



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:

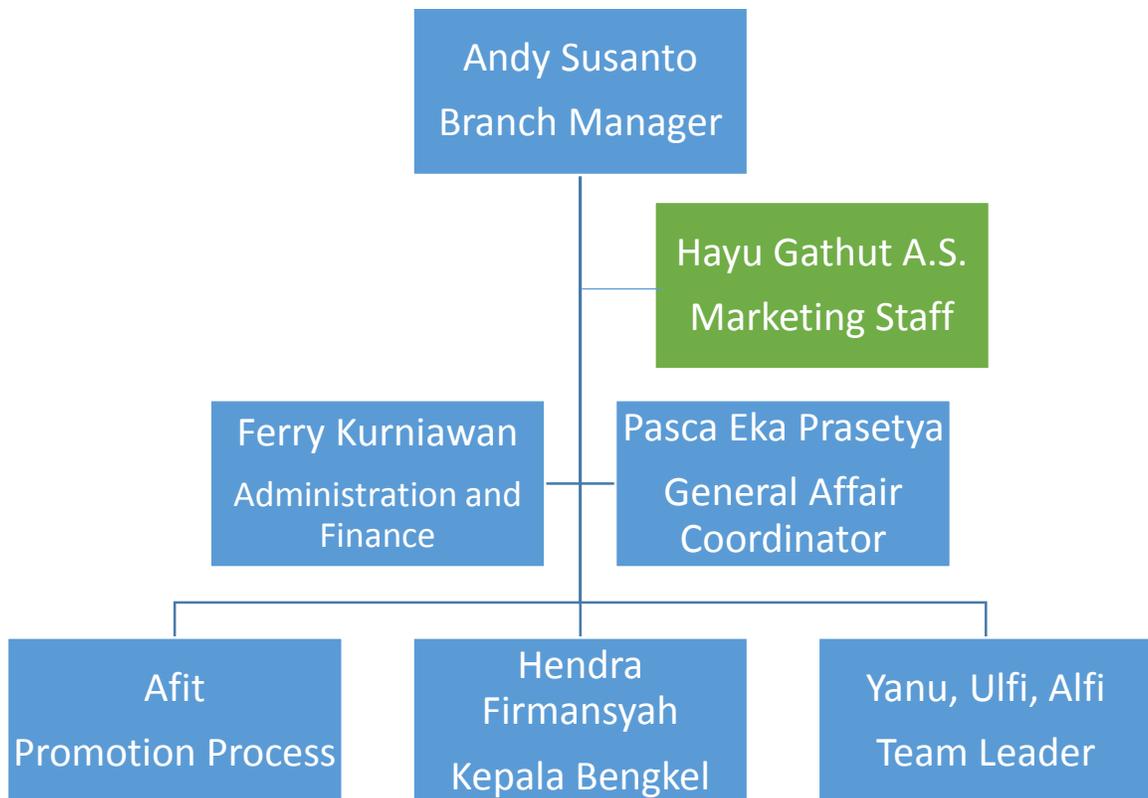
This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Selama kegiatan praktik kerja magang ini, kedudukan penulis berada langsung dibawah pengawasan bapak Andy Susanto selaku Branch Manager Astra Motor BSD.



Gambar 3.1 Kedudukan Penulis

Figure 1 Kedudukan Penulis

3.2 Tugas yang Dilakukan

Selama melakukan praktik kerja magang di PT. Astra Internation Tbk- Honda (Astra Motor) BSD, penulis diberikan tugas yang harus dijalankan. Adapun tugas-tugas yang dilakukan adalah sebagai berikut:

Minggu ke.	Jenis Pekerjaan	Penanggung Jawab
1	Observasi proses bisnis perusahaan <ul style="list-style-type: none">- Flow showroom- Flow bengkel- Flow kasir	Bapak Andy Susanto (Branch Manager)
2	Melakukan <i>Competitor Analysis</i> dan membuat laporan lalu dipresentasikan	Bapak Andy Susanto (Branch Manager)
3	Melakukan stock opname bulanan Stock opname dilakukan terhadap 600 barang lebih.	Bapak Ferry Kurnaiwan (Administration and Finance).
4	Melakukan riset untuk project WiFi Marketing dan melakukan komparasi terhadap beberapa penyedia jasa WiFi Marketing	Bapak Andy Susanto (Branch Manager)
5	Membuat laporan terkait riset WiFi Marketnig, lalu melakukan <i>Pitching</i> kepada Branch Manager untuk mendapatkan <i>Feedback</i> terkait project yang akan dilakukan	Bapak Andy Susanto (Branch Manager)

Minggu Ke	Jenis Pekerjaan	Penanggung Jawab
6	<ul style="list-style-type: none"> - Mengikuti Meeting untuk Astra Auto Fest 2020 - Membuat video promosi IG - Aktivasi trial account Social WiFi 	Bapak Andy Susanto Bapak Ferry Kurniawan Bapak Afit
7	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan <i>setting</i> account Social WiFi - Mendesign login portal yang akan digunakan - Menghubungi IT Support Astra 	Bapak Andy Susanto Bapak Pasca Eka
8	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan stock opname nasional - Menjadi bagian dari Astra Auto Fest 2020 - Melakukan Komparasi antara BCA Expo dan Astra Auto Fest 2020 	Bapak Andy Susanto Bapak Ferry Kurniawan
9	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan pemasangan project WiFi Marketing - Melakukan trial 2 minggu untuk project WiFi Marketing 	Bapak Andy Susanto Bapak Pasca Eka
10	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat video promosi untuk IG TV 	Bapak Afit
11	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan penilaian H1 People - Melakukan penilaian H1 Premises - Melakukan penilaian H1 Process 	Bapak Andy Susanto
12	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan penialian H23 People - Melakukan penilaian H23 Premises - Melakukan penilaian H23 Process 	Bapak Andy Susanto

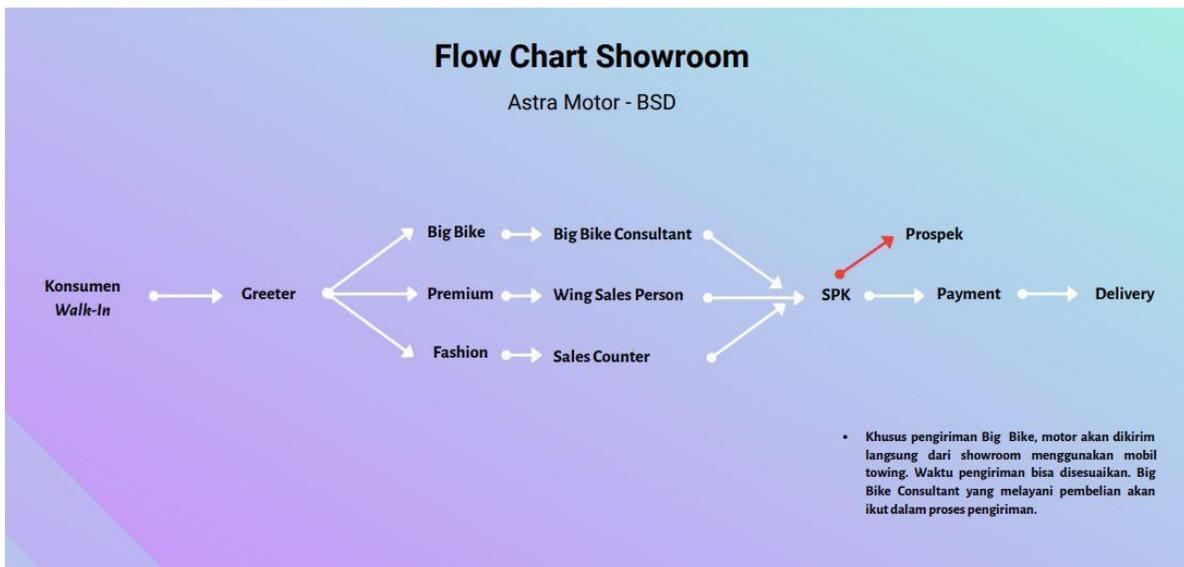
Table 1 Tugas Yang Dilakukan

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan

1 Observasi Proses Bisnis Perusahaan

Pada minggu pertama memulai praktik kerja magang, penulis diberikan tugas oleh Branch Manager untuk mempelajari dan memahami bagaimana proses bisnis perusahaan terjadi, mulai dari *Flow Showroom*, *Flow Bengkel* dan *Flow Kasir*. Untuk mengetahui *Flow Showroom*, penulis bertanya kepada para SPG dan SPB yang bertugas. Maka didapat *Flow Showroom* seperti gambar dibawah.

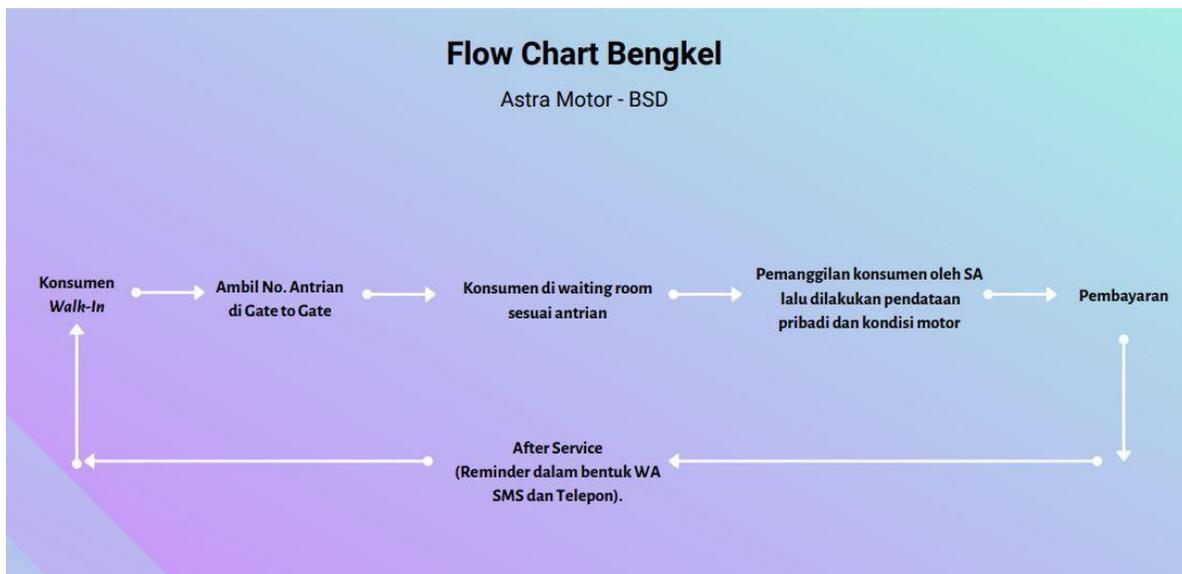


Gambar 3.2 Flow Chart Showroom

Figure 2 Flow Chart Showroom

Sumber : Dokumen Penulis

Sedangkan untuk mengetahui *Flow Chart Bengkel*, penulis bertanya kepada Kepala Bengkel Astra Motor BSD yaitu bapak Hendra Kurniawan. Dan didapat *Flow Chart Bengkel* sebagai berikut



Gambar 3.3 Flow Chart Bengkel

Figure 3 Flow Chart Bengkel

Sumber : Dokumen Penulis

Untuk mendapatkan Flow Chart Kasir, penulis bertanya kepada para SPG dan SPB yang bertugas, dan didapat Flow Chart Kasir sebagai berikut



Gambar 3.4 Flow Chart Kasir

Figure 4 Flow Chart Kasir

Sumber : Dokumen Penulis

2 Melakukan Competitor Analysis

Di minggu ke-2, penulis diberikan tugas oleh Branch Manager untuk melakukan *Competitor Analysis* terhadap brand pesaing dengan menggunakan skala likert antara 1 sampai 5. Dimana nilai 1 merupakan nilai terendah dan nilai 5 merupakan nilai tertinggi untuk parameter *Service Excellence*, *Fasilitas Showroom dan Sales Skill*. Dan nilai 1 untuk parameter *Price* menandakan tidak kompetitif dan 5 semakin kompetitif. Adapun brand yang termasuk dalam melakukan *Competitor Analysis* ini adalah Yamaha, Vespa dan Kawasaki. *Competitor Analysis* dilakukan dengan cara melakukan kunjungan terhadap dealer-dealer brand pesaing yang berada pada wilayah Tangerang. Parameter yang digunakan pada saat melakukan *Competitor Analysis* adalah *Service Excellence*, *Fasilitas Showroom*, *Sales Skill*, *Price* dan *After Sales*.

Parameter *Service Excellence* dipilih dengan tujuan untuk mengetahui seberapa baik kualitas pelayanan yang diberikan terhadap konsumen, lalu parameter *Fasilitas Showroom* digunakan untuk mengetahui seberapa baik fasilitas yang ada dan apakah sudah memenuhi standar, parameter *Sales Skill* dipilih untuk mengetahui seberapa baik para SPG dan SPB yang ada untuk menjelaskan produk yang dijual, lalu parameter *Price* digunakan untuk mengetahui apakah harga jual produk lebih murah atau lebih mahal dari harga kendaraan yang memiliki segmentasi yang sama, dan parameter *After Sales* digunakan untuk mengetahui seberapa lengkap dan baik fasilitas yang dimiliki brand pesaing terhadap konsumen setelah melakukan pembelian. Berikut adalah hasil *Competitor Analysis* yang telah penulis lakukan.

Berdasarkan hasil *Competitor Analysis* yang telah dilakukan, penulis dapat menyimpulkan bahwa competitor terkuat untuk Astra Motor BSD adalah Premier Vespa dan Honda Gama Sentosa.

Survey Report						
PARAMETER	Honda BES Motor	Yamaha Putra	Yamaha Serpong Indah Motor	Premier Vespa	Honda Gama Sentosa	Kawasaki Karawaci
Service Excellence	1,75	4	4	4,75	4,75	4
Fasilitas Showroom	2,75	3	4	4,25	4	4
Sales Skill	0,5	4,5	3,75	4,75	3,75	4,25
Price	3,75	3,5	3,5	2,5	3,75	2
After Sales	✓	✓	✓	✗	✓	✓

Gambar 3.5 Hasil dari Competitor Analysis

Figure 5 Hasil dari Competitor Analysis

Sumber : Dokumen Penulis

3 Melakukan Stock Opname Bulanan

Penulis diberi tugas oleh Bapak Ferry Kurniawan selaku kepala bagian Administration & Finance untuk melakukan Stock Opname bulanan. Prosedur Stock Opname bulanan yang dilakukan oleh penulis adalah dengan meminta *List Item, Kode Barang, Lokasi Barang* dan *Kuantitas* dari setiap barang. Setelah mendapatkan yang disebutkan diatas, penulis datang ke gudang Astra Motor BSD untuk melakukan Stock Opname. Stock Opname dilakukan dengan cara mencari barang yang sesuai dengan kode barang, lalu mencocokkan kuantitas yang ada pada gudang dengan kuantitas yang ada di sistem, jika ada selisih, penulis diminta untuk menambahkan *Notes*.

4 Melakukan Riset WiFi Marketing

Penulis mulai melakukan riset untuk project WiFi Marketing, riset yang dilakukan adalah dengan mencari informasi terkait penyedia jasa, harga dan kompatibilitas. Dengan disediakan data pengunjung showroom Astra Motor BSD pada tahun 2019 dan biaya wifi per bulan, penulis dapat melakukan proyeksi benefit yang didapat jika melakukan pemasangan WiFi Marketing.

Berdasarkan data perusahaan, diketahui bahwa pada tahun 2019 terdapat 13.725 individu yang mengunjungi showroom Astra Motor BSD. Dengan total penjualan unit sebesar 1.020 unit dan penjualan dalam Rupiah sebesar Rp. 38,021,469,256. Dengan biaya WiFi perbulan sebesar Rp. 2,500,000 per bulan atau Rp. 30,000,000 per tahun. Dengan asumsi pada tahun 2020 terdapat kenaikan 100 pengunjung menjadi 13.825 pengunjung dan sebesar 30% (4.148 pengunjung) menggunakan WiFi pada showroom maka akan terjadi kenaikan sebesar 100 unit dalam penjualan menjadi 1.120 unit, dan mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 3,727,594,744 setelah melakukan pemasangan WiFi Marketing

Penulis juga melakukan komparasi terhadap para penyedia jasa WiFi Marketing, para penyedia jasa tersebut adalah *Purple*, dan *Social WiFi*.

5. Membuat Laporan, Pitching dan Feedback

Berikut adalah laporan yang telah dibuat penulis untuk dijadikan bahan Pitching kepada Branch Manager Astra Motor BSD.

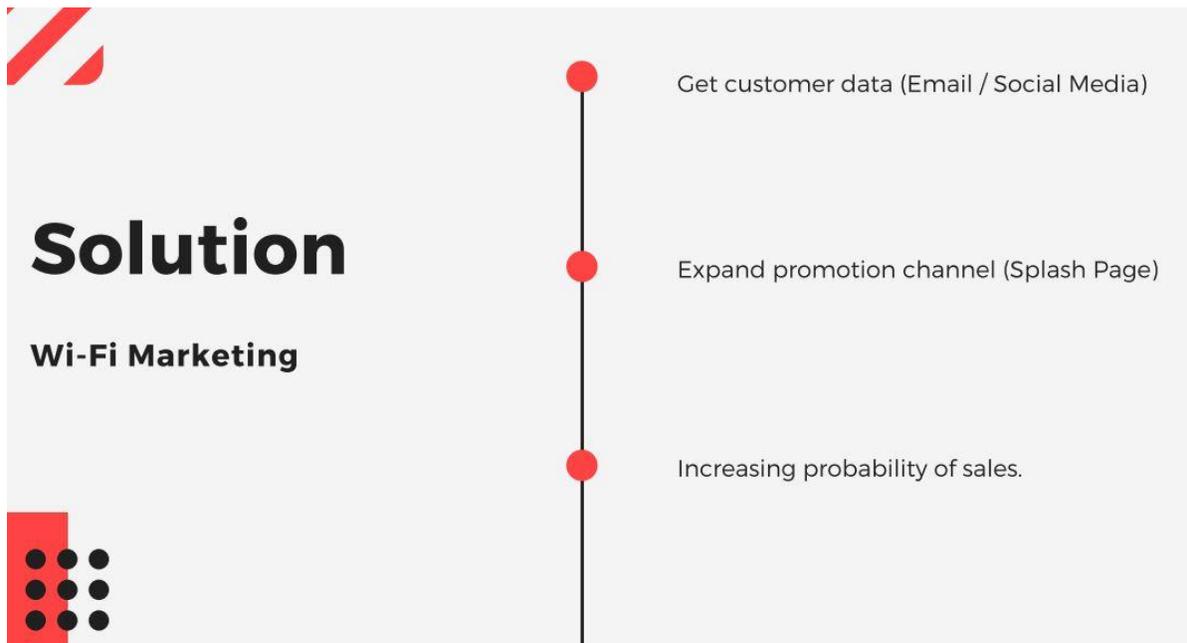


Problem to Solve

"Free" Wi-Fi without Return

The cost of "free" Wi-Fi = Rp. 2,5 Mio / Monthly (Rp. 30 Mio / Year)

This slide features a red vertical bar on the left with a black diagonal graphic. A 3x3 grid of black dots is located in the bottom right corner.



Solution

Wi-Fi Marketing

- Get customer data (Email / Social Media)
- Expand promotion channel (Splash Page)
- Increasing probability of sales.

This slide features a vertical line with three red circular markers. A 3x3 grid of black dots is located in the bottom left corner.

Wi-Fi Marketing ROI

Total Walk-in + Service in 2019 = 13.725 Visitor

of sales from walk-in customer = 1020

of sales in Rupiah = Rp. 38,021,469,256

Sales Projection after using Wi-Fi Marketing

Total Walk-in in 2020 = 13.825 visitor / 4.148 Connect WiFi

Rata-Rata / unit = Rp. 37,275,950

of sales from walk-in customer = 1120 -> Naik 100 Unit

(100 Unit * Rp. 37,275,950 = Rp. 3,727,594,744)

of sales in Rupiah = Rp. 41,749,064,000

Profit / unit = Rp. 192,222 (Berdasarkan tahun 2019)

ROI = (100 unit * Rp. 192,222) / Rp. 8,000,000 = 2,4x

Other Benefits by using Wi-Fi Marketing

Dari Sales Perspective, benefit menggunakan Wi-Fi Marketing adalah mendapatkan data customer berupa Nama, Email, No. Telpon, Date of Birth, dll. yang dapat digunakan oleh para Sales People untuk difollow-up dan dapat dikonversi menjadi Sales.

Dari Service Perspective, benefit menggunakan Wi-Fi Marketing adalah mendapatkan data customer berupa Nama, Email, No. Telpon, Date of Birth, dll. yang dapat digunakan oleh CRM untuk melakukan reminder service berkala.

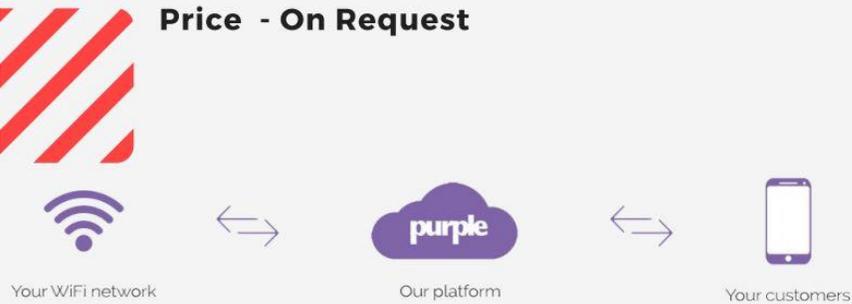
Komparasi penyedia jasa WiFi Marketing

Platform Purple



intelligent spaces

Price - On Request



Your WiFi network ↔ Our platform ↔ Your customers



Purple melakukan capture data ketika customer melakukan login melalui "Login Portal"
Data yang dicapture oleh Purple mencakup name, date of birth, interests, hometown, contact details, dll.

Platform Social WiFi



Price - \$49 / Month

Data customer didapat ketika customer melakukan Login melalui login portal
*Customized Splash Page (Welcome Page)

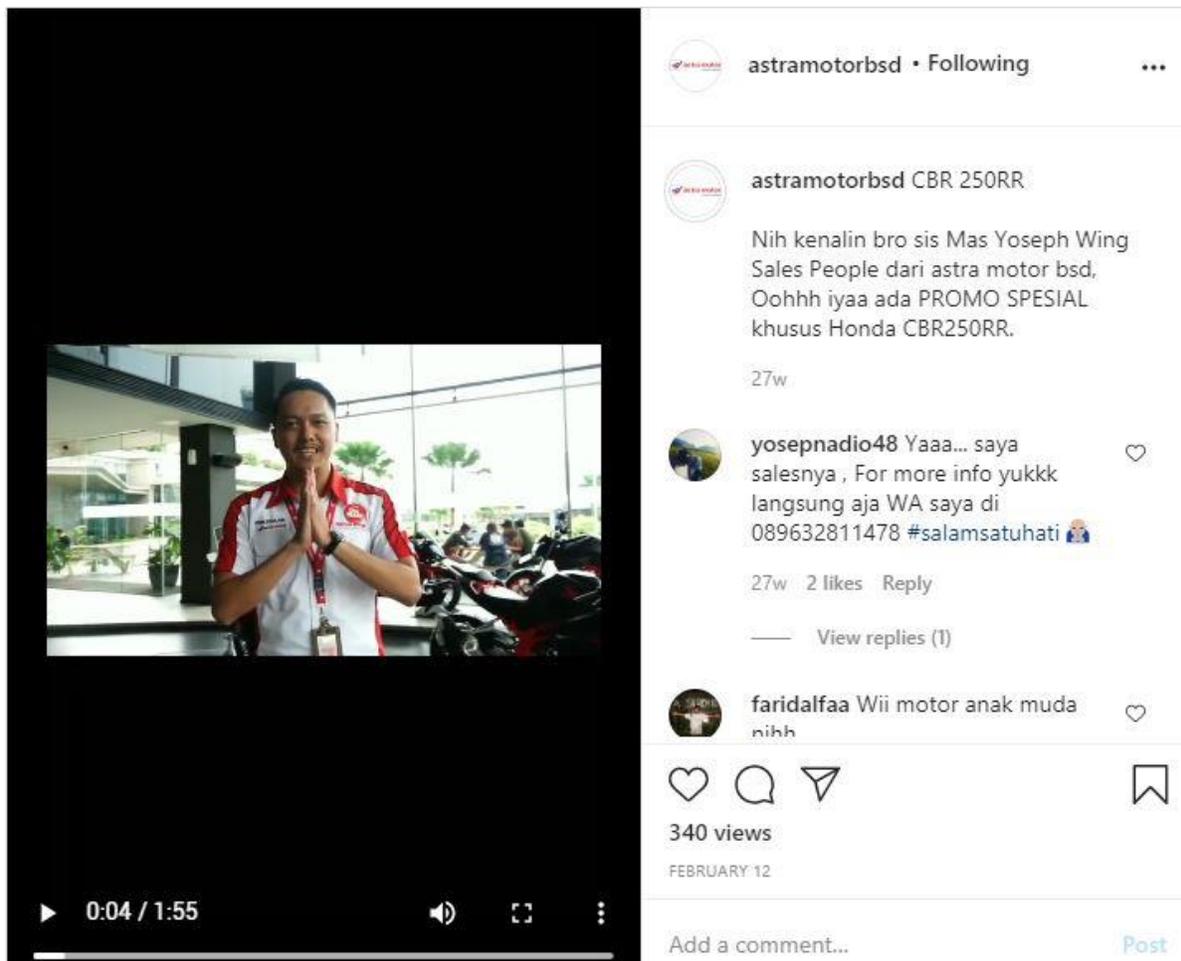
Pada platform ini memiliki kelebihan seperti :

1. Dapat menampilkan konten berupa foto atau video, promo diskon, atau website redirect ketika customer telah login.
2. Branded Review Request -> customer menilai kunjungannya.
3. Automate feedback request. -> Sistem akan meminta feedback kepada customer

Feedback yang didapat dari Branch Manager adalah pilih berdasarkan value yang didapat, bukan harga.

6. Meeting Astra Auto Fest, Video Promosi IG & Aktivasi Account Social WiFi

Pada minggu ke-6, penulis dilibatkan dalam meeting untuk keperluan Astra Auto Fest 2020, penulis mendapat tugas untuk meningkatkan database dari aplikasi MotorkuX dan. Penulis juga membuat konten video untuk keperluan promosi sepeda motor CBR 250RR, berikut adalah video yang dibuat oleh penulis.

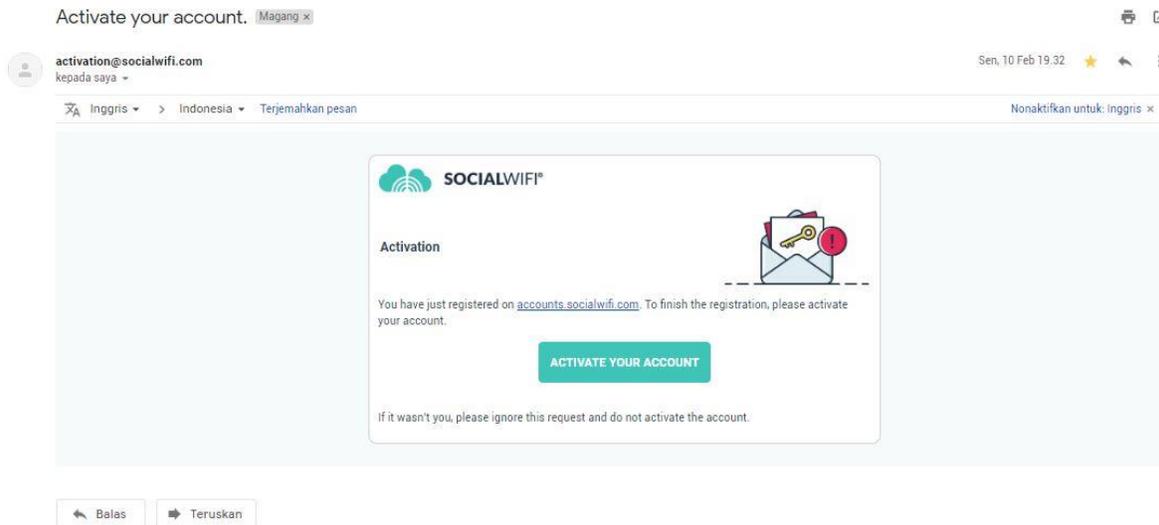


Gambar 3.6 Video Promosi CBR 250RR

Figure 6 Video Promosi CBR 250RR

Sumber : Instagram astramotorbsd

Setelah bertukar email dengan Sales Representative Social WiFi terkait untuk mencoba 14 hari trial, penulis mendapatkan email aktivasi untuk mencoba 14 hari trial tersebut.



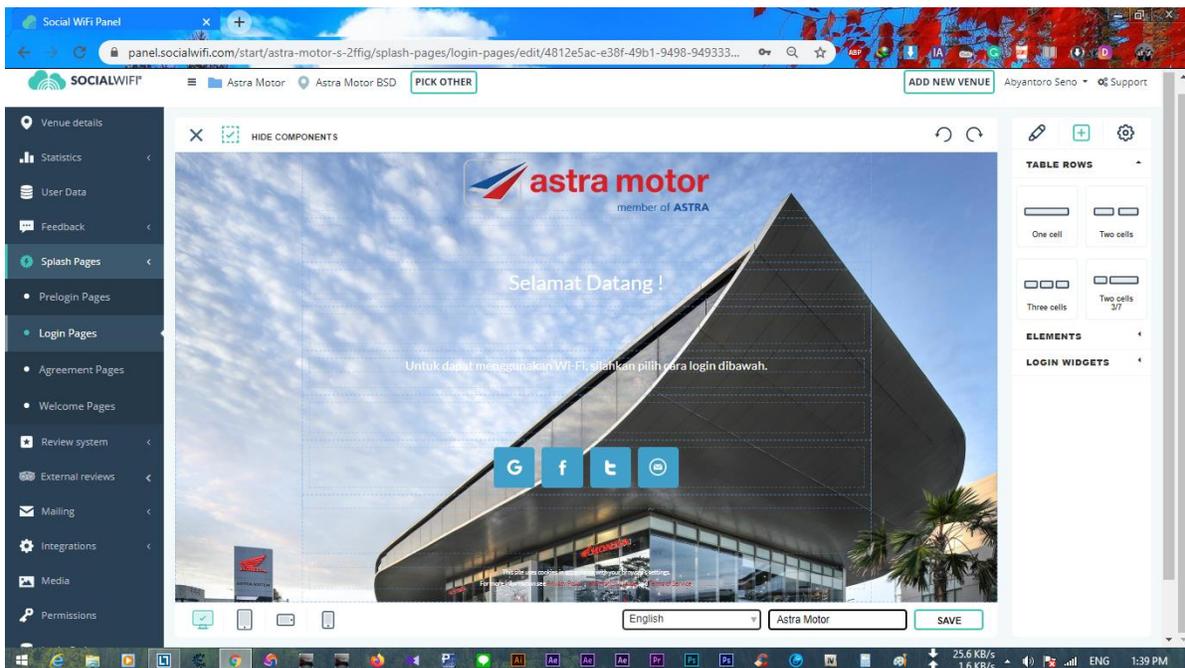
Gambar 3.7 Aktivasi akun Social WiFi

Figure 7 Aktivasi akun Social WiFi

Sumber : Email Penulis

7. Setting Account Social WiFi, Mendesign Login Portal dan Menghubungi IT Support

Setelah melakukan aktivasi akun Social WiFi, pada minggu ke-7 penulis mulai melakukan pengaturan akun Social WiFi agar sesuai dengan kebutuhan Astra Motor BSD, adapun pengaturan yang diatur berupa *Welcome Pages*, *Agreement Pages* dan *Login Pages*.

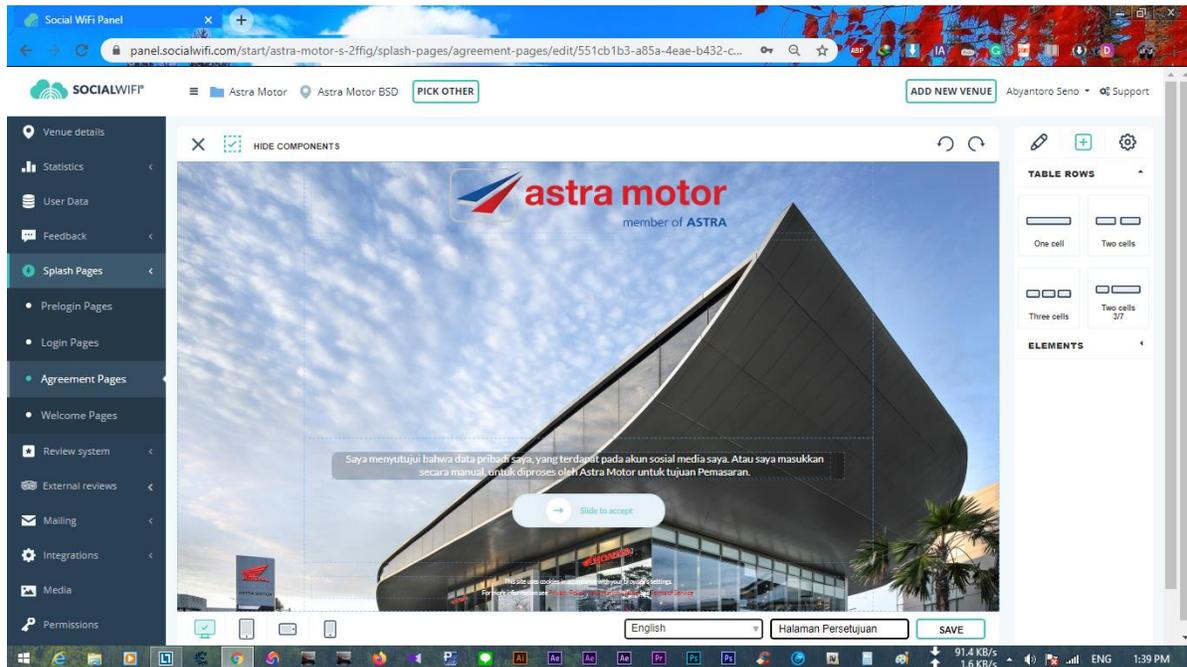


Gambar 3.8 Login Pages

Figure 8 Login Pages

Sumber : Dokumen Penulis

Pada Login Pages ini, penulis melakukan pengaturan, agar pengunjung dapat menggunakan WiFi, pengunjung dapat memilih pilihan login yang tersedia, yaitu Facebook, Google dan Twitter.



Gambar 3.9 Agreement Pages

Figure 9 Agreement Pages

Sumber : Dokumen Penulis

Pada Agreement Pages ini, pengunjung yang melakukan koneksi dan telah tersambung ke jaringan WiFi showroom dapat memilih untuk setuju / tidak jika data yang diberikan dapat digunakan untuk kepentingan promosi pihak Astra Motor BSD. Jika pengunjung memilih opsi tidak setuju, pengunjung tetap dapat menggunakan WiFi Showroom yang tersedia. Penulis juga telah menghubungi IT Support Astra untuk melakukan pemasangan project WiFi Marketing yang akan dipasang pada showroom Astra Motor BSD.

8. Stock Opname Nasional, Astra Auto Fest dan Komparasi antara BCA Expo dan AAF

Pada minggu ke-8, penulis mendapatkan tugas dari Branch Manager untuk melakukan Stock Opname Nasional. Stock Opname Nasional ini berbeda dengan Stock Opname Bulanan, dikarenakan jumlah kuantitas item yang ada sangat berbeda jauh, dan juga Stock Opname Nasional ini diawasi langsung oleh pihak Jakarta Honda Center.



Gambar 3.10 Team Stock Opname Nasional

Figure 10 Team Stock Opname Nasional

Sumber : Dokumen Pribadi Penulis

Penulis juga berpartisipasi dalam event Astra Auto Fest 2020 dengan membantu pihak Asta Motor BSD untuk meningkatkan database dari aplikasi MotorkuX. Aplikasi MotorkuX merupakan aplikasi yang dibuat oleh Asta Motor dengan tujuan untuk mempermudah konsumen dari Astra Motor untuk melakukan Servis Berkala. Fitur utama dari aplikasi MotorkuX adalah Booking Service.



Gambar 3.11 MotorkuX Astra Auto Fest 2020

Figure 11 MotorkuX Astra Auto Fest 2020

Sumber : Dokumen Pribadi Penulis

Penulis diberikan tugas oleh Branch Manager untuk melakukan komparasi antara BCA Expo 2020 yang diselenggarakan di ICE BSD City dengan Astra Auto Fest 2020 yang diselenggarakan di Astra Biz Center BSD City. Prosedur komparasi yang dilakukan oleh penulis adalah, penulis diberikan briefing terlebih dahulu oleh Branch Manager hal-hal apa saja yang perlu dilakukan komparasi, lalu penulis datang ke BCA Expo yang diselenggarakan di ICE BSD City. Sesampainya disana, penulis langsung datang ke booth Honda untuk melakukan komparasi terhadap Pricing, Bunga Kredit serta Bonus yang diberikan ketika melakukan pemesanan kendaraan bermotor.



Gambar 3.12 BCA Expo 2020

Figure 12 BCA Expo 2020

Sumber : Tribunnews



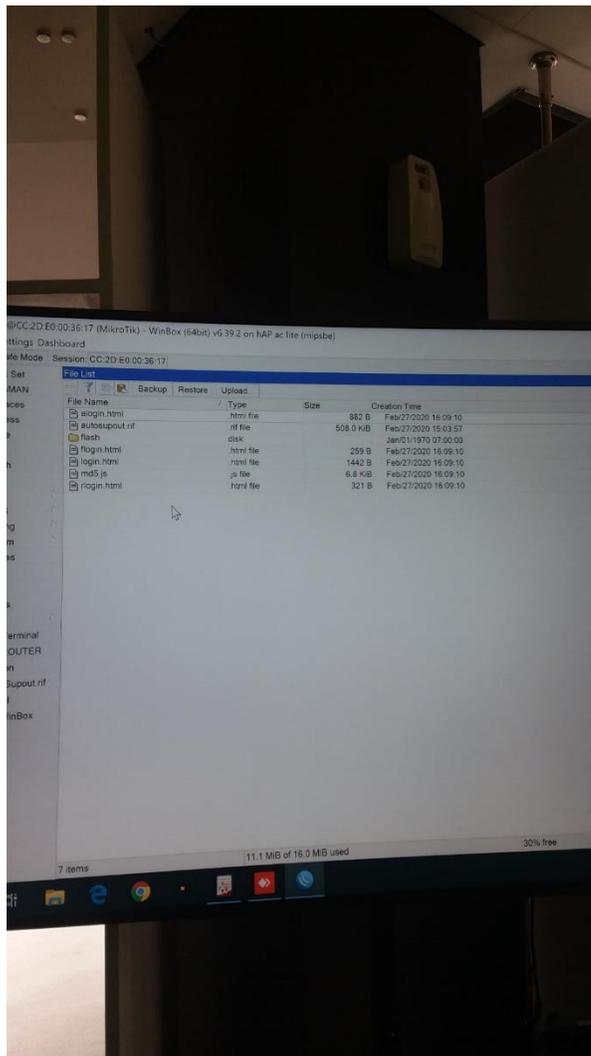
Gambar 3.13 Astra Auto Fest 2020

Figure 13 Astra Auto Fest 2020

Sumber : Carmudi

9. Melakukan Pemasangan WiFi Marketing & Trial 2 minggu

Pada minggu ke-9, penulis mulai melakukan pemasangan project WiFi Marketing. Hal yang dilakukan penulis adalah dengan mendatangkan IT Support dari Astra sendiri, akan tetapi IT Support Astra tidak mengerti dalam pemasangan WiFi Marketing tersebut. Lalu penulis melakukan kontak dengan pihak Social WiFi untuk melakukan pemasangan secara *Remote Control*.

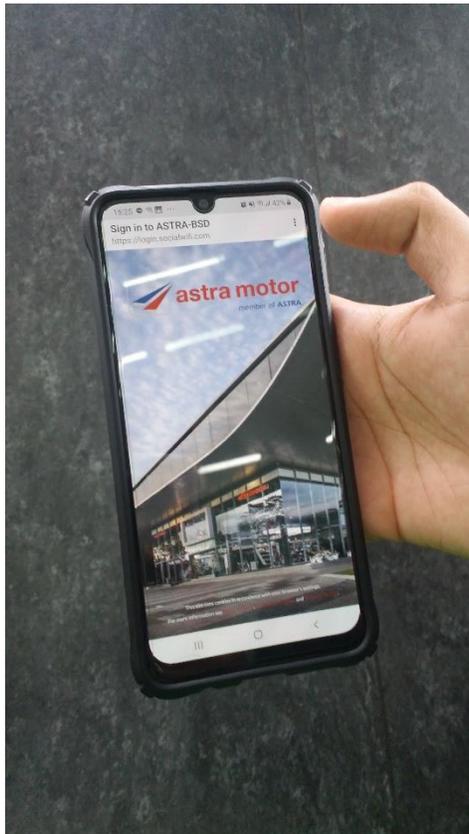


Gambar 3.14 Pemasangan WiFi Marketing secara *Remote Control*

Figure 14 Pemasangan WiFi Marketing secara Remote Control

Sumber : Dokumen Penulis

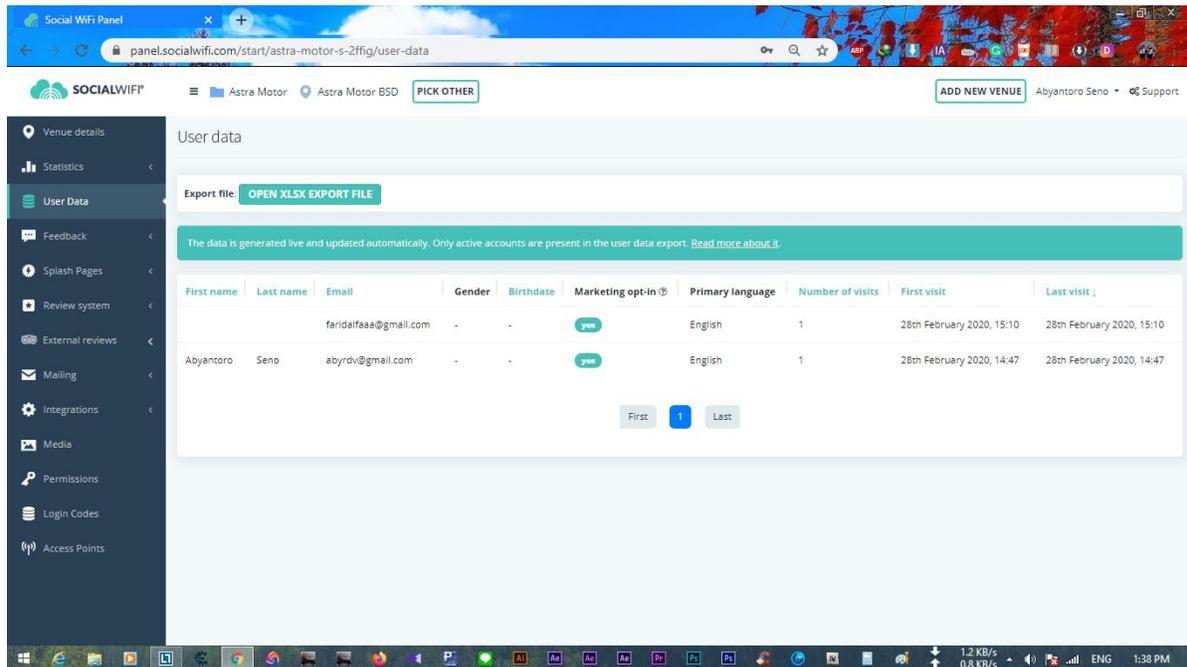
Setelah pemasangan selesai, trial 14 hari dimulai, berikut adalah User Interface dari platform Social WiFi yang melakukan koleksi data terhadap user yang terkoneksi ke jaringan WiFi.



Gambar 3.15 Login Pages WiFi Astra Motor BSD

Figure 15 Login Pages WiFi Astra Motor BSD

Sumber : Dokumen Penulis



Gambar 3.16 User Interface platform Social WiFi

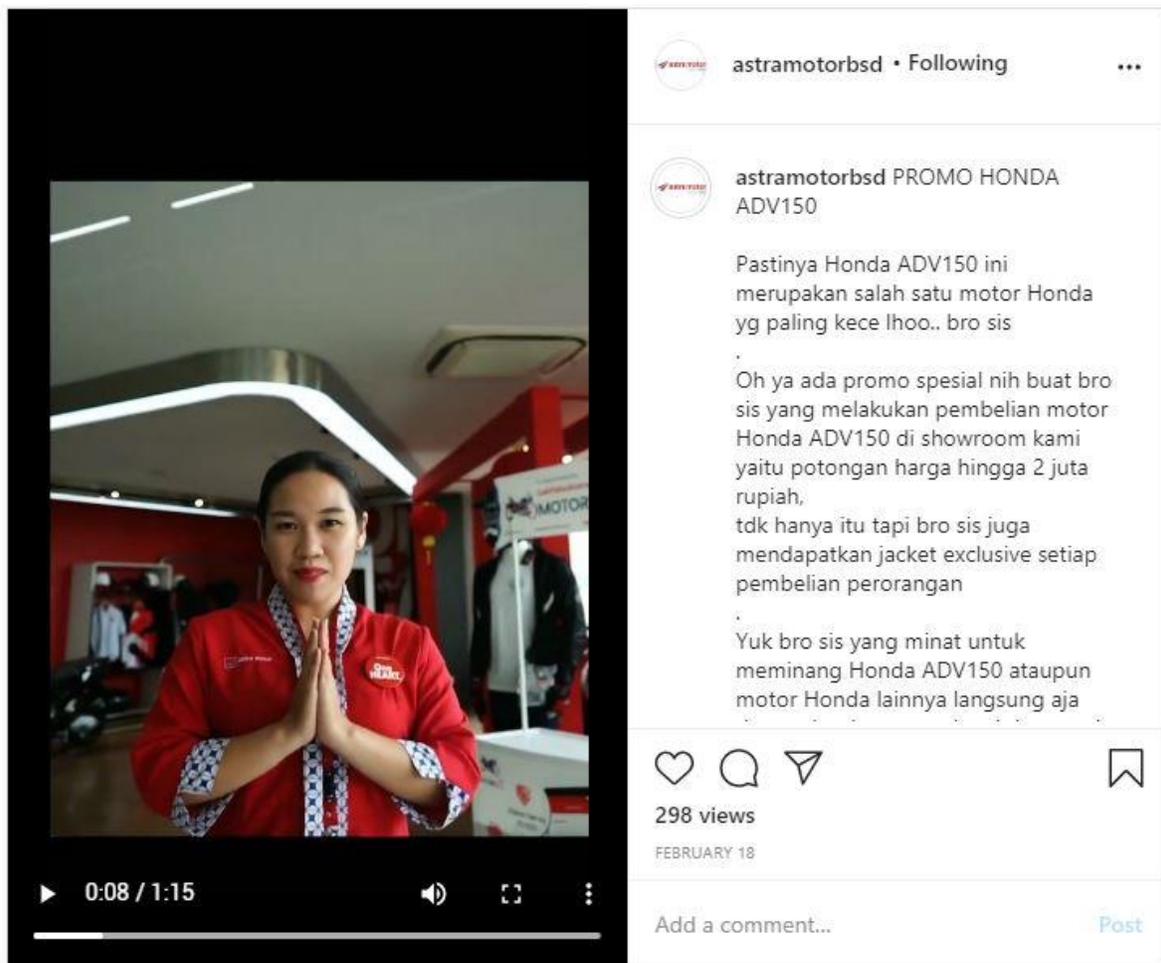
Figure 16 User Interface platform Social WiFi

Sumber : Dokumen Penulis

Pada platform Social WiFi, penulis dapat mengetahui data pengunjung yang melakukan koneksi ke jaringan WiFi showroom. Data tersebut berupa nama, email, gender, tanggal lahir. Pada platform Social WiFi juga penulis dapat meminta feedback kepada pengunjung, maksimal H+2 setelah kunjungan, lalu penulis juga dapat melakukan pengaturan Review yang diberikan pengunjung kepada Astra Motor BSD, penulis dapat memilih hanya review yang bagus saja yang dapat tampil pada Google Review.

10. Membuat Promosi Video IG

Pada minggu ke-10, penulis mendapatkan tugas dari bapak Afit selaku Promotion Process untuk melakukan pembuatan video promosi Honda ADV 150.

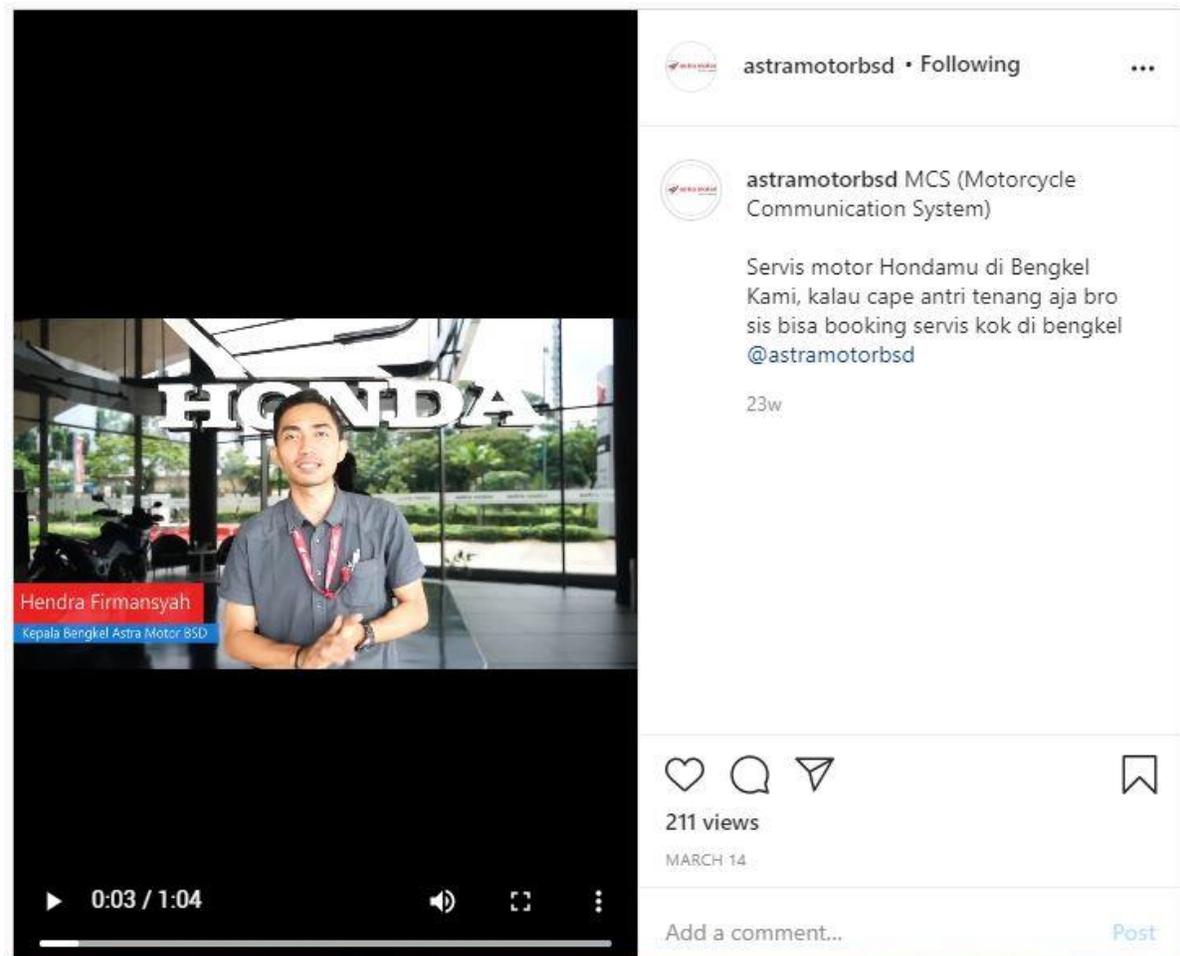


Gambar 3.17 Video Promosi ADV 150

Figure 17 Video Promosi ADV 150

Sumber : Instagram Astra Motor BSD

Penulis juga melakukan pembuatan video untuk keperluan bengkel Astra Motor BSD



Gambar 3.18 Video Promosi Bengkel

Figure 18 Video Promosi Bengkel

Sumber : Instagram Astra Motor BSD

11. Melakukan penilaian H1 People, H1 Premises dan H1 Process

Sebagai pemimpin pasar sepeda motor di Indonesia, Astra Motor selaku distributor dan penjual sepeda motor merek Honda harus tetap mempertahankan posisi tersebut salah satunya adalah dengan cara melakukan audit terhadap H1 (Penjualan), baik terhadap People (staff), Premises (infrastruktur), dan Process (proses) yang ada di Astra Motor BSD. Maka dari itu penulis mendapatkan tugas dari Branch Manager untuk melakukan audit terhadap H1 People, Premises dan Process. Prosedur yang dilakukan penulis dalam melakukan audit adalah dengan melakukan interview kepada para SPG & SPB yang bertugas (H1 People), melakukan pengecekan terhadap fasilitas yang ada di Astra Motor BSD (H1 Premises), melakukan Simulasi menjadi konsumen mulai dari datang ke showroom hingga meninggalkan showroom (H1 Process).

12. Melakukan penilaian H23 People, H23 Premises dan H23 Process

Untuk tetap menjaga kualitas layanan service berkala yang diberikan oleh Astra Motor kepada konsumen tetap baik, Astra Motor tidak hanya harus melakukan audit terhadap H1 (Penjualan). Astra Motor juga harus melakukan audit pada H23 (Bengkel) agar pelayanan yang diberikan pada saat konsumen melakukan servis berkala tetap baik. Maka dari itu, penulis diberikan tugas oleh Branch Manager untuk melakukan audit terhadap H23 People, H23 Premises dan H23 Process. Prosedur yang dilakukan penulis dalam melakukan audit (H23 People) adalah dengan cara melakukan interview dengan bapak Hendra Firmansyah selaku kepala bengkel Astra Motor BSD, lalu untuk melakukan audit (H23 Premises), penulis melakukan pengamatan terhadap fasilitas bengkel yang ada di Astra Motor BSD, dan untuk (H23 Process) penulis melakukan observasi nyata, mulai dari konsumen nyata datang ke Front Desk, hingga konsumen selesai melakukan servis berkala di Astra Motor BSD.

3.3.3 Kendala yang Ditemukan

3.3.3.1 Kendala Untuk Meningkatkan Database MotorkuX

Penulis merasakan kendala pada saat terlibat dalam Astra Auto Fest 2020 untuk meningkatkan database dari MotorkuX, penulis diharuskan untuk menghampiri konsumen satu per satu untuk melakukan download aplikasi MotorkuX. Penulis merasa kurang efektif jika ingin meningkatkan database dari sebuah aplikasi dengan cara menghampiri konsumen satu per satu pada saat acara Astra Auto Fest 2020 berlangsung.

3.3.3.2 Koordinasi yang Kurang Baik

Beberapa minggu sebelum pemasangan project WiFi Marketing, penulis menemukan kendala pada kurang baiknya koordinasi antara General Affair Coordinator, Branch Manager dan Penulis. Koordinasi penulis dengan Branch Manager sudah dirasa cukup baik, karena penulis sudah memberi informasi kepada Branch Manager terkait pemasangan project WiFi Marketing, namun penulis merasa dari pihak General Affair Coordinator tidak mementingkan project WiFi Marketing ini dikarenakan proses pemasangan yang cukup sulit, yang sebenarnya dari pihak Branch Manager sudah prioritaskan dari sejak awal. Namun penulis sadar bahwa posisi penulis hanyalah sebagai pekerja magang yang tidak memiliki hak untuk memaksakan kehendak kepada General Affair Coordinator.

3.3.3.3 Proses Stock Opname yang Membutuhkan Waktu Lama

Penulis menemukan kendala pada saat melakukan stock opname bulanan dan nasional, dikarenakan penulis harus mencari barang yang tidak sesuai dengan kode tempat. Kendala lain yang ditemukan pada saat melakukan stock opname bulanan dan nasional adalah penulis harus mencari secara manual kode barang riil dan kode barang yang ada di sistem dengan cara membacakan kode barang secara satu per satu.

3.3.4 Solusi atas Kendala yang ditemukan

3.3.4.1 Solusi atas Kendala Untuk Meningkatkan Database MotorkuX

Setelah penulis menghampiri konsumen satu per satu untuk meningkatkan database pada saat acara Astra Auto Fest 2020, penulis merasa cara yang dilakukan kurang efektif, sehingga penulis menemukan solusi dengan cara melakukan *advertising* aplikasi MotorkuX pada Facebook ataupun Instagram, sehingga setelah event selesaipun tetap dapat meningkatkan database dari aplikasi MotorkuX, ditambah jangkauan *advertising* online yang lebih luas dibandingkan jangkauan *advertising* secara offline.

3.3.4.2 Solusi atas Kendala Koordinasi yang Kurang Baik

Penulis merasa Branch Manager perlu membuat peraturan Weekly Report yang diterapkan kepada setiap Koordinator untuk meminimalisir terjadinya miss komunikasi antara setiap coordinator dan Branch Manager. Sehingga pada contoh project yang dilakukan penulis dapat berjalan beberapa minggu sebelum masa praktik kerja magang penulis selesai dan dapat dijalankan secara penuh agar dapat mendapatkan hasil yang maksimal dari project WiFi Marketing yang penulis buat.

3.3.4.3 Solusi atas Kendala Stock Opname

Pada saat melakukan stock opname, penulis merasa waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan stock opname membutuhkan waktu yang lama dikarenakan harus membacakan kode barang secara manual antara kuantitas riil dengan kuantitas yang ada pada sistem. Sehingga penulis menemukan solusi atas kendala diatas dengan cara menggunakan Barcode Scanner agar dapat mempercepat proses melakukan stock opname.

3.4 Tentang Dan Manfaat WiFi Marketing

WiFi Marketing adalah sebuah cara yang dapat dilakukan oleh sebuah bisnis baik untuk melakukan promosi serta dapat juga meningkatkan penjualan produk ataupun jasa dengan menggunakan data konsumen yang telah didapat, cara kerja dari *WiFi Marketing* sendiri adalah, pada awalnya sebuah bisnis harus memiliki jaringan nirkabel terlebih dahulu, selanjutnya sebuah bisnis harus memasang *software WiFi Marketing* dengan cara melakukan kontak ke penyedia jasa *WiFi Marketing*, dalam laporan ini adalah penyedia *Social WiFi*, setelah melakukan kontak, pihak *Social WiFi* akan mengecek terlebih dahulu apakah *router* yang digunakan *compatible* dengan platform *WiFi Marketing*, jika dianggap cocok, maka tahapan selanjutnya adalah pemasangan *WiFi Marketing* pada jaringan nirkabel yang terpasang, setelah pemasangan selesai, maka setiap pengunjung yang ingin menggunakan *WiFi* harus melakukan *Login* terlebih dahulu agar dapat menggunakan *WiFi*, data konsumen didapat dari konsumen yang melakukan koneksi ke jaringan *WiFi* yang telah dipasangi *software WiFi Marketing*.

Manfaat dari *WiFi Marketing* sendiri adalah data yang telah didapat dari konsumen yang melakukan koneksi, lalu data tersebut dapat digunakan untuk melakukan promosi yang sesuai dengan kebutuhan, karena data yang didapat adalah data konsumen yang sudah memiliki keinginan untuk membeli produk.