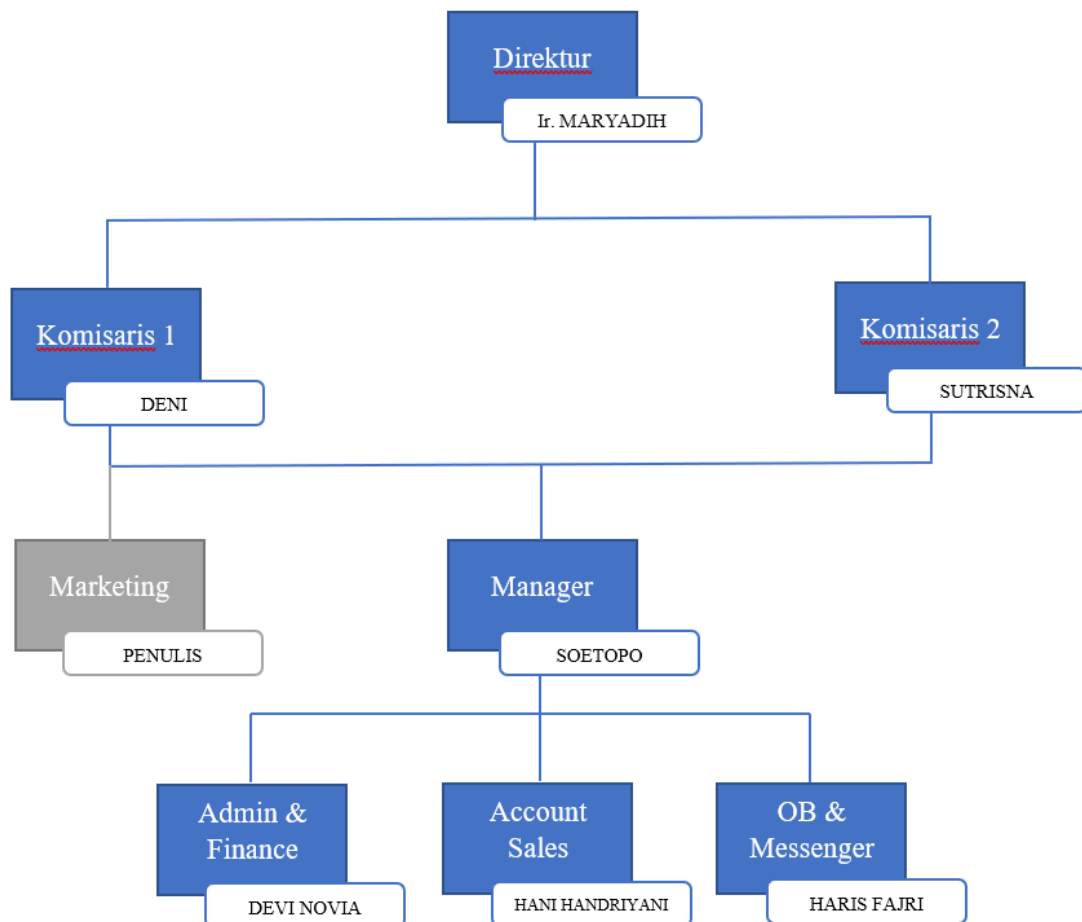


BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Penulis dalam kerja magang ini berada di divisi marketing. Penulis berada dibawah pengawasan langsung dari komisaris 1 dari PT. Multimandiri Duta Selaras.



Gambar 3.1 Posisi Penulis

3.2 Tugas yang Dilakukan

Tugas yang dilakukan oleh penulis selama kerja magang di PT. Multimandiri Duta Selaras, yaitu:

Tabel 3.1 Tugas Yang Dilakukan oleh Penulis

No.	Pekerjaan yang Dilakukan	Koordinasi
1	<i>Product Knowledge</i>	<i>Komisaris 1, 2, dan Manager</i>
2	Menerima panggilan masuk	<i>Komisaris 1</i>
3	<i>Database Potential Client</i>	<i>Komisaris 1 dan Account Sales</i>
4	<i>Telemarketing</i>	<i>Komisaris 1 dan Account Sales</i>
5	Membalas Chat WhatsApp	Account Sales
6	Membuat brosur atau <i>Catalog</i>	<i>Komisaris 1 dan Account Sales</i>
7	Membuat Akun <i>Social Media</i>	<i>Komisaris 1 dan Account Sales</i>

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan

Pada proses pelaksanaannya, penulis melakukan:

1. *Product Knowledge*

Penulis melakukan pencarian informasi mengenai berbagai macam produk yang di *supply* oleh PT. Multimandiri Duta Selaras dengan bertindak melakukan pendekatan dengan tiap divisi yang ada di kantor, selain itu dengan baca dari website yang dimiliki oleh perusahaan.

2. Menerima telepon dari *client*

Penulis melakukan pembelajaran bagaimana cara untuk menjawab atau menerima telepon panggilan masuk dari pelanggan bersama divisi *account sales*. Hal ini dilakukan pada minggu ketiga penulis mulai magang. Penulis awalnya diajarkan oleh bagian *account sales* bagaimana cara menerima panggilan masuk dari *client*, apa saja yang harus dilakukan. Dan proses yang dilakukan pada saat melaksanakan tugas ini, penulis melakukan menerima panggilan masuk, lalu pesan dari panggilan masuk tersebut disampaikan langsung kepada *Komisaris 1* untuk mendapatkan persetujuan, apabila sudah sesuai atau disetujui, kemudian penulis langsung menghubungi kembali penelepon untuk mendapatkan kesepakatan setelah itu baru kasih hasil kesepakatannya ke pihak Admin & Finance untuk minta dibuatkan Surat Jalan dan Invoice.

3. *Database Potential Client*

Penulis membantu bagian divisi *account sales* mencari informasi berupa alamat dan kontak perusahaan dari berbagai sektor melalui internet. Data yang didapatkan nantinya akan dijadikan alat untuk menawarkan produk yang perusahaan PT Multimandiri Duta Selaras jual. Berikut gambar pada saat membantu bagian *account sales*.



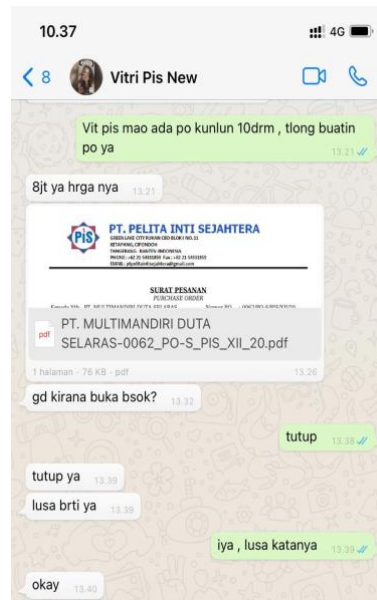
Gambar 3.2 Membantu bagian *account sales*

4. *Telemarketing*

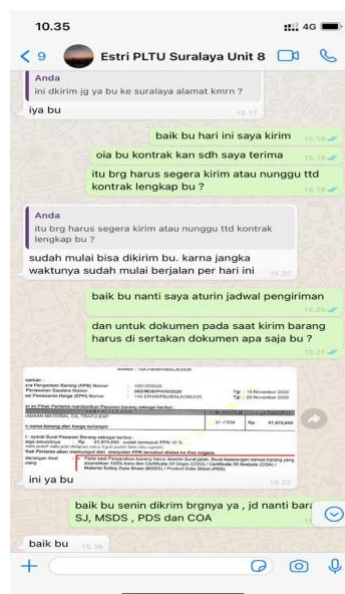
Penulis melakukan telepon untuk menawarkan produk yang dijual oleh perusahaan kepada konsumen dilakukan setiap bulannya. Pada jenis *direct marketing* ini, penulis menanyakan dahulu kepada perusahaan sebelumnya mereka memakai produk *oil, lubricants* dan *grease* seperti apa, setelah itu baru kita merekomendasikan produk kita yang sesuai dengan kebutuhan tersebut. Apabila perusahaan tersebut terima, maka penulis mencatat perusahaan tersebut dan produk yang mereka pesan. Tiap bulannya penulis mendapatkan konsumen sebanyak 2-3 dari 20-25.

5. Membalas Chat WhatsApp

Penulis juga ditugaskan untuk membantu *account sales* dalam membalas chat yang masuk pada WhatsApp. Chat dari pelanggan dan *Supplier*.



Gambar 3.3 Chat dengan salah satu pelanggan



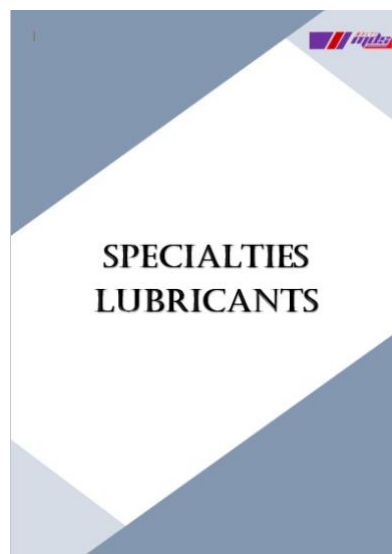
Gambar 3.4 Chat dengan salah satu konsumen baru yang pesan produk



Gambar 3.5 Chat dengan salah satu *supplier*

6. Membuat Catalog dan Brosur

Penulis mengusulkan untuk membuat *catalog* dan brosur sebagai alat pendukung dalam melakukan penjualan. Penulis mengusulkan agar membuat *catalog* dan brosur, karena perusahaan masih kurang dalam melakukan penjualan dengan menggunakan alat pendukung, sehingga penulis berinisiatif untuk membuat *catalog* atau brosur.



Gambar 3.6 Cover catalog



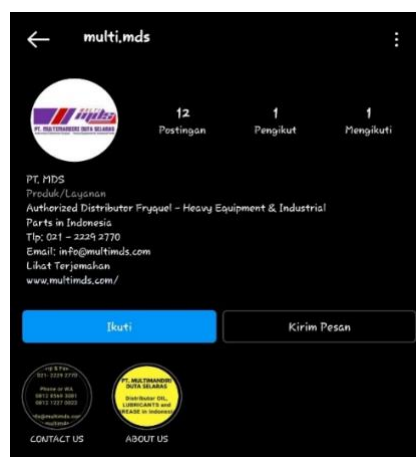
Gambar 3.7 Salah satu isi catalog



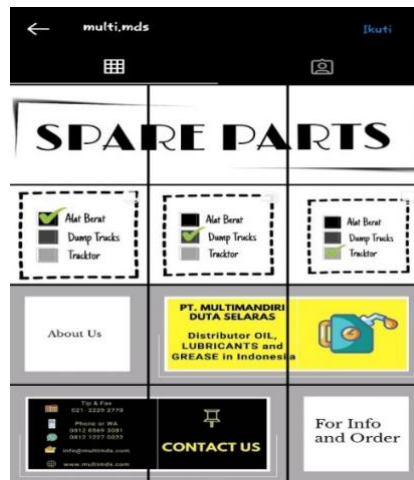
Gambar 3.8 Salah satu Brosur

7. Membuat *Social Media*

Penulis mengusulkan dan membuat akun *social media* yaitu Instagram untuk mendapatkan awareness. Merancang akun *social media* dilakukan pada bulan terakhir penulis magang, yaitu pada bulan ketiga. Penulis mengusulkan ini dikarenakan sekarang banyaknya informasi dapat dilakukan melalui *social media*.



Gambar 3.9 Biodata akun Instagram PT. Multimandiri Duta Selaras



Gambar 3.10 Feed Instagram akun PT. Multimandiri Duta Selaras

8. Mengikuti bagian *sales engineering*

Penulis mendapatkan pelatihan dengan mengikuti bagian *sales engineering*, yang dimana *sales engineering* menawarkan produk secara langsung atau *direct selling*. Bagaimana cara mereka menjual produk tersebut, Apa saja yang harus dipersiapkan pada saat melakukan penjualan atau penawaran.

3.3.2 *Kendala yang Ditemukan*

Kendala yang ditemukan oleh penulis selama kerja magang, yaitu:

1. PT. Multimandiri Duta Selaras belum adanya bagian Marketing, sehingga penulis harus melakukan inisiatif dalam membantu penjualan.
2. Pengenalan produk, penulis harus mencari informasi produk apa saja yang PT. Multimandiri Duta Selaras *supply*, karena masih baru bagi penulis.

3.3.3 *Solusi atas Kendala yang Ditemukan*

1. PT. Multimandiri Duta Selaras belum adanya bagian Marketing

Solusi yang dilakukan oleh penulis dalam menangani kendala ini, penulis melakukan inisiatif.

2. Pengenalan produk karena masih baru bagi penulis.

Solusi yang dilakukan oleh penulis dalam menangani kendala ini, penulis melakukan pendekatan dengan semua divisi yang ada dalam perusahaan. Dengan bertanya mengenai berbagai macam produk yang perusahaan *supply*. Melakukan pencarian informasi melalui internet.