



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:

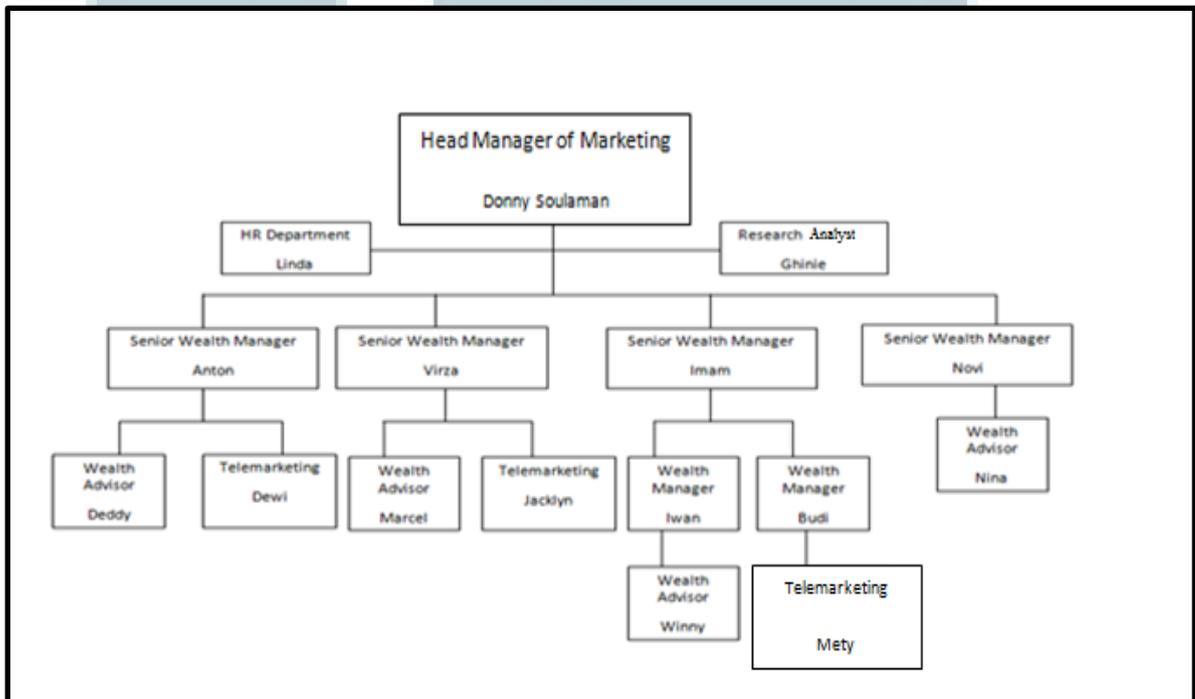
This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Seperti yang diberitahukan di gambar 2.6, kedudukan penulis di divisi pemasaran, penulis berkoordinasi secara langsung dengan Bapak Imam Gozali sebagai pembimbing lapangan serta penulis juga dibantu oleh *Wealth Manager* yaitu Bapak Budi dan Bapak Iwan. Hampir di semua kegiatan penulis selama melakukan praktek kerja magang, penulis berkoordinasi langsung dengan Bapak Imam. Berikut struktur organisasi kedudukan penulis di divisi pemasaran.



Gambar 3.1 Kedudukan Penulis di Divisi Pemasaran

Sumber : PT Global Artha Futures

3.2 Tugas yang dilakukan

Di bawah ini merupakan beberapa tugas yang penulis kerjakan selama kurang dari 2 bulan melakukan praktek kerja magang di PT Global Artha Futures :

Tabel 3.1 Jenis Pekerjaan

Jenis Pekerjaan	Koordinasi
Pengenalan Produk	
<i>Interview</i>	Bapak Iwan
<i>Training</i> tentang perusahaan	Bapak Budi
<i>Training</i> tentang emas	Bapak Imam
<i>Training software meta trader</i> untuk emas berjangka	Bapak Imam
Melakukan <i>trading</i> dengan demo	Bapak Imam
<i>Training</i> membaca indikator	Bapak Imam
Promosi	
Membuat promosi	Bapak Imam
Administrasi	
Mencari database	Bapak Imam
Mencatat pergerakan harga emas	Bapak Imam
Mem- <i>follow up</i> klien	Bapak Imam
Mengolah data survei	Bapak Imam

Tabel 3.1 (lanjutan)

Internet Marketing	
Membuat <i>blog</i> , meng- <i>update blog</i>	Bapak Imam
Membuat twitter, meng- <i>update twitter</i>	Bapak Imam

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan

Berikut paparan pekerjaan yang penulis lakukan selama proses kerja magang:

1. Pengenalan Produk

1. Interview

Penulis melakukan *interview* dengan Bapak Iwan selaku *wealth manager*, saat melamar untuk melakukan kerja magang. Selama proses *interview* bersama Bapak Iwan, proses *interview* berjalan dengan lancar dan santai. Bapak Iwan melontarkan pertanyaan yang bersifat umum sehingga penulis bisa menjawab dengan baik.

2. Training tentang perusahaan

Training tentang perusahaan dilakukan oleh Bapak Budi selaku *wealth manager*. *Training* ini untuk mengenal lebih dalam tentang PT Global Artha Futures mulai dari sejarah singkat PT Global Artha Futures, produk yang dijual perusahaan, dan legalitas perusahaan.

3. *Training* tentang emas

Training tentang emas ini dilakukan oleh Bapak Imam selaku *senior wealth manager*. *Training* ini untuk mengetahui pergerakan emas, *sell* atau *buy*. Selain itu, penulis juga diajarkan bagaimana cara melakukan *trading*, memperkirakan pergerakan emas berjangka, kondisi serta persyaratan dalam perdagangan emas dan pelayanan dan fasilitas apa saja yang diberikan oleh PT Global Artha Futures.

4. *Training software* meta *trader* untuk *trading*

Untuk melakukan *trading* emas, diperlukan *software* meta *trader*. Penulis dibimbing oleh Bapak Imam selaku *senior wealth manager*, selama *training software* meta *trader*. Bapak Imam mengajarkan bagaimana cara menginstal *software* meta *trader*, bagaimana cara menjalankannya, dan bagaimana melakukan transaksi dengan *software* tersebut.

5. Melakukan *trading* dengan demo

Setelah diberi penjelasan mengenai *software trading* meta *trader*, Bapak Imam meminta penulis untuk melakukan *trading* dengan *software* tersebut dengan *demo account*. *Demo account* ini hanya sebagai simulasi dalam berinvestasi emas berjangka.

6. *Training* melakukan membaca indikator

Diperlukan indikator agar tidak mengalami kerugian selama melakukan *trading*. Oleh karena itu, Bapak Imam memberikan penjelasan tentang beberapa indikator yang biasa digunakan dalam *software* meta *trader* serta cara menggunakannya.

2. Promosi

1. Membuat program promosi

Penulis diminta oleh bapak Imam untuk membuat program promosi. Promosi ini bertujuan untuk menarik calon investor untuk berinvestasi di PT Global Artha Futures. Promosi ini berupa iklan yang dipasang di media *blog* yang telah dibuat oleh tim dimana iklan promosi tersebut menawarkan hadiah langsung dengan syarat tertentu. Kegiatan promosi ini diarahkan oleh Bapak Imam dan dibantu oleh rekan magang penulis.

3. Administrasi

1. Mencari *database*

Nama dan nomor telepon merupakan hal penting dalam mencari prospek atau calon investor. Untuk itu penulis diminta oleh Bapak Imam untuk mencari *database* sendiri melalui internet, dan kemudian *database* tersebut dihubungi oleh tim *telemarketing*. *Database* yang penulis cari yaitu nama dan nomor telepon calon klien. Selain itu, penulis juga mencari *database* dengan survei langsung di mall. Survei ini berisi nama, nomor *mobile phone*, *e-mail*, pekerjaan, penghasilan per bulan, jenis investasi yang diminati, dan apakah tertarik untuk berinvestasi pada emas. Hal ini dilakukan agar mendapat prospek yang tepat yang memang tertarik dengan investasi.

2. Mencatat pergerakan harga emas

Setiap pagi selalu diadakan *briefing* tentang apa yang terjadi di hari sebelumnya dan serta apa yang mungkin terjadi di hari tersebut, seperti

spesifikasi harga emas di hari yang sebelumnya dengan hari itu, prediksi harga emas hari itu yang dibahas oleh *research analyst*. Saat *briefing*, semua karyawan baik dari *head manager of marketing*, maupun *senior wealth manager*, *wealth manager*, *wealth advisor*, dan *telemarketing* berkumpul di tengah ruangan untuk *briefing* di pagi hari. Namun terkadang *briefing* ini tidak hanya membahas pergerakan emas saja, tetapi juga memberikan motivasi, dukungan, dan bimbingan oleh *senior wealth manager*, dan *wealth manager*.

3. Men-follow up klien

Jika ada klien yang ingin melihat proposal terlebih dahulu tentang produk investasi yang ditawarkan oleh tim *telemarketing*, penulis melakukan *follow up* atau menindaklanjuti dengan mengirimkan *e-mail* yang berisi proposal atau *slide* tentang PT Global Artha Futures.

4. Mengolah data *survey*

Nama dan nomor telepon yang di dapat dari hasil mencari dari *internet* dan survei di mall, ditabulasi datanya oleh penulis ke *form daily contact* untuk dihubungi oleh tim *telemarketing*.

4. **Internet Marketing**

1. Membuat *blog*

Membuat *blog* ini merupakan tugas utama penulis selama proses kerja magang. Penulis belajar bagaimana mendesain blog, mem-*posting* informasi tentang emas di *blog*, membuat promosi *banner* dan lowongan kerja di *blog*. Alamat blog tersebut adalah www.rumahgold.blogspot.com, yang kemudian diubah menjadi www.rumahgold.com.

2. Membuat Twitter

Selain membuat *blog*, penulis berkontribusi dalam membuat Twitter bersama rekan magang penulis. Kemudian penulis turut membantu memberikan *update status* tentang PT Global Artha futures, memberikan informasi dan tips-tips tentang emas, dan promosi. *Username* Twitter tersebut adalah @GafArtha.

3.3.2 Kendala yang Ditemukan

Dalam melakukan proses kerja magang, penulis menghadapi beberapa kendala. Berikut beberapa kendala yang dihadapi penulis selama proses kerja magang :

1. Pengenalan Produk

Dalam pengenalan produk, penulis menghadapi beberapa masalah untuk mengerti tentang emas berjangka, bagaimana menggunakan *software* meta *trader* dan bagaimana membaca indikator, karena hal-hal tersebut masih baru bagi penulis.

2. Promosi

Promosi ini dibuat sesuai dengan keinginan Bapak Imam. Dalam membuat promosi, penulis tidak menghadapi kendala yang berarti, karena selama membuat promosi, penulis dibantu oleh bapak Imam dan rekan magang penulis.

3. Administrasi

Dalam mencari *database*, penulis menghadapi beberapa kendala seperti tidak ada komputer dan koneksi internet untuk mencari *database*. Selain itu, penulis juga menghadapi masalah dalam melakukan survei di mall untuk mendapat *database* prospek, karena kebanyakan responden menolak untuk mengisi *survey* tersebut.

4. Internet Marketing

Dalam melakukan internet *marketing*, penulis menghadapi beberapa kendala seperti kurang mengerti dalam menambah submenu dalam *blog*, menambah fitur *blog*, bagaimana mengubah alamat *url blog* menjadi domain, serta bagaimana mengisi informasi tentang emas berjangka.

3.3.3 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Kendala-kendala yang penulis hadapi selama proses kerja magang, dapat penulis hadapi dengan baik berkat bantuan Bapak Imam dan rekan-rekan PT Global Artha Futures. Berikut solusi atas masalah yang penulis hadapi selama proses kerja magang :

1. Pengenalan Produk

Untuk pengenalan produk, penulis dibantu oleh Bapak Imam serta rekan-rekan lain untuk memahami lebih dalam tentang perdagangan emas berjangka. Selain itu penulis juga mencari tahu tentang perdagangan emas melalui internet agar dapat mengerti tentang perdagangan emas berjangka.

2. Promosi

Selama membuat program promosi, penulis dibantu oleh bapak Imam serta rekan magang penulis jika ada yang tidak dimengerti. Kendala dalam membuat promosi dapat diselesaikan dengan baik berkat arahan Bapak Imam.

3. Administrasi

Dalam mencari *database*, penulis dibantu oleh Bapak Imam dan rekan-rekan lain yang lebih berpengalaman. Untuk mencari *database*, penulis menggunakan laptop sendiri dan kemudian meminta ahli teknisi untuk mengkoneksikan *wifi* di laptop penulis. Setelah laptop sudah bisa menggunakan *wifi*, penulis mencari *database* sendiri melalui Google, sehingga penulis dapat mencari *database* prospek dengan lancar. Untuk *survey*, Bapak Imam memberi motivasi dan solusi jika menghadapi prospek yang tidak berminat mengisi *survey*, sehingga penulis dapat melakukan *survey* dengan lancar, dan kemudian mentabulasi data yang di dapat dari hasil *survey* untuk dipindah ke *form daily contact*.

4. Internet Marketing

Ketika penulis mendapat masalah dalam mendesain *blog*, meng-*posting* informasi di *blog*, penulis mencari tahu melalui *internet* sehingga penulis dapat mengerjakan dengan baik. Selama membuat *blog*, meng-*update blog* dan meng-*update* Twitter, penulis di arahkan oleh Bapak Imam sehingga pembuatan *blog* dan Twitter berjalan dengan lancar.

3.4 Keefektifan *Blog* Terhadap *Brand Awareness* dan Penjualan

Blog memiliki kekuatan yang cukup besar untuk mensosialisasikan keberadaan PT Global Artha Futures di masyarakat luas tanpa batasan geografis. Oleh karena itu, media *blog* digunakan untuk memberikan informasi seputar emas sekaligus memberikan informasi mengenai PT Global Artha Futures. *Blog* ini dibuat dengan tujuan untuk meningkatkan *brand awareness* masyarakat luas dengan tujuan akhirnya yaitu mendapatkan penjualan melalui *blog* ini.

Blog yang dibuat ini di-*update* isinya dengan informasi tentang emas dan tips dalam berinvestasi emas setiap harinya, serta yang paling penting yaitu menambah informasi tentang PT Global Artha Futures, agar orang yang mengunjungi *blog* tersebut tahu bahwa *blog* tersebut aktif dan terpercaya dengan melihat asal perusahaannya. Dengan melihat situs *blog* tersebut yang terlihat terpercaya, maka akan menarik minat pengunjung untuk melakukan keputusan terakhir yaitu menggunakan jasa PT Global Artha Futures untuk berinvestasi emas berjangka.

Dalam meng-*update* isi *blog*, penulis mengutip dari berbagai sumber dan/atau berita, dan tiap *post* diberikan *label* agar klien dapat menemukan *blog* ini pada saat menggunakan *search engine* Google atau *search engine* lainnya. *Label* digunakan agar mendapat klien yang tepat yang memang mencari informasi tentang emas berjangka dan secara tidak langsung menarik mereka untuk berinvestasi. Dengan menggunakan *label* yang tepat atau *label* yang biasa digunakan oleh orang yang kita targetkan, akan membuat *blog* muncul di halaman situs *search engine*. Berikut merupakan tampilan *blog* yang dibuat oleh penulis di PT Global Artha Futures.



Gambar 3.1 Gambar *Blog* Rumah Gold

Sumber : <http://www.rumahgold.com>



Gambar 3.2 Label *Blog*

Sumber : <http://www.rumahgold.com>

Domain blog www.rumahgold.blogspot.com ini kemudian diubah menjadi www.rumahgold.com dengan tujuan meningkatkan kepercayaan orang atau calon klien yang mengunjungi *blog* ini, karena domain *blogspot.com* yang gratis dan bisa digunakan oleh siapapun, akan membuat orang yang mengunjungi *blog* ini menjadi ragu dengan keaslian informasi yang diberikan.

Di *blog* ini, penulis menggunakan 2 fitur untuk mengukur *brand awareness* masyarakat dan melihat sejauh mana *blog* ini sudah mulai dikenal oleh

masyarakat. Dua fitur yang penulis gunakan adalah fitur jumlah *visitors* dan *live traffic feed*. *Visitors* digunakan untuk mengetahui total pengunjung *blog*. Sedangkan *live traffic feed* merupakan fitur dalam *blog* untuk mengetahui dari mana dan kapan orang-orang pernah mengunjungi situs *blog* tersebut. Berikut merupakan gambar *visitors* dan *live traffic feed* dari *blog* rumahgold.



Gambar 3.3 *Visitors Blog* RumahGold

Sumber : www.rumahgold.com

Live Traffic for Rumahgold.com

FEEDJIT Live shows what is happening on your blog or website right now. This page is being updated in real-time as new visitors arrive on the site. [Return to rumahgold.com](#) or visit our [home page to update your Live Traffic Feed](#) or [get Feedjit for your own site](#).

Arrival or Departure	Country	Browser	OS	Website	Long description	Current time: 10:01:46 GMT+0700 (SE Asia Standard Time)
	Indonesia	Direct			Tangerang, Jawa Barat arrived on "Rumah Gold".	18:26:41 -- 15 hours 35 mins ago
	Indonesia	Direct			Tangerang, Jawa Barat arrived on "Rumah Gold".	17:52:16 -- 16 hours 9 mins ago
	Indonesia	Google			Mulla, Kepulauan Bangka Belitung arrived from google.co.id on "Rumah Gold: Perbandingan keuntungan investasi emas secara fisik VS derivatif".	13:59:04 -- 1 day 20 hours ago
	Indonesia	Direct			Indonesia arrived on "Rumah Gold".	13:53:33 -- 1 day 20 hours ago
	USA	Google			Mountain View, California arrived from google.com on "Rumah Gold: PT.Global Artha Futures".	22:08:23 -- 3 days 11 hours ago
	Indonesia	Direct			Jakarta, Jakarta Raya arrived on "Rumah Gold".	17:05:40 -- 3 days 16 hours ago
	Indonesia	Direct			Jakarta, Jakarta Raya arrived on "Rumah Gold".	10:15:41 -- 3 days 23 hours ago
	Indonesia	Direct			Jakarta, Jakarta Raya arrived on "Rumah Gold".	00:15:24 -- 4 days 9 hours ago
	Indonesia	Direct			Jakarta, Jakarta Raya arrived on "Rumah Gold".	17:22:41 -- 4 days 16 hours ago

Gambar 3.4 *Live Traffic Feed Blog* RumahGold

Sumber : <http://live.feedjit.com>

Berdasarkan gambar 3.3, terlihat bahwa *blog* ini membuahkan pengunjung yang lumayan tinggi selama kurang dari 2 bulan penulis magang, *blog* ini mencapai lebih dari 2000 *visitors*, yang berarti sudah banyak yang mulai mengenal *blog* www.rumahgold.com. Sedangkan berdasarkan gambar 3.4, terlihat bahwa orang-orang yang mengunjungi *blog* ada yang berasal dari luar Indonesia. Namun, tingginya pengunjung *blog* belum dibarengi dengan penjualan.

Dari data-data di atas penulis mengambil kesimpulan bahwa *blog* masih belum efektif terhadap *brand awareness* dan juga belum efektif untuk menghasilkan penjualan PT Global Artha Futures. Penjelasanannya yaitu sebagai berikut :

1. *Blog* ini masih tergolong baru dan informasi yang diberikan dikutip dari berbagai sumber, sehingga akan membuat berkurangnya kepercayaan pengunjung terhadap PT Global Artha Futures,
2. Informasi mengenai PT Global Artha Futures di bagian menu “*about*” dan promosi yang dibuat menjadi *banner* di samping kanan *blog* belum tentu dibaca oleh pengunjung sehingga pengunjung akan melewati bagian penjelasan mengenai PT Global Artha Futures. Ditambah dengan setiap *post* tidak ada informasi mengenai PT Global Artha Futures, sehingga pengunjung tidak mengetahui bahwa *blog* ini sebenarnya dimiliki oleh PT Global Artha Futures. Jadi pengunjung hanya mengetahui *blog* rumah *gold* saja, tetapi tidak mengetahui tentang PT Global Artha Futures,
3. *Blog* ini berisi informasi tentang emas, tetapi tidak dimasukkan informasi tentang bagaimana cara berinvestasi yang mengarah ke penjualan PT Global Artha Futures, sehingga orang yang mengunjungi *blog* hanya akan

membaca informasi yang mereka cari saja, tetapi tidak mengetahui bahwa *blog* ini juga menawarkan produk investasi emas berjangka.

Berdasarkan penjabaran tersebut, maka *blog* yang dibuat masih belum efektif dalam meningkatkan *brand awareness* PT Global Artha Futures, sehingga tidak menghasilkan penjualan PT Global Artha Futures. Namun, tidak sia-sia juga dalam membuat *blog* ini, karena *blog* ini sudah mendapat pengunjung yang mulai mengenal *blog* rumah gold. Jika *blog* ini diteruskan, dan diperbaiki kesalahannya, maka ke depannya pengunjung *blog* yang sudah mengenal *blog* rumah gold juga akan mengenal PT Global Artha Futures.

UMMN