



### **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

##### 3.1.1 Kedudukan

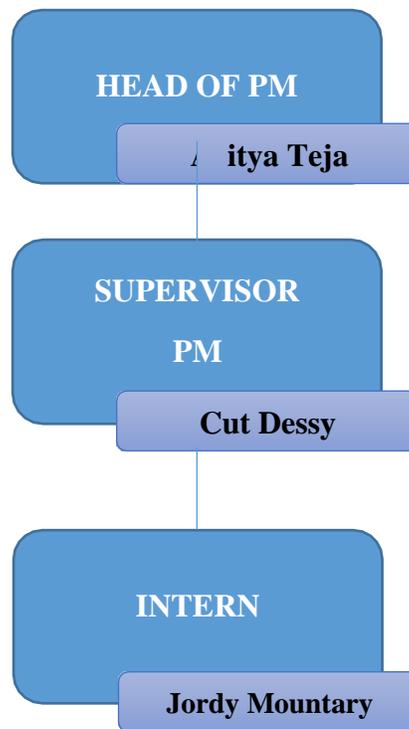
Selama melakukan praktik kerja magang di PT. Bilna Orami Indonesia, penulis bekerja di divisi *Partnership Management*. Dalam divisi ini, penulis dibimbing oleh Bapak Aditya Teja selaku *Head of Partnership Management*. Selain itu, penulis dibimbing oleh anggota *Partnership Management* yaitu Ibu Cut Dessy untuk memantau aktivitas penulis dalam melakukan praktek kerja magang di PT. Bilna Orami Indonesia. Dalam melaksanakan tugas praktir kerja magang, penulis dituntut untuk melakukan pekerjaan yang diberikan agar sesuai dengan arahan yang ada. Selama melakukan praktik kerja magang, Penulis melakukan pekerjaan sehari-hari seperti memegang empat *market place* antara lain Tokopedia, Shopee, Lazada, dan Alfacart PT. Bilna Orami. Penulis bertanggung jawab untuk mengurus dan membuat *Sales Order* (SO) yang ada di empat *marketplace* lalu mengirimkan *e-mail sales order* yang telah dibuat ke bagian tim *Warehouse* yang ada di Bekasi dan melakukan *follow-up* agar pesanan dari empat *market place* dapat segera di proses.

Setiap bulannya, penulis melakukan rekap data penjualan untuk mengetahui berapa banyak jumlah konsumen dan pendapatan yang didapatkan dari empat *market place* tersebut. Penulis juga melakukan *update* stok, harga, gambar, dan deskripsi terhadap produk yang dijual di empat *market place* tersebut. Dalam praktik kerja magang ini, Penulis hampir setiap hari juga berkoordinasi dengan tim *customer service* agar tidak ada terjadinya kesalahan dan *complaint* dari *customer* atas kesalahan pengiriman.

### 3.1.2 Koordinasi

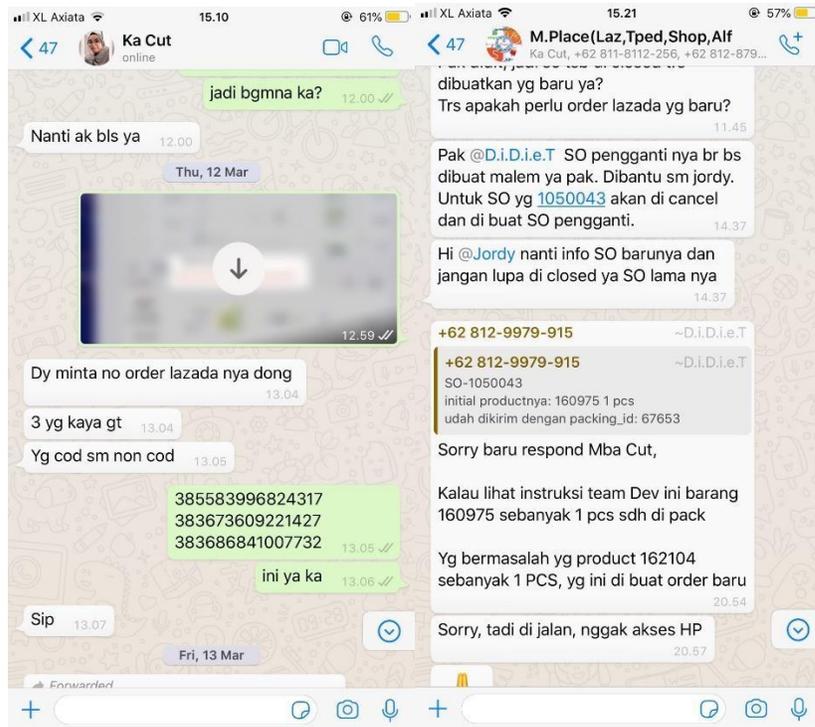
Dalam praktik kerja magang di divisi *Partnership Marketing* Orami Indonesia, penulis berkoordinasi secara langsung dengan *Head of Partnership Management* yaitu Bapak Aditya Teja. Akan tetapi, tak hanya dengan Bapak Aditya Teja dalam koordinasi di perusahaan penulis juga langsung berkoordinasi dengan *Chief Marketing Officer (CMO)*, *Finance*, *WH Distribution*, dan *Customer Service* secara langsung, sehingga untuk berkoordinasi di perusahaan dilakukan secara terbuka.

Dalam memenuhi dan menjalankan tugas yang diberikan, sebelum bekerja penulis menanyakan langsung tugas apa saja yang harus dilakukan dan bekoordinasi langsung dengan Ibu Cut Dessy. Tak hanya itu, koordinasi juga dapat dilakukan di *via personal chat whatsapp* dan *group chat whatsapp*.



**Gambar 3 1 Koordinasi Magang menurut Struktur Organisasi**

**Sumber : Dokumen Pribadi Penulis, 2020**



**Gambar 3.2 Percakapan antara Cut Dessy & Jordy**

**Sumber : Dokumen Pribadi Penulis, 2020**

### **3.2 Tugas yang dilakukan**

Penulis melakukan kerja magang di divisi *Partnership Marketing* Orami Indonesia dari tanggal 6 Januari – 6 April 2020. Selama menjalankan tugas dalam membantu team *partnership marketing* sebagai tugas utama yang harus dikerjakan dan diselesaikan selama penulis melakukan praktik kerja magang, seperti tabel di bawah ini :

**Table 3.1 Tugas Yang Dilakukan oleh Penulis selama Magang**

| <b>No</b> | <b>Pekerjaan</b>  | <b>Tujuan</b>   | <b>Koordinasi</b>   | <b>Frekuensi</b> | <b>Hasil</b>  |
|-----------|---|---|---|------------------|---|
| <b>1</b>  | <b>Membantu memasukan detail produk dan melakukan update price barang di empat Market Place (Tokopedia, Shopee, Lazada, dan AlfaCart)</b> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan Produk yang ditawarkan disetiap <i>market place</i></li> <li>2. Memperbaruhi harga produk yang dijual di setiap minggunya.</li> </ol>  | Mr. Haryo Suryo Putro (CMO), Mr. Aditya Teja (Head of PM), & Cut Dessy (SPV)                    | 3 Bulan          | Penulis belajar cara koordinasi kerja sebuah <i>E-Commerce</i> dalam melakukan teknik <i>pricing</i> dan mengetahui cara sistem di sebuah <i>E-Commerce</i> bekerja |
| <b>2</b>  | <b>Membuat Sales Order di empat Market Place</b>  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjual produk ke <i>Customer</i></li> <li>2. Memproses transaksi yang dilakukan <i>Customer</i> di empat <i>Market Place</i></li> <li>3. Mengirim <i>Sales Order</i> ini untuk di proses ke</li> </ol> | Mr. Aditya Teja (Head of PM), Ms Cut Dessy (SPV), Ms. Meli Sugiarti ( <i>Customer Service</i> ) | 3 Bulan          | Penulis belajar melakukan proses transaksi yang ada di salah satu <i>E-Commerce</i> di Indonesia.   |

|   |   |   |  |         |   |
|---|---|---|--|---------|---|
|   |   | bagian<br><i>Warehouse</i>  |  |         |   |
| 3 | <b>Membuat laporan Sales yang ada di empat market place</b> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan evaluasi total penjualan produk mana yang lebih banyak terjual</li> <li>2. Mengetahui <i>market place</i> mana yang lebih sering digunakan <i>customer</i> untuk melakukan transaksi</li> </ol> | Mr. Haryo (CMO),<br>Mr. Aditya Teja (Head of PM),<br>Ms. Cut Dessy (SPV) | 3 Bulan | Penulis mengetahui total penjualan yang ada di <i>E-Commerce</i> Orami Indonesia. Dapat dilihat dari total jumlah transaksi dalam satu bulan. |

Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis, 2020

### 3.3 Uraian Pelaksanaan Magang

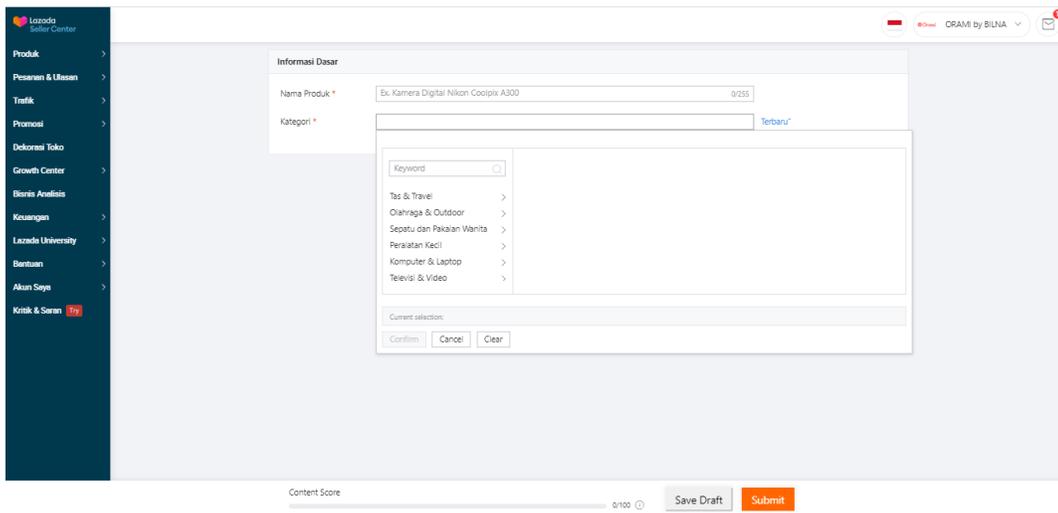
#### 3.3.1 Proses Pelaksanaan & Implementasi Kerja Magang

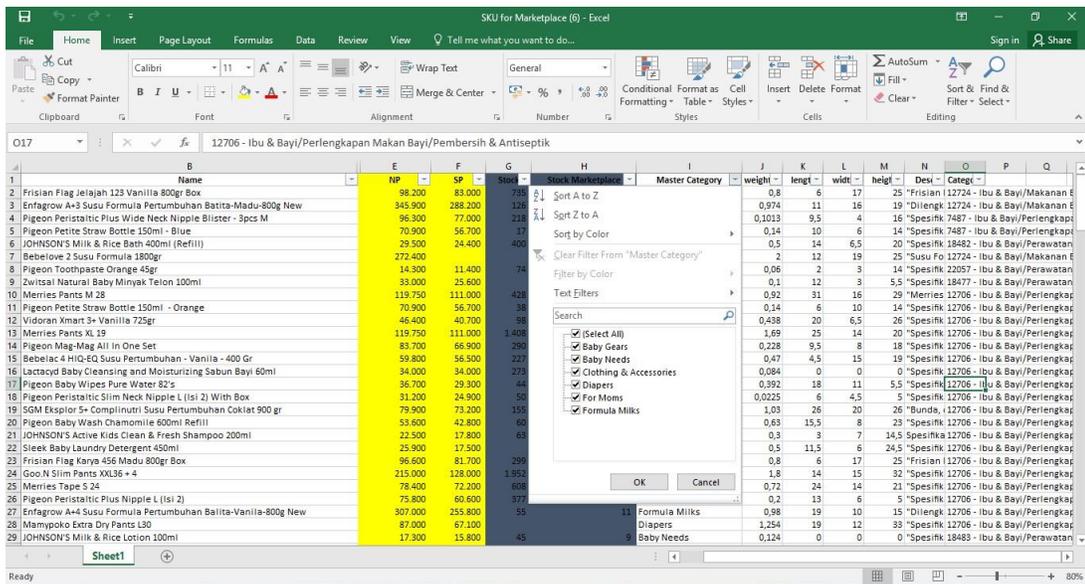
Pada masa praktik kerja magang yang dilakukan dari tanggal 6 Januari 2020 – sampai 6 April 2020, penulis melakukan beberapa tugas yang diberikan oleh atasan yang berkaitan dengan *partnership marketing*. Adapun tugas yang diberikan penulis antara lain membantu memasukan dan *update* detail produk, membuat *Sales Order*, dan membuat laporan *Sales* yang ada di empat market place

1. **Membantu memasukan detail produk dan melakukan *update price* barang di empat *Market Place* (Tokopedia, Shopee, Lazada, dan AlfaCart)**

Selama proses praktik kerja magang, penulis membantu memasukan detail produk dari berbagai *Brand Category* dan melakukan *update price* barang di empat *Market Place* (Tokopedia, Shopee, Lazada, dan Alfacart). Setiap bulan, penulis melakukan *Brand Category* yang disediakan di empat *market place*. Tugas ini bertujuan untuk mengkategorikan jumlah produk yang dijual Orami di empat *market place* dan untuk memenuhi *needs* dari konsumen.

Setiap minggu penulis juga melakukan *update price* terhadap setiap produk yang disediakan di empat *market place*. Tujuan dilakukan *update price* adalah mengubah *normal price* dari suatu produk menjadi *special price* yang ditawarkan Orami. Dalam melakukan kedua tugas ini, penulis berkoordinasi langsung dengan Ibu Cut Dessy selaku *Supervisor Partnership Management* untuk diberikan data *brand category* yang perlu untuk di *upload* dan *update* di empat *market place*.





**Gambar 3.3 List Brand Category dari Orami**

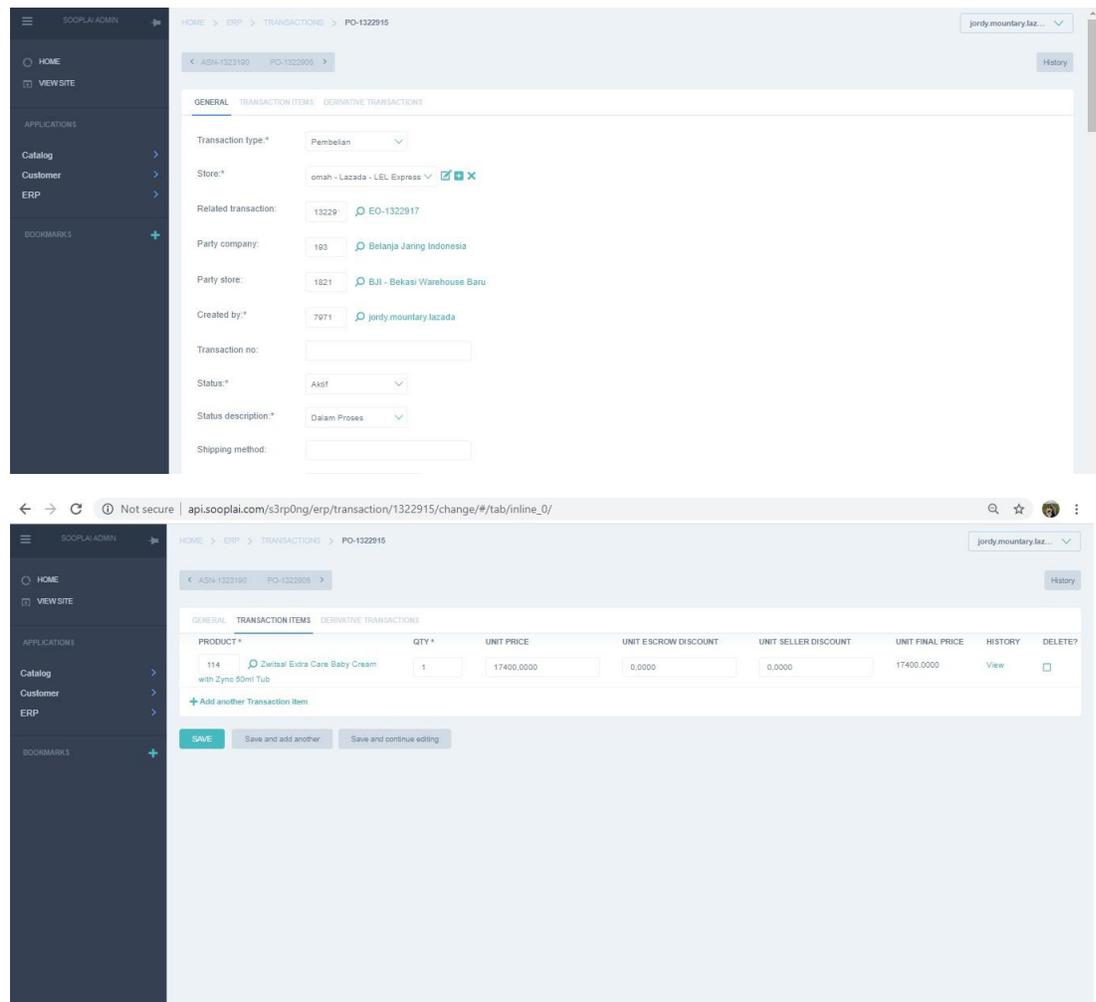
**Sumber ; Dokumen Pribadi Penulis, 2020**

## 2. Membuat Sales Order di empat Market Place

Sejalan dengan perkembangan *e-commerce* di Indonesia, Orami memiliki *customer* yang memanfaatkan platform *e-commerce* untuk berbelanja. Adapun platform *e-commerce* yang dipakai adalah Lazada, Tokopedia, Shopee, dan Alfacart. Penulis merancang dan memproses *order* yang datang dari keempat *e-commerce* yang sesuai dengan arahan pimpinan yaitu Pak Aditya Teja, selaku *Head of Partnership Management* Orami.

Dalam membuat SO (*Sales Order*), fokus utama yang penulis lakukan adalah memasukan *list* pembeli. *List* pembeli harus didaftarkan di sebuah *website* yang khusus untuk membuat *Sales Order* yaitu Api Sooplai. Di *website* ini, penulis memproses semua pesanan yang datang dengan memasukan *list brand product* yang dibeli, jumlah produk yang dibeli, dan memasukkan data harga dari setiap produk. Setelah *Sales Order* dibuat, penulis mengirimkode *sales order* kepada Ibu Sagna sebagai *partnership management* yang ada di

bagian *Warehouse* (Gudang Orami). Dalam mengirimkan *e-mail*, penulis melampirkan *invoice* dari setiap pembelian di salah satu *market place*. Setelah *e-mail* diterima, barang yang dipesan segera diproses di bagian *warehouse*. Sebelum barang sampai ditujuan penulis juga terus berkoordinasi dengan tim *customer service* apabila ada masalah dalam pengiriman, barang yang datang tidak sesuai jumlah yang dipesan, dan barang yang datang mengalami kerusakan. Semua masalah yang terjadi akan di *handle* langsung oleh penulis agar pembeli dapat melakukan *refund* atau pembeli ingin didatangkan barang yang baru.



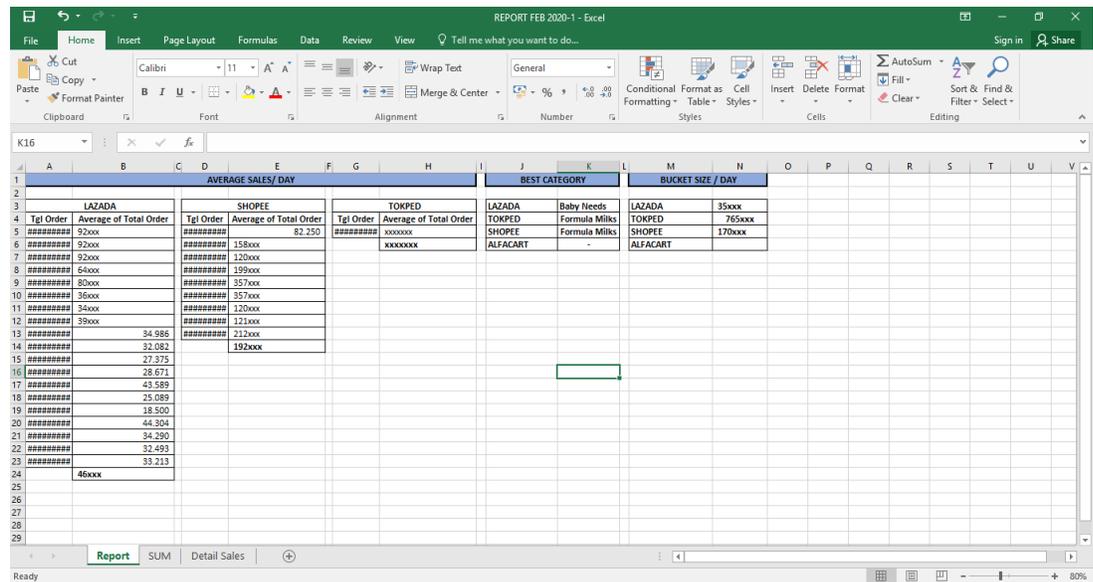
**Gambar 3.4 Pembuatan Sales Order di Api Sooplai**

Sumber : Dokumen Pribadi Penulis, 2020

### 3. Membuat laporan *Sales* yang ada di empat market place

Dalam praktik kerja magang ini, penulis juga harus membuat laporan *sales* yang ada di empat *market place*. Dalam menjalankan tugas ini, penulis berkoordinasi langsung dengan Pak Aditya Teja selaku *head of management*. Tujuan membuat laporan *sales* ini ada tiga antara lain untuk memonitor dan mengevaluasi *market place* mana yang diminati dan digunakan pembeli untuk membeli barang di Orami. Tujuan selanjutnya adalah untuk melihat produk mana saja yang banyak dibeli *customer*. Dan tujuan yang terakhir untuk melihat *revenue* yang didapatkan di masing-masing *market place*. Setelah pekerjaan ini selesai penulis melaporkan hasil *sales* ke Pak Aditya Teja untuk dirapatkan dan dievaluasi bersama tim Orami.

| ORDER |            |           |        |        |          |       | SALES MARKET PLACE |           |         |           |          |           |
|-------|------------|-----------|--------|--------|----------|-------|--------------------|-----------|---------|-----------|----------|-----------|
| Week  | Tgl        | Tokopedia | Shopee | Lazada | Alfacart | Total | Tgl                | Tokopedia | Shopee  | Lazada    | Alfacart | Total     |
| W1    | 01/02/2020 |           |        |        |          |       | 01/02/2020         |           |         |           |          |           |
|       | 02/02/2020 |           | 4      |        |          | 4     | 02/02/2020         |           | 329.000 |           |          | 329.000   |
|       | 03/02/2020 |           |        |        |          | 0     | 03/02/2020         |           |         |           |          | 0         |
|       | 04/02/2020 |           | x      |        |          | x     | 04/02/2020         |           | 120.800 |           |          | 120.800   |
|       | 05/02/2020 |           |        |        |          | 0     | 05/02/2020         |           |         |           |          | 0         |
|       | 06/02/2020 |           |        |        |          | 0     | 06/02/2020         |           |         |           |          | 0         |
|       | 07/02/2020 |           |        |        |          | 0     | 07/02/2020         | x         |         |           |          |           |
| W2    | 08/02/2020 |           |        |        |          |       | 08/02/2020         |           |         |           |          |           |
|       | 09/02/2020 |           |        |        |          |       | 09/02/2020         |           |         |           |          |           |
|       | 10/02/2020 |           | 1      | 2      |          | 3     | 10/02/2020         |           | 120.800 | 185.000   |          | 305.800   |
|       | 11/02/2020 |           | 2      | 1      |          | 3     | 11/02/2020         |           | 399.800 | 92.500    |          | 492.300   |
|       | 12/02/2020 |           | 1      | 2      |          | 3     | 12/02/2020         |           | 357.200 | 129.500   |          | 486.700   |
|       | 13/02/2020 |           | 1      | 4      |          | 5     | 13/02/2020         |           | 357.200 | 323.100   |          | 680.300   |
|       | 14/02/2020 |           |        | x      |          | x     | 14/02/2020         | x         |         | xxxx      |          | xxxx      |
| W3    | 15/02/2020 |           |        |        |          |       | 15/02/2020         |           |         |           |          |           |
|       | 16/02/2020 |           |        |        |          |       | 16/02/2020         |           |         |           |          |           |
|       | 17/02/2020 |           |        | 63     |          | 63    | 17/02/2020         |           |         | 2.251.300 |          | 2.251.300 |
|       | 18/02/2020 |           |        | 28     |          | 28    | 18/02/2020         |           |         | 909.300   |          | 909.300   |
|       | 19/02/2020 |           |        | 12     |          | 12    | 19/02/2020         |           |         | 328.500   |          | 328.500   |
|       | 20/02/2020 |           |        | 7      |          | 7     | 20/02/2020         |           |         | xxx       |          | xxxx      |
|       | 21/02/2020 |           |        | x      |          | x     | 21/02/2020         | x         | xxx     | xxx       |          | xxxx      |



**Gambar 3.5 Pembuatan Laporan Sales Orami**

**Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis, 2020**

### 3.4 Kendala yang Ditemukan Selama Magang

#### 1. Pembuatan *manual* untuk Sales Order

Untuk kendala dalam pembuatan *sales order*, penulis menemukan banyak kendala dalam pembuatan *sales order* di Orami. Salah satu kendala yang dihadapi penulis adalah banyaknya *order* di setiap *market place* tetapi proses yang dilakukan *manual*. Total *order* dalam satu hari dapat mencapai 100 *order*, yang membuat penulis harus membuat masing-masing *order* yang berdampak dengan ketepatan waktu pengiriman. Dalam hal ini juga berpengaruh terhadap tim *customer service* dalam menangani keluhan dari *Customer*. Kendala ini juga berpengaruh terhadap *trust* pembeli dan *brand awareness* dari Orami, di mana pembeli akan tidak percaya dengan pelayanan yang di berikan Orami dan menganggap Orami memiliki pelayanan yang buruk.

## 2. Tingkat pembatalan *order* yang cukup tinggi

Selama penulis memegang keempat *market place*, penulis menemukan satu kendala selama menerima *order*. Salah satu kendala yang dihadapi penulis adalah tingkat pembatalan *order* Orami yang cukup tinggi sehingga membuat *order* dari *customer* banyak yang dibatalkan. Kendala ini disebabkan oleh kurangnya stok yang ada di *market place* sehingga terjadinya pembatalan pesananan dari setiap *customer*. Dan penulis berpendapat, masalah ini terjadi karena *update* stok dilakukan hanya setiap hari Senin dan hanya satu minggu sekali. Masalah ini juga terjadi karena Orami tidak beroperasi di hari Sabtu dan Minggu, sedangkan pada hari Sabtu dan Minggu banyak *customer* yang melakukan pembelian. Sehingga ketika penulis ingin membuat *sales order*, stok yang dipesan *customer* tidak ada.



|                    |        |       |
|--------------------|--------|-------|
| Tingkat Pembatalan | 10.37% | <= 1% |
|--------------------|--------|-------|

**Gambar 3.6 Tingkat Pembatalan *Order* Orami**

**Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis, 2020**

## 3. Tantangan *Work From Home* (WFH)

Dalam praktik kerja magang yang berlangsung dari tanggal 6 Januari 2020 sampai 6 April 2020 terjadi wabah Covid-19 yang memaksa perusahaan mengikuti kebijakan pemerintah untuk melakukan *work from home* (WFH). Kebijakan *work from home* dimulai tanggal 18 Maret 2020 yang membuat semua kegiatan di kantor dipindahkan di rumah masing-masing. Selama kebijakan *work from home* banyak kendala yang dialami penulis seperti kendala komunikasi dan masalah koneksi internet yang menyebabkan terjadinya kelambatan kinerja penulis dalam melakukan pekerjaan yang diberikan oleh Ibu

Cut Dessy. Pekerjaan yang mengalami kendala adalah koordinasi untuk melakukan *update stock* dan *price* dan pembuatan *sales order*.

### 3.5 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

#### 1. Pembuatan manual untuk *sales order*

Untuk mengatasi masalah yang dihadapi perusahaan, penulis memberi usul untuk menyediakan *mass upload* untuk setiap *sales order* dengan tujuan utama proses pengiriman dapat dilakukan sehingga tidak terjadi masalah dalam pengiriman yang membuat barang yang dikirimkan tidak tepat waktu. Melalui *upload mass* ini, penulis membuat *order* melalui Microsoft excel dengan memasukkan semua order yang ada di setiap market place. Selama dimulainya pengiriman melalui *mass upload*, tidak terjadi lagi kendala dalam pengiriman.

#### 2. Tingkat Pembatalan *order* yang cukup tinggi

Untuk mengatasi masalah yang dihadapi perusahaan, penulis melakukan *meeting* dengan *team market place* di Orami. *Meeting* ini membahas tentang tingkat pembatalan *order* Orami yang cukup tinggi, penulis berpendapat bahwa Orami tidak boleh melakukan *update* stok hanya satu minggu sekali tetapi *update stock* harus dilakukan dua minggu sekali pada hari Senin dan Jumat. Hal ini dilakukan untuk menghindari stok yang abis pada hari Sabtu dan Minggu.

#### 3. Tantangan *Work From Home* (WFH)

Untuk mengatasi tantangan WFH, penulis tetap mengikuti kebijakan pemerintah dan perusahaan untuk melakukan semua pekerjaan di rumah. Selama WFH penulis tetap bertanggung jawab terhadap pekerjaan yang dikerjakan dengan memberikan *report* pekerjaan apa saja yang sudah dikerjakan kepada Ibu Cut Dessy. Selama WFH penulis melakukan *meeting online* bersama divisi *partnership management* untuk membicarakan pekerjaan yang harus dilakukan.