan pembuatan invoice , pemberitahuan invoice akan jatuh tempo dan juga pemberitahuan telah lewat jatuh tempo atau *overdue*. Sebelum adanya email perusahaan , perusahaan hanya menggunakan via telepon atau datang ke kantor. Sehingga penulis diberikan tugas untuk membuat email perusahaan yaitu SMInoac@gmail.com. Penulis mengerjakan tugas ini selama 2 hari dan tugas ini disupervisi oleh Komisaris dan Kepala *Sales & Marketing*.



Gambar 3.3 Email Perusahaan PT Sinar Maju Inoac

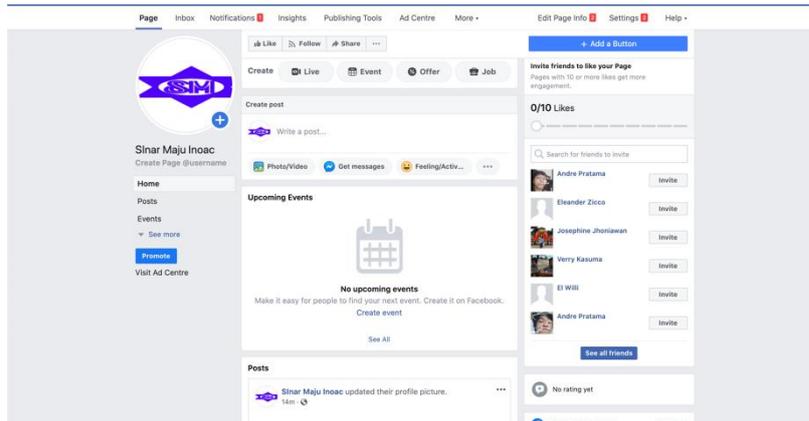
Sumber: Data Pribadi Penulis, 2020

Setelah perusahaan dibuktikan *email* perusahaan , *email* tersebut digunakan untuk sarana surat menyurat kepada konsumen atau konsumen kepada perusahaan. Dengan adanya *email* perusahaan membuat perusahaan lebih terlihat *profesional* dan juga menambahkan layanan kepada konsumen untuk pembuatan invoice , pemberitahuan invoice akan jatuh tempo dan juga pemberitahuan telah lewat jatuh tempo atau *overdue*.

3. Pembuatan Page Facebook PT Sinar Maju Inoac

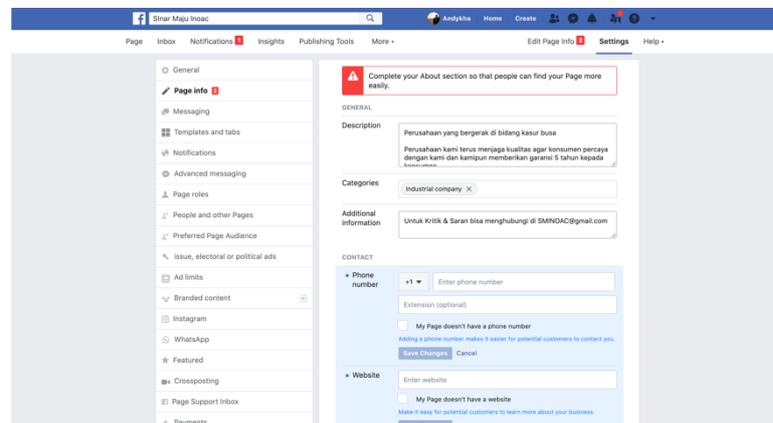
Awalnya perusahaan tidak memiliki *Facebook* perusahaan. Pada satu waktu, perusahaan bertanya kepada penulis tentang iklan digital , penulis menjelaskan tentang menggunakan *facebook ads* kemudian penulis mendapatkan tugas untuk membuat *page facebook* perusahaan. Karena dengan menggunakan *facebook ads* ini memiliki banyak keuntungan yaitu lebih hemat biaya dan waktu , karena di *facebook ads* dapat menentukan biaya sesuai dengan *budget* perusahaan dan juga hanya memerlukan beberapa menit untuk membuatnya. Pada saat kita memasang *facebook ads* kita mudah dalam melacaknya tentang iklan tersebut dan juga lebih mudah dalam membuat rencananya dan juga kita lebih mudah dalam menargetkan target market kita.

Penulis membuat *page facebook* dengan nama “Sinar Maju Inoac”. Tugas ini disupervisi oleh Komisariss dan Kepala *Sales & Marketing*. Penulis mengerjakan tugas ini selama 2 hari.



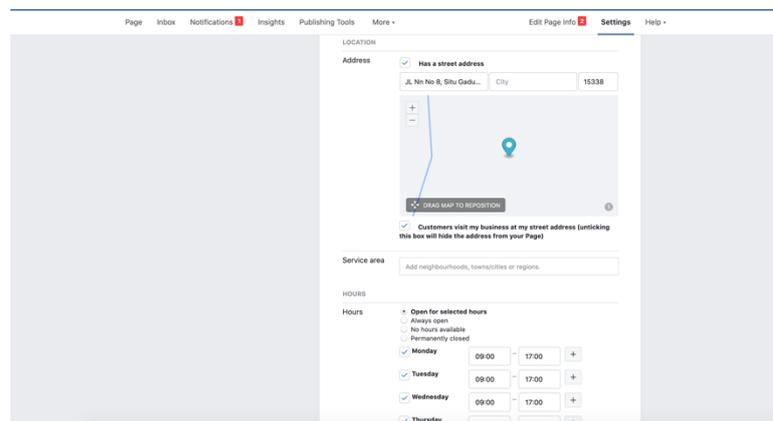
Gambar 3.4 Page Facebook PT Sinar Maju Inoac

Sumber: Data Pribadi Penulis, 2020



Gambar 3.5 Page Facebook PT Sinar Maju Inoac

Sumber: Data Pribadi Penulis, 2020



Gambar 3.6 Page Facebook PT Sinar Maju Inoac

Sumber: Data Pribadi Penulis, 2020

Setelah penulis membuat *page facebook* perusahaan , dengan tujuan untuk menggunakan iklan digital atau bisa disebut dengan *Facebook ads*. Sehingga dengan menggunakan iklan digital perusahaan dapat memperluas *brand awareness* perusahaan dan juga dapat memperluas jangkauan konsumen perusahaan. Yang memegang *Page Facebook* perusahaan adalah penulis.

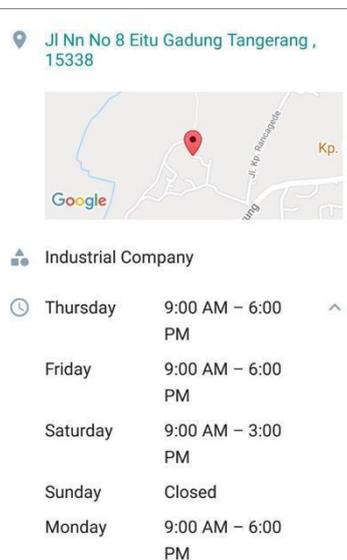
4. Pembuatan *WhatsApp Business* Untuk PT Sinar Maju Inoac

Perusahaan awalnya sudah memiliki *WhatsApp* tetapi tidak mempunyai *WhatsApp* yang khusus untuk bisnis. Karena *WhatsApp* pribadi berbeda dengan *WhatsApp Business* , di dalam *WhatsApp Business* kita dapat melabelkan orang sesuai kategorinya , dan ada fitur *auto text* sehingga perusahaan dapat menjawab pesan sendiri. *WhatsApp* perusahaan di pegang oleh Komisaris sendiri , dengan adanya *WhatsApp* perusahaan membuat lebih tersentralisasi , karena banyak pelanggan hanya berinteraksi melalui *WhatsApp* perusahaan. Itu mengapa pentingnya mempunyai *WhatsApp* perusahaan atau *WhatsApp Business* agar tidak tercampur urusan personal dengan urusan perusahaan. Sehingga jika tidak memiliki *WhatsApp Business* lebih mudah dalam melakukan interaksi dengan konsumen karena kita bisa membalas pesan secara otomatis dan mengkategorikan pesan dengan *labels*. Oleh karena itu , penulis mendapatkan tugas untuk membuat *WhatsApp Business* yang akan digunakan oleh perusahaan. Dalam melakukan pekerjaan ini , penulis disupervisi oleh Komisaris dan juga Kepala *Sales & Marketing*. Penulis mengerjakan tugas ini selama 2 hari.



Gambar 3.7 WhatsApp Business PT Sinar Maju Inoac

Sumber: Data Pribadi Penulis, 2020



Gambar 3.8 WhatsApp Business PT Sinar Maju Inoac

Sumber: Data Pribadi Penulis, 2020

Setelah penulis membuat *WhatsApp Business* perusahaan , sehingga perusahaan lebih mudah dalam melakukan interaksi dengan para konsumennya. Dan juga perusahaan lebih mudah dalam membedakan mana konsumen lama dan konsumen baru karena di *WhatsApp Business*

bisa memberikan label untuk pesannya , di *WhatsApp Business* ada fitur *auto text* sehingga perusahaan

5. Bertemu Dengan Konsumen PT Sinar Maju Inoac

Pada saat melakukan kerja magang , penulis mendapatkan kesempatan untuk ikut Bersama Kepala *Sales & Marketing* untuk mendatangi salah satu toko konsumen. Penulis mendapatkan pengetahuan baru yaitu cara berinteraksi dengan konsumennya dan cara menawarkan produk yang akan dijual, sehingga dalam kesempatan ini , penulis juga memberitahukan bahwa perusahaan sudah menggunakan *email & facebook*. Kemudian pemilik toko memberikan *feedback* bahwa perusahaan sudah lebih profesional dan juga menambahkan layanan untuk para konsumennya.



Gambar 3.9 Foto Bersama Pemilik Toko

Sumber: Data Pribadi Penulis, 2020

6. Membuat Design Untuk *Content Marketing* Yang Akan Diedarkan Ke Konsumen PT Sinar Maju Inoac

Penulis mendapatkan tugas untuk membuat *design* untuk *content marketing* perusahaan. *Content Marketing* adalah proses pemasaran dari kegiatan bisnis untuk membuat dan mendistribusikan konten harus menarik , memperoleh dan melibatkan target konsumen (Karunia S,2019).

Content Marketing ini memiliki fungsi yaitu perusahaan memiliki keunggulan kompetitif dengan perusahaan yang tidak memakai konten marketing , membangun hubungan jangka Panjang dan memberi kepercayaan kepada pelanggan dan mitra bisnis , dan membuat *traffic* lebih banyak di media sosial.

Penulis diberikan kebebasan dalam membuat *desain* sehingga penulis mencari referensi untuk ide yang akan digunakan dalam pembuatan *desain*. Setelah penulis mendapatkan ide referensi , penulis membuat konsep terlebih dahulu untuk dicek dan dikritik oleh Pak Hoki. Jika Pak Hoki belum menyetujuinya maka penulis harus melakukan perbaikan. Dalam tugas ini penulis mendapatkan waktu selama 1 bulan dan disupervisi oleh Kepala *Sales & Marketing*. *Content marketing* ini bertujuan untuk dibagikan di media sosial perusahaan.



Gambar 3.10 Design Brosur PT Sinar Maju Inoac

Sumber: Data Pribadi Penulis, 2020.

7. Melakukan Validasi Data Konsumen PT Sinar Maju Inoac

Penulis mendapatkan tugas yaitu melakukan pendataan toko selaku konsumen perusahaan yang melakukan order selama saya melakukan kerja magang. Data tersebut berupa Nama Toko , Nomor Telepon dan Lokasi dimana toko tersebut berada. Penulis melakukan pekerjaan ini Bersama dengan tim bagian *Sales & Marketing*. Penulis

diberikan waktu untuk pekerjaan tersebut selama 3 bulan. Penulis disupervisi oleh Kepala *Sales & Marketing*. Penulis mendapatkan 70 nama toko yang melakukan order kepada perusahaan. Tujuannya melakukan pendataan ini adalah agar perusahaan dapat menjaga hubungan dengan konsumen yang sudah melakukan order, agar mau melakukan order Kembali di masa yang akan datang. Pendataan ini langsung diberikan kepada tim untuk dilanjutkan melakukan penelitiannya pada saat saya selesai melakukan kerja magang

No	Nama Toko	No. Telepon	Alamat
1	Toko D	0812121212	Banyuwangi
2	Toko B	0812121212	Banyuwangi
3	Toko B	0812121212	Banyuwangi
4	Toko B	0812121212	Banyuwangi
5	Toko B	0812121212	Banyuwangi
6	Toko B	0812121212	Banyuwangi
7	Toko B	0812121212	Banyuwangi
8	Toko B	0812121212	Banyuwangi
9	Toko B	0812121212	Banyuwangi
10	Toko B	0812121212	Banyuwangi
11	Toko B	0812121212	Banyuwangi
12	Toko B	0812121212	Banyuwangi
13	Toko B	0812121212	Banyuwangi
14	Toko B	0812121212	Banyuwangi
15	Toko B	0812121212	Banyuwangi
16	Toko B	0812121212	Banyuwangi
17	Toko B	0812121212	Banyuwangi
18	Toko B	0812121212	Banyuwangi
19	Toko B	0812121212	Banyuwangi
20	Toko B	0812121212	Banyuwangi
21	Toko B	0812121212	Banyuwangi
22	Toko B	0812121212	Banyuwangi
23	Toko B	0812121212	Banyuwangi
24	Toko B	0812121212	Banyuwangi
25	Toko B	0812121212	Banyuwangi
26	Toko B	0812121212	Banyuwangi
27	Toko B	0812121212	Banyuwangi
28	Toko B	0812121212	Banyuwangi
29	Toko B	0812121212	Banyuwangi
30	Toko B	0812121212	Banyuwangi
31	Toko B	0812121212	Banyuwangi
32	Toko B	0812121212	Banyuwangi
33	Toko B	0812121212	Banyuwangi
34	Toko B	0812121212	Banyuwangi
35	Toko B	0812121212	Banyuwangi
36	Toko B	0812121212	Banyuwangi
37	Toko B	0812121212	Banyuwangi
38	Toko B	0812121212	Banyuwangi
39	Toko B	0812121212	Banyuwangi
40	Toko B	0812121212	Banyuwangi
41	Toko B	0812121212	Banyuwangi
42	Toko B	0812121212	Banyuwangi
43	Toko B	0812121212	Banyuwangi
44	Toko B	0812121212	Banyuwangi
45	Toko B	0812121212	Banyuwangi
46	Toko B	0812121212	Banyuwangi
47	Toko B	0812121212	Banyuwangi
48	Toko B	0812121212	Banyuwangi
49	Toko B	0812121212	Banyuwangi
50	Toko B	0812121212	Banyuwangi
51	Toko B	0812121212	Banyuwangi
52	Toko B	0812121212	Banyuwangi
53	Toko B	0812121212	Banyuwangi
54	Toko B	0812121212	Banyuwangi
55	Toko B	0812121212	Banyuwangi
56	Toko B	0812121212	Banyuwangi
57	Toko B	0812121212	Banyuwangi
58	Toko B	0812121212	Banyuwangi
59	Toko B	0812121212	Banyuwangi
60	Toko B	0812121212	Banyuwangi
61	Toko B	0812121212	Banyuwangi
62	Toko B	0812121212	Banyuwangi
63	Toko B	0812121212	Banyuwangi
64	Toko B	0812121212	Banyuwangi
65	Toko B	0812121212	Banyuwangi
66	Toko B	0812121212	Banyuwangi
67	Toko B	0812121212	Banyuwangi
68	Toko B	0812121212	Banyuwangi
69	Toko B	0812121212	Banyuwangi
70	Toko B	0812121212	Banyuwangi

Gambar 3.11Daftar Konsumen PT Sinar Maju Inoac

Sumber: Data Pribadi Penulis, 2020

No	Nama Toko	No. Telepon	Alamat
1	Toko B	0812121212	Banyuwangi
2	Toko B	0812121212	Banyuwangi
3	Toko B	0812121212	Banyuwangi
4	Toko B	0812121212	Banyuwangi
5	Toko B	0812121212	Banyuwangi
6	Toko B	0812121212	Banyuwangi
7	Toko B	0812121212	Banyuwangi
8	Toko B	0812121212	Banyuwangi
9	Toko B	0812121212	Banyuwangi
10	Toko B	0812121212	Banyuwangi
11	Toko B	0812121212	Banyuwangi
12	Toko B	0812121212	Banyuwangi
13	Toko B	0812121212	Banyuwangi
14	Toko B	0812121212	Banyuwangi
15	Toko B	0812121212	Banyuwangi
16	Toko B	0812121212	Banyuwangi
17	Toko B	0812121212	Banyuwangi
18	Toko B	0812121212	Banyuwangi
19	Toko B	0812121212	Banyuwangi
20	Toko B	0812121212	Banyuwangi
21	Toko B	0812121212	Banyuwangi
22	Toko B	0812121212	Banyuwangi
23	Toko B	0812121212	Banyuwangi
24	Toko B	0812121212	Banyuwangi
25	Toko B	0812121212	Banyuwangi
26	Toko B	0812121212	Banyuwangi
27	Toko B	0812121212	Banyuwangi
28	Toko B	0812121212	Banyuwangi
29	Toko B	0812121212	Banyuwangi
30	Toko B	0812121212	Banyuwangi
31	Toko B	0812121212	Banyuwangi
32	Toko B	0812121212	Banyuwangi
33	Toko B	0812121212	Banyuwangi
34	Toko B	0812121212	Banyuwangi
35	Toko B	0812121212	Banyuwangi
36	Toko B	0812121212	Banyuwangi
37	Toko B	0812121212	Banyuwangi
38	Toko B	0812121212	Banyuwangi
39	Toko B	0812121212	Banyuwangi
40	Toko B	0812121212	Banyuwangi
41	Toko B	0812121212	Banyuwangi
42	Toko B	0812121212	Banyuwangi
43	Toko B	0812121212	Banyuwangi
44	Toko B	0812121212	Banyuwangi
45	Toko B	0812121212	Banyuwangi
46	Toko B	0812121212	Banyuwangi
47	Toko B	0812121212	Banyuwangi
48	Toko B	0812121212	Banyuwangi
49	Toko B	0812121212	Banyuwangi
50	Toko B	0812121212	Banyuwangi
51	Toko B	0812121212	Banyuwangi
52	Toko B	0812121212	Banyuwangi
53	Toko B	0812121212	Banyuwangi
54	Toko B	0812121212	Banyuwangi
55	Toko B	0812121212	Banyuwangi
56	Toko B	0812121212	Banyuwangi
57	Toko B	0812121212	Banyuwangi
58	Toko B	0812121212	Banyuwangi
59	Toko B	0812121212	Banyuwangi
60	Toko B	0812121212	Banyuwangi
61	Toko B	0812121212	Banyuwangi
62	Toko B	0812121212	Banyuwangi
63	Toko B	0812121212	Banyuwangi
64	Toko B	0812121212	Banyuwangi
65	Toko B	0812121212	Banyuwangi
66	Toko B	0812121212	Banyuwangi
67	Toko B	0812121212	Banyuwangi
68	Toko B	0812121212	Banyuwangi
69	Toko B	0812121212	Banyuwangi
70	Toko B	0812121212	Banyuwangi

Gambar 3.12 Daftar Konsumen PT Sinar Maju Inoac

Sumber: Data Pribadi Penulis, 2020

3.4 Kendala yang ditemukan

Selama penulis melakukan kerja magang yang telah dilakukan oleh penulis , ada beberapa kendala yang ditemukan kendala antara lain adalah :

1. *Product Knowledge*

Saat penulis melakukan kerja magang di PT. Sinar Maju Inoac , penulis sama sekali tidak mengetahui produk – produk yang dijual oleh perusahaan. Awalnya penulis tidak mengetahui sama sekali tentang model – model kasur , ukuran – ukurannya dan juga bahannya.

2. **Sulitnya Approval Pekerjaan ke Atasan**

Saat penulis melakukan kerja magang , penulis memiliki beberapa pekerjaan yang berkoordinasi dengan Komisaris , Namun penulis memiliki kendala dalam mendapatkan *approval* pekerjaan dikarenakan kesibukan komisaris yang membuat tidak selalu berada di kantor. Sehingga waktu untuk mendapatkan *approval* menjadi lama.

3. **System kerja masih manual**

Penulis mendapatkan kendala , perusahaan masih menggunakan sistem kerja yang *door to door*. Sehingga perusahaan masih perlu mendatangi toko – toko konsumennya untuk menawarkan *product*.

4. **Perusahaan Tidak Memiliki Email Perusahaan**

Penulis menemukan kendala , perusahaan masih melakukan pengiriman *invoice* manual kepada konsumen. Sehingga ada beberapa konsumen yang memberitahu perusahaan bahwa *invoice* telah hilang.

3.5 Solusi Atas Kendala yang ditemukan

Berdasarkan kendala yang ditemukan selama proses kerja magang , ada beberapa solusi yang mungkin dapat diterapkan untuk mengatasi kendala tersebut. Solusinya antara lain adalah :

1. *Product Knowledge*

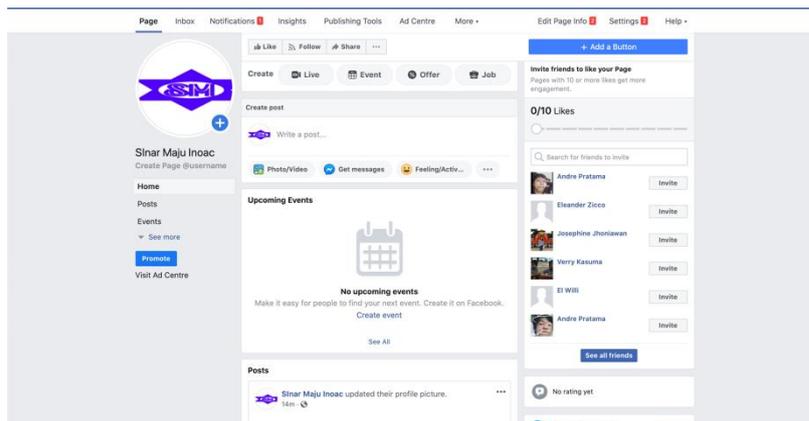
Untuk mengatasi masalah ini , awalnya membaca di internet tentang product – product Inoac sehingga sudah mempunyai bayangan ditambah lagi dengan penulis bertanya tentang product lebih lanjut kepada Bapak Hoki Hermawan (Kepala bagian *Sales & Marketing*)

2. *Sulitnya Approval ke atasan*

Untuk mengatasi masalah ini , penulis menyarankan solusi untuk mengatasi kesulitan *approval* ke komisaris. Komisaris bisa melakukan *e-signature* pada masa pandemic maupun diluar masa pandemic karena dengan menerapkan *e-signature* agar dapat lebih efisien.

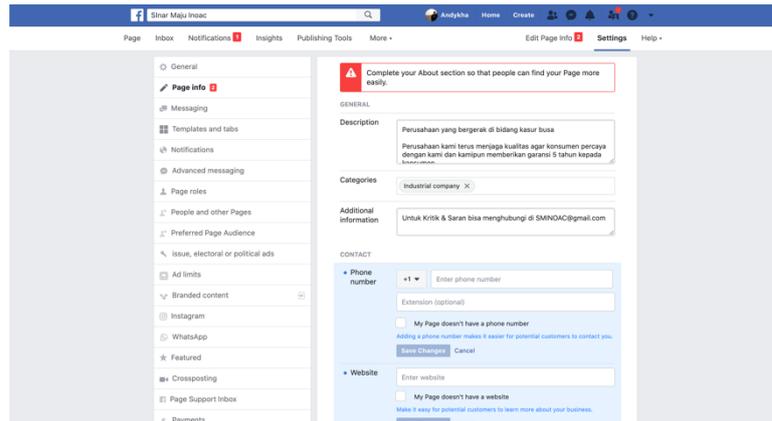
3. *System kerja masih manual*

Penulis menemukan saat melakukan kerja magang , perusahaan masih menggunakan system traditional marketing yaitu teknik *door to door* , oleh karena itu penulis membuat *Facebook Page* agar perusahaan dapat menggunakan sistem digital marketing



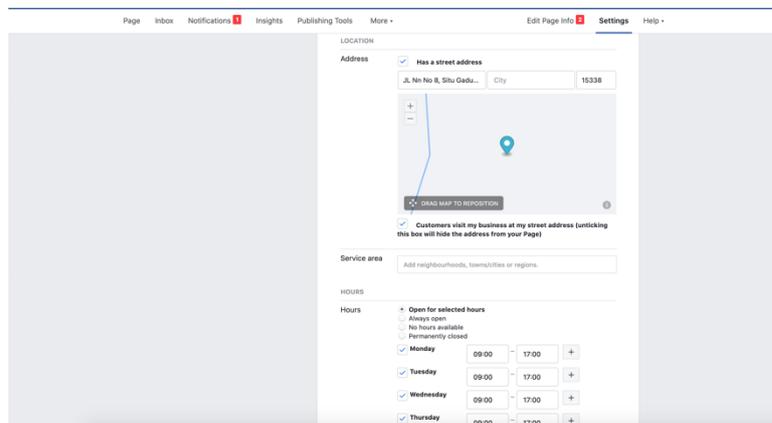
Gambar 3.13 Page Facebook PT Sinar Maju Inoac

Sumber: Data Pribadi Penulis, 2020



Gambar 3.14 Page Facebook PT Sinar Maju Inoac

Sumber: Data Pribadi Penulis, 2020

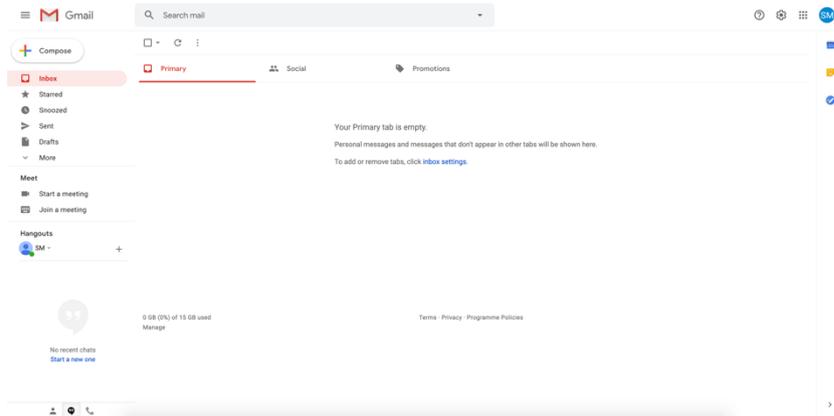


Gambar 3.15 Page Facebook PT Sinar Maju Inoac

Sumber: Data Pribadi Penulis, 2020

4. **Perusahaan Tidak Memiliki Email Perusahaan**

Penulis menemukan kendala pada saat kerja magang , konsumen dan perusahaan dalam melakukan pemberian *invoice* masih dalam bentuk manual karena penulis menemukan data bahwa *invoice* yang diberikan konsumen sering hilang. Oleh karena itu membuat perusahaan mendapatkan kesulitan saat melakukan penagihan. Karena hal tersebut penulis membuat *email* perusahaan untuk mengirimkan *invoice*.



Gambar 3.16 Email Perusahaan PT Sinar Maju Inoac

Sumber: Data Pribadi Penulis, 2020