



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

Berdasarkan Gambar 2.2 yang memuat struktur organisasi PT Daya Adicipta Sandika Toyota, terlihat penulis memiliki kedudukan sebagai *sales executive* di bagian Marketing Sales. Pada bagian tersebut penulis di bimbing oleh Pak Tomy selaku *sales supervisor*. Beliau bekerja di bagian sales. Secara garis besar tugas penulis adalah membantu Pak Tomy dan team dalam mencapai target sales.

3.2 Tugas yang dilakukan

Tugas yang dilakukan penulis dalam melaksanakan kerja magang di PT Daya Adicipta Sandika Toyota dari tanggal 24 Februari 2014 sampai dengan 30 April 2014 adalah:

Tabel 3.1 Tugas yang dilakukan penulis

Minggu	Jenis Pekerjaan	Supervisor
Pertama	1. <i>Training</i> 2. <i>Standby</i> di <i>showroom</i>	Pak Tomy Pak Juli
Kedua	1. <i>Standby</i> di <i>showroom</i> 2. <i>Update</i> info di <i>social media</i> perusahaan 3. <i>Standby</i> di <i>open house</i>	Pak Tomy
Ketiga	1. <i>Standby</i> di <i>showroom</i> 2. <i>Update</i> info di <i>social media</i> perusahaan 3. <i>Standby</i> di <i>open house</i>	Pak Tomy

Minggu	Jenis Pekerjaan	Supervisor
Keempat	1. <i>Product Knowledge</i> 2. <i>Standby</i> di <i>showroom</i> 3. <i>Standby</i> di lokasi pameran 4. <i>Update</i> info di <i>social media</i> perusahaan 5. <i>Standby</i> di <i>open house</i>	Pak Bambang Pak Tomy
Kelima	1. <i>Standby</i> di <i>showroom</i> 2. <i>Standby</i> di lokasi pameran 3. <i>Update</i> info di <i>social media</i> perusahaan 4. <i>Standby</i> di <i>open house</i>	Pak Tomy
Keenam	1. <i>Standby</i> di <i>showroom</i> 2. <i>Standby</i> di lokasi pameran 3. <i>Update</i> info di <i>social media</i> perusahaan 4. <i>Standby</i> di <i>open house</i>	Pak Tomy
Ketujuh	1. <i>Standby</i> di <i>showroom</i> 2. <i>Standby</i> di lokasi pameran 3. <i>Update</i> info di <i>social media</i> perusahaan	Pak Tomy
Kedelapan	1. <i>Standby</i> di <i>showroom</i> 2. <i>Standby</i> di lokasi pameran 3. <i>Update</i> info di <i>social media</i> perusahaan 4. <i>Standby</i> di <i>open house</i>	Pak Tomy
Kesembilan	1. <i>Standby</i> di <i>showroom</i> 2. <i>Standby</i> di lokasi pameran	Pak Tomy
Kesepuluh	1. <i>Sharing session sales</i> 2. <i>Standby</i> di <i>showroom</i>	Pak Tomy

Secara ringkas, pekerjaan yang dilakukan oleh penulis adalah:

1. Menjadi asisten sales counter dalam melayani konsumen di *showroom*.
2. Menjadi asisten *sales supervisor* dalam menyelesaikan pekerjaan
3. Menjaga pameran yang diadakan perusahaan yang berlokasi di bekasi square.
4. Mengontrol *update* dan memberikan laporan media online perusahaan secara berkala.
5. Melayani konsumen perusahaan di lokasi pameran dan di showroom

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan

1. Waktu pelaksanaan kerja magang

Proses pelaksanaan kerja magang ini dilakukan di PT Daya Adicipta Sandika secara rutin yaitu hari Senin sampai dengan Jumat, dan Sabtu selama 2 kali dalam sebulan. Setiap hari penulis bekerja mulai dari jam 8.30 – 17.00 dan Sabtu 08.30 – 15.00. Penulis bekerja di lantai 1 dan 2 gedung kantor Daya Toyota dan Lokasi pameran.



Gambar 3.1 Kantor Daya Adicipta Sandika Toyota

Sumber: dokumentasi pribadi

2. *Job Training*

Setiap *sales executive* harus mengerti dan menguasai produk yang ditawarkan oleh Toyota agar dapat menjelaskan dengan baik kepada setiap calon konsumen hingga tercapai keputusan pembelian oleh konsumen. Dalam *training*, penulis mendapat kesempatan untuk belajar mengenai *prospecting* dimana penulis diajarkan metode untuk dapat melihat prospek konsumen yang berpotensi untuk membeli mobil, *product knowledge* Toyota yang meliputi pemahaman akan spesifikasi produk Toyota serta pemahaman akan kompetitor dari tiap jenis produk, dan pengisian SPK (Surat Pesanan Kendaraan). Pada training ini, penulis diajarkan materi secara teori dan praktek. Teori diajarkan dengan *slide powerpoint*, brosur, dan buku panduan. Sedangkan praktek dari teori tersebut dilakukan dengan

cara menginspeksi langsung produk yang ada di *showroom* dan mengobservasi *sales executive* lainnya dalam melayani konsumen.



Gambar 3.2 *Product Knowledge*

Sumber: dokumentasi pribadi

3. *Briefing*

Setiap pagi pukul 08.30 – 10.00 selalu diadakan *briefing* di bagian *sales*. *Briefing* ini berisi *review* harian mengenai informasi terbaru Toyota dan informasi proses penjualan yang dipimpin oleh *sales supervisor* atau kepala cabang. *Briefing* ini bertujuan untuk memacu semangat para *sales executive* dalam mencapai target. Selain itu dalam *briefing* sering dilakukan *sharing* pengalaman agar membantu rekan kerja lainnya dalam mencapai target.



Gambar 3.3 Briefing

Sumber: dokumentasi pribadi

4. *Sales Counter showroom dan Kantor Sales Division*

Selama masa kerja magang, penulis bekerja di lantai 2, dimana penulis membantu Pak Tomy selaku *sales supervisor* dalam menyusun dokumen SPK, mengirim dokumen ke bagian administrasi, mengontrol update media sosial perusahaan untuk memberikan informasi terkini, dan memberikan informasi yang dibutuhkan *sales supervisor* dari bagian logistik. Di lantai 1 bagian *showroom*, penulis menjadi asisten sales counter dalam melayani konsumen yang walk-in ke showroom. *Traffic walk-in* di *showroom* selama penulis bekerja tergolong rendah, dengan rata-rata 1 konsumen walk-in per hari. Selama 2 kali dalam seminggu, penulis masuk di hari Sabtu untuk acara open house yang diadakan tiap sabtu. Open house ini dilakukan untuk mengundang konsumen yang datang di lokasi pameran untuk datang ke showroom. Pada open house ini, kantor menyajikan makanan dan minuman gratis untuk konsumen yang berkunjung.



Gambar 3.4 meja kerja selama magang

Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar diatas adalah tempat penulis menjadi asisten sales supervisor di lantai dua PT Daya Adicipta Sandika Toyota. Suasana *showroom* akan diperlihatkan pada gambar berikut ini.



Gambar 3.5 Showroom

Sumber: dokumentasi pribadi

5. Pameran

Selama masa kerja magang, penulis diberikan piket beberapa kali untuk menjaga pameran yang dilakukan PT Daya Adicipta Sandika Toyota di Bekasi Square. Disini penulis membantu *sales executive* yang menjaga piket bersama untuk membagikan brosur, mengajak calon konsumen untuk melihat mobil yang dipamerkan, dan membantu menuliskan SPK kepada calon konsumen yang berminat untuk melakukan pembelian. Gambar dibawah ini adalah lokasi pameran yang terletak di Bekasi Square. Dimana pameran ini diadakan dari bulan Maret 2014 hingga April 2014.



Gambar 3.6 Lokasi pameran bekasi square

Sumber: dokumentasi pribadi

3.3.2 Kendala yang Ditemukan

Ada beberapa kendala yang ditemukan penulis saat melakukan kerja magang:

1. Showroom tidak ada mobil sedan, sehingga sulit untuk memperlihatkan bentuk fisik mobil sedan Toyota bagi konsumen yang berencana untuk membeli mobil sedan.
2. Range varian produk yang ditawarkan oleh Toyota sangat beragam dan harga yang ditawarkan juga berbeda-beda. Terlebih lagi harga tersebut dapat mengalami kenaikan setiap bulannya. Maka dari itu kendala yang dihadapi adalah sulitnya menghafal seluruh informasi yang dibutuhkan oleh *sales executive*.
3. Lokasi showroom yang terletak di lokasi yang tidak begitu strategis, sehingga membuat konsumen yang walk-in sedikit karena lokasi yang tidak banyak dilewati orang.
4. Keterbatasan komputer yang tersedia, sehingga harus mengantri apabila membutuhkan komputer untuk melihat ketersediaan mobil yang ada di bagian logistik dan apabila butuh untuk melihat informasi dari Toyota dan media sosial perusahaan

3.3.3 Solusi atas Kendala yang ditemukan

Ada pun solusi yang ditemukan atas kendala yang ada:

1. Menunjukkan brosur dan bentuk visual dari internet kepada konsumen mengenai mobil yang tidak ada di showroom.

2. Selalu membawa *price list* terbaru di lokasi *showroom* maupun pameran.
Sehingga selalu siap mengenai harga yang akan ditanyakan calon konsumen.
3. Meningkatkan traffic di showroom dengan mengundang konsumen yang datang di lokasi pameran.

