



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

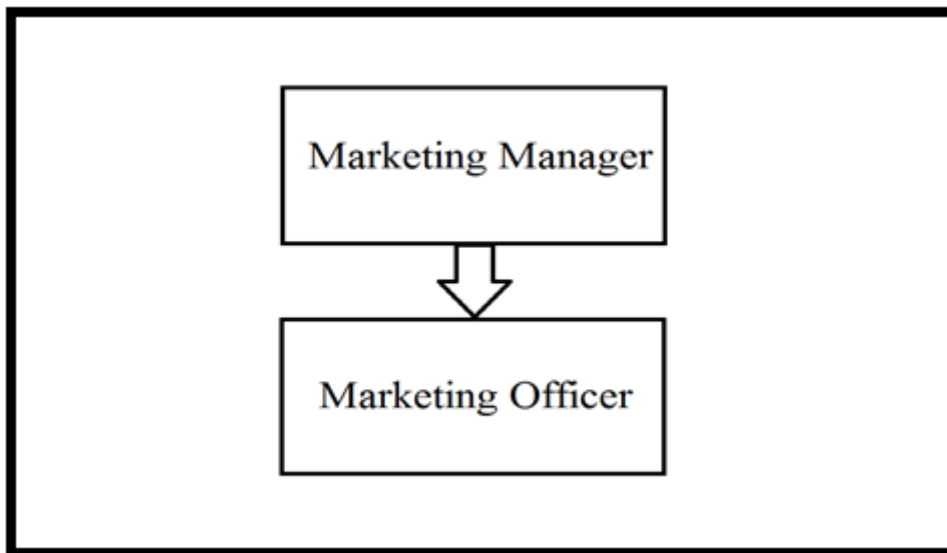
PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Posisi penulis pada praktik kerja magang di Drytronics Indonesia adalah sebagai *Marketing Officer*. Penulis berada dibawah pengawasan langsung Bapak Andress selaku *Marketing Manager* Drytronics Indonesia. Pekerjaan yang diberikan kepada penulis dilakukan sesuai dengan instruksi dari *Marketing Managery* yaitu Bapak Andress sebagai pembimbing lapangan.

Sebagai *Marketing Officer*, beberapa kegiatan yang dilakukan oleh penulis adalah melakukan *canvassing* atau penyebaran brosur khusus produk *air dehumidifier* dengan tujuan untuk menawarkan produk *air dehumidifier* kepada perusahaan lain (B2B) dan mengurus pelanggan yang menghubungi Drytronics Indonesia mengenai produk *air dehumidifier* melalui informasi pada website resmi Drytronics Indonesia. Brosur disebar oleh penulis kepada pabrik – pabrik daerah Cikarang dengan bimbingan langsung Pak Andress di lapangan sedangkan dalam hal website dilakukan di kantor. Dari kedua pekerjaan tersebut diharapkan perusahaan ataupun individual yang tertarik dengan produk akan menghubungi pihak marketing untuk memberikan penjelasan lengkap mengenai produk *air dehumidifier*. Dengan *canvassing*, diharapkan dapat meningkatkan penjualan Drytronics Indonesia untuk produk *air dehumidifier*.

Kedudukan penulis dalam Drytronics Indonesia sebagai berikut:



Sumber: PT Drytronics Indonesia

Gambar 3.1 Kedudukan Penulis pada PT. Drytronics Indonesia

3.2 Tugas yang Dilakukan

Penulis mengerjakan berbagai macam tugas selama praktik kerja magang di Drytronics Indonesia sebagai *Marketing Officer*. Berikut kegiatan yang telah dilaksanakan oleh penulis:

Tabel 3.1 Daftar Pekerjaan yang Dilakukan

No	Pekerjaan	Koordinator
A.	<i>Personal Selling</i> Melakukan <i>canvassing</i> kepada beberapa perusahaan dan pabrik untuk produk <i>air</i>	Andress

No	Pekerjaan	Koordinator
	<p><i>dehumidifier:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan <i>catalog</i> produk <i>air dehumidifier</i> kepada PT Mayora Indah Tbk 2. Memberikan <i>catalog</i> produk <i>air dehumidifier</i> di PT HM Sampoerna Tbk 3. Memberikan <i>product knowledge</i> berupa presentasi mengenai kegunaan dan spesifikasi <i>air dehumidifier</i> ke PT HM Sampoerna Tbk. 	
B.	<p><i>Search Engine Marketing</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melayani pengunjung website resmi perusahaan yang menghubungi Drytronics Indonesia melalui telepon dan <i>email</i> perusahaan. 	Address
C.	<p><i>Administrative</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat surat penawaran kepada beberapa perusahaan terkait produk <i>air dehumidifier</i>. 	Address
D.	Mengikuti <i>meeting</i> yang dilaksanakan oleh Drytronics Indonesia terkait pelaksanaan event China Refrigeration 2016 (CRH 2016).	Address

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan

Sebelum melaksanakan kerja magang, penulis mengirimkan surat permohonan kerja magang kepada Drytronics Indonesia berupa CV melalui *email* resmi Drytronics Indonesia yang kemudian diterima untuk *interview* terlebih dahulu. *Interview* dilakukan oleh *Marketing Manager* karena posisi marketing

sedang terbuka untuk kerja magang. Setelah lolos tahap interview, penulis dijelaskan secara singkat mengenai pekerjaan yang akan dilakukan serta posisi penulis yang ditetapkan sebagai *Marketing Officer*, jam masuk penulis ditetapkan pukul 08.30 – 17.00. Penulis juga telah mendapat izin untuk masuk lebih telat pada hari senin karena jadwal kuliah sehingga khusus hari senin, jam masuk 14.00 – 19.00 atau sampai seluruh pekerjaan telah selesai. Berikut uraian mengenai kegiatan yang dilakukan penulis selama kerja magang berlangsung:

A. *Personal Selling*

Melakukan *canvassing* kepada beberapa perusahaan dan pabrik untuk produk *air dehumidifier*

Canvassing membantu dalam menawarkan produk yang belum pernah diketahui oleh sebuah perusahaan. Dengan *canvassing*, penulis membagikan dan menitipkan sejumlah brosur berisi keterangan singkat mengenai produk yang dijual disertai dengan *contact info* agar pelanggan yang tertarik dapat menghubungi langsung pihak sales dan marketing Drytronics Indonesia.

1. Memberikan *catalog* produk *industrial air dehumidifier* di PT Mayora

Indah Tbk

Penulis bersama tim marketing Drytronics Indonesia dan koordinator Pak Andress memberikan beberapa *catalog* produk kepada PT Mayora Indah Tbk yang beralamat di Jl. Tomang Raya 21 – 23, Jakarta Barat melalui meja administrasi dengan tujuan mendapatkan pesanan atau kesempatan untuk memberikan *product knowledge* dari PT Mayora Indah Tbk terkait produk *air dehumidifier*.

2. Memberikan *catalog* produk *commercial air dehumidifier* di PT HM Sampoerna Tbk

Penulis bersama tim marketing Drytronics Indonesia dan koordinator Pak Address memberikan beberapa *catalog* produk kepada PT HM Sampoerna Tbk melalui meja administrasi dengan tujuan untuk mendapatkan pesanan atau kesempatan memberikan *product knowledge* mengenai *air dehumidifier* kepada PT HM Sampoerna Tbk.

3. Memberikan *product knowledge* berupa presentasi mengenai kegunaan dan spesifikasi *air dehumidifier* ke PT Mayora Indah Tbk

Penulis didampingi dengan Pak Address sebagai koordinator berangkat ke One Pacific Place yakni letak kantor PT Mayora Indah Tbk untuk menawarkan produk *industrial air dehumidifier* kepada perusahaan. Penulis bersama Pak Address memberikan penjelasan singkat mengenai manfaat dan kegunaan dari *air dehumidifier* serta bagaimana dapat berguna untuk pabrik manufacturing agar PT Mayora Indah Tbk tertarik untuk membeli produk perusahaan.

B. *Search Engine Marketing*

Melayani pengunjung website resmi perusahaan yang menghubungi Drytronics Indonesia melalui telepon dan email perusahaan.

Penulis ditugaskan untuk melayani pelanggan yang menghubungi Drytronics Indonesia melalui telepon ataupun *email*, dimana informasi mengenai kontak Drytronics Indonesia tersedia di *website* resmi perusahaan. Pengunjung website merupakan hasil dari *search optimization* yang dilakukan oleh Drytronics Indonesia melalui search engine *Google*.

C. Membuat surat penawaran kepada perusahaan – perusahaan terkait produk *air dehumidifier*

Penulis ditugaskan untuk membuat surat penawaran yang ditujukan kepada beberapa perusahaan terkait produk *air dehumidifier*. Surat penawaran berisi harga serta spesifikasi dari produk. Salah satu jenis surat penawaran yang telah dibuat oleh penulis adalah sebagai berikut:

PT. DRYTRONICS INDONESIA
Komplek Pergudangan Nusa Indah No. 25 - Kapuk Poglar
Jakarta Barat – Indonesia. Telp: (021) –5679352 ; Fax: (021) 5679355
Website: www.drytronics.com

To PT. HITACHI PLANT TECHNOLOGIES Mr. Oman	From Gregorius Rivaldo PT. Drytronics Indonesia Phone : 081318893611 E-mail: sales6@drytronics.com
---	---

Quotation No. : 0118/ DI / VI / 16 / H	Quote Date : 16-Feb-16
Validity Quotation : 30 Days	Currency : IDR

Herewith we're quote of unit Dehumidifier as per your your request ;

NO	PRODUCT	QUANTITY	PRICE	TOTAL PRICE
1	Brand : Drytronics Dehumidifier Type : DD1000 Humidity Removal : 7 Kg/Hour Air Flow : 1100 CMH	1	IDR 120,750,000	IDR 120,750,000
TOTAL				IDR 120,750,000

Term of Conditions :
- The Price is Franco Jakarta
- The Price is Excluding VAT
- Delivery : indent 6-8 Weeks
- Validity Quotation : 2 Weeks
- Payment : Down Payment 50% & Before Delivery 50%

We're waiting for your good news as soon as possible

Kind Regards,
PT. Drytronics Indonesia
Gregorius Rivaldo

Sumber: PT Drytronics Indonesia

Gambar 3.2 Surat Penawaran PT Drytronics Indonesia

Terdapat sejumlah perusahaan yang penulis berikan surat penawaran. Seluruh surat penawaran yang telah penulis buat dikirim melalui *email*. Berikut beberapa perusahaan yang telah dikirimkan surat penawaran oleh penulis:

Tabel 3.2 Lampiran Surat Penawaran

No.	NAMA PERUSAHAAN	LAMPIRAN
1.	PT Procter & Gamble Home Products Indonesia	Lampiran 1
2.	PT Hitachi Plant Technologies	Lampiran 2
3.	PT HM Sampoerna Tbk	Lampiran 3
4.	PT Siloam International Hospitals Tbk	Lampiran 4
5.	PT Mayora Indah Tbk	Lampiran 5

- D. Mengikuti *meeting* yang dilaksanakan oleh Drytronics Indonesia terkait pelaksanaan event China Refrigeration 2016 (CRH 2016).



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

Gambar 3.3 Event *China Refrigeration 2016* yang dilaksanakan pada tanggal

7 – 9 April 2016

Penulis menghadiri *meeting* untuk beberapa kali dalam rangka pelaksanaan event China Refrigeration 2016 yang dilaksanakan pada bulan April dari tanggal 7 – 9 di Beijing, China. *Meeting* dilaksanakan bersama dengan *Director, Office Manager* serta *Project Manager* Drytronics Indonesia agar tidak terdapat masalah ketika membuka *stand* pada event tersebut serta seluruh informasi mengenai

pameran diketahui oleh direktur selaku pemimpin perusahaan. Penulis tidak ikut berangkat ke Beijing dikarenakan kantor tidak menyediakan tiket yang lebih.



Gambar 3.4 Penulis setelah menghadiri *meeting* bersama *supervisor*

Gambar 3.4 menunjukkan penulis bersama dengan *Marketing Manager* sekaligus *Supervisor* penulis selama praktik magang yakni Bapak Address. Beliau menjadi juru bicara bagi tim marketing setiap diadakan meeting. Konten dari rapat oleh divisi marketing adalah menjelaskan kinerja penawaran dan bagaimana jalur penawaran berlangsung.

3.3.2 Kendala yang Ditemukan

Selama praktek kerja magang, penulis menemui beberapa kendala saat melaksanakan pekerjaan. Kendala yang ditemukan terjadi didalam maupun diluar kantor.

1. Melayani pelanggan yang komplain melalui telepon dan email

Tidak semua pelanggan yang telah membeli produk pasti merasa puas, sudah pasti terdapat beberapa pelanggan yang merasa bahwa hasil pembelian kurang memuaskan atau tidak senilai dengan uang yang telah dikeluarkan. Penulis merasa sulit untuk melayani pelanggan yang komplain sekaligus berbicara dengan

kurang ramah ditambah suara yang kencang. Penulis merasa sulit untuk menjaga emosi ketika menghadapi pelanggan seperti itu dikarenakan kurangnya pengalaman dalam dunia kerja sehingga belum familiar dengan cara berinteraksi yang baik dan benar kepada pelanggan yang sedang marah – marah.

2. Memberikan *product knowledge* produk *air dehumidifier* kepada PT HM Sampoerna Tbk

Penulis bersama dengan koordinator bertugas untuk memberikan penjelasan mengenai produk *air dehumidifier*. Saat presentasi, penulis merasa kesulitan dalam menjelaskan produk dengan lengkap serta lancar karena ini adalah pertama kalinya penulis memberikan *product knowledge* sehingga tidak memiliki pengalaman dalam melakukan jenis pekerjaan tersebut. Presentasi ini dihadiri oleh petinggi – petinggi PT HM Sampoerna Tbk, hal ini membuat penulis menjadi tegang serta kondisi semakin membuat penulis gugup. Dengan hadirnya petinggi – petinggi PT HM Sampoerna Tbk sebagai *Deciders* dalam proses pembelian produk, setiap informasi yang disampaikan tentang produk melalui presentasi dapat mempengaruhi keputusan pembelian secara signifikan. Penulis menjadi tidak percaya diri dalam membawakan presentasi dengan baik.

Sebelum memberikan *product knowledge*, penulis telah *prospecting* dahulu kepada PT Hm Sampoerna Tbk melalui surat penawaran yang dibuat oleh penulis. *Preapproach* dilakukan oleh *Marketing Officer* lain dimana mereka menganalisis kebutuhan dan keinginan prospek berdasarkan data – data yang ditemukan. Penulis kemudian melakukan *approach* dengan menggunakan data yang telah ditemukan oleh tim marketing sehingga sesuai dengan kebutuhan atau keinginan

prospek. Setelah itu, penulis mempersiapkan bahan dan mental dalam melaksanakan presentasi kepada prospek yakni PT HM Sampoerna Tbk. Penulis hanya memberikan presentasi, untuk pertanyaan – pertanyaan terkait produk dijawab oleh *supervisor*. Kemudian bagian *closing* serta *follow-up* produk dilaksanakan oleh pihak marketing officer yang lebih berpengalaman agar transaksi berjalan dengan lancar.

3.3.3 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Penulis harus dapat mengatasi kendala – kendala yang ada dengan professional. Kendala tersebut dapat diselesaikan melalui penulis sendiri serta beberapa kendala dapat diselesaikan dengan bantuan dari koordinator lapangan. Berikut solusi dari kendala – kendala yang ada:

1. Lebih sering berinteraksi dengan orang lain serta minta beberapa *tips* dari pekerja lain yang melakukan pekerjaan yang sama

Untuk mengatasi masalah yang menyangkut berbicara dengan orang lain, penulis harus membiasakan diri berbicara dengan banyak orang, baik yang sudah kenal maupun tidak. Penulis tidak boleh melempar pelanggan yang sedang komplain kepada pegawai lain, harus diselesaikan sendiri agar semakin berkembang dalam mengatasi komplain. Penulis juga menanyakan beberapa *tips* dari sesama pekerja karena mereka memiliki pengalaman yang lebih banyak dalam pekerjaannya, sehingga komplain dari pelanggan dapat diselesaikan dengan professional dan baik.

2. Mempelajari materi mengenai produk dengan lebih seksama serta berlatih dalam memberikan presentasi

Penulis harus lebih sering membaca spesifikasi serta keunggulan produk sehingga ketika *product knowledge* berikutnya dapat disampaikan dengan baik. Dengan mengerti karakteristik serta spesifikasi produk, penulis akan lebih lancar dalam menjelaskan produk kepada perusahaan lain. Jika penulis masih belum mahir dalam memberikan *product knowledge* maka penulis akan mengikuti koordinator ketika beliau sedang melakukan *product knowledge* di perusahaan lain.

