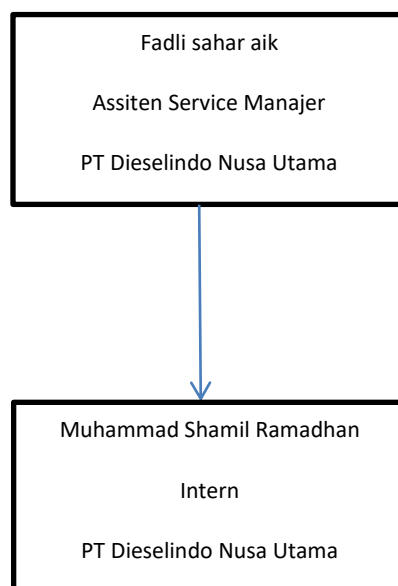


BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi



Sumber : PT Dieselindo Utama Nusa

Gambar 3.1 Struktur Praktik Kerja Magang

Kedudukan dan Koordinasi Selama menjalani praktik kerja magang di PT Dieselindo Utama Nusa, penulis ditempatkan sebagai Sales Management pada divisi Service and sales. Dalam penugasannya, penulis berkoordinasi dan memberikan pertanggungjawaban kerja langsung kepada Pak fadli selaku pembimbing lapangan. Penulis juga melakukan koordinasi, memahami dan melakukan pekerjaan untuk membantu bagian Sales. Tugas-tugas yang dilakukan

oleh kedua bagian ini, akan dilaporkan juga kepada Bapak Fadli. Dalam melaksanakan tugas kerja magang ini, penulis dituntut aktif untuk berkoordinasi dengan divisi lain, yaitu dalam penanganan warehouse dan Sales management.

NO	Jenis Pekerjaan	Koordinasi
A.	<i>Website</i>	
1	Membantu memberikan ide/masukan dalam pembuatan website	Bapak Nathan kurniawan <i>(Business development manager)</i>
B.	<i>Personal selling</i>	
2	Penawaran Produk mesin transmisi Allison pada PT Koja	Bapak fadli sahar <i>(Assistant service manager)</i>
3	Penawaran Produk mesin transmisi dengan PLN Aceh	Bapak Erfin Sofyan <i>(Service manager)</i>
4	Penawaran Produk transmisi Allison pada PT Alam bersemi kembali untuk transmisi Allison CLT 6061	Bapak fadli sahar <i>(Assistant service manager)</i>
5	Penawaran Produk transmisi dengan PT.NPCT1 untuk mesin Allison	Bapak fadli sahar <i>(Assistant service manager)</i>

	transmission	
6	Penawaran Produk transmisi dengan PT. PERTAMINA-MEDCO E&P TOMORI SULAWESI	Bapak Nathan kurniawan <i>(Business development manager)</i>
C.	Pekerjaan tambahan	
7	Pekerjaan precheck untuk PT Pundarika	Bapak fadli sahar <i>(Assistant service manager)</i>
8	Pengambilan surat kerjasama dengan PT Mulyas Bangunan sentosa	Bapak fadli sahar <i>(Assistant service manager)</i>
9	Membuat discontinued Allison Transmission CLT 750 series	Bapak fadli sahar <i>(Assistant service manager)</i>
10	Membuat surat penjelasan uraian barang import untuk sparepart Allison transmission	Bapak fadli sahar <i>(Assistant service manager)</i>
11	Membantu membuat persentasi Produk Allison transmission T325R (Hino Bus RN285 AT)	Bapak fadli sahar <i>(Assistant service manager)</i>

Sumber:Dokumentasi Pribadi Penulis,2020

Tabel 3.1 Tugas yang Dilakukan oleh Penulis selama Praktik Kerja Magang

3.2 Tugas Yang dilakukan

Dalam periode praktik kerja magang yang dilakukan, yang berlangsung dari 18 Januari hingga 10 April 2021, penulis mengerjakan beberapa tugas yang juga terlampir pada laporan kerja magang (KM-05). Berikut merupakan tugas-tugas yang dikerjakan di divisi service and sales, antara lain:

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan & Implementasi Kerja Magang

Selama melakukan praktik kerja magang di PT. Dieselindo Nusa Utama Indonesia, penulis melakukan tugas utama yang berkaitan dengan

A. Website

1. Membantu dalam proses *maintenance* website

Penulis bersama team bagian dari *Business development* diminta untuk mencari ide baru dan konten untuk tampilan website karna dinilai kurangnya tampilan untuk bagian customernya oleh karena itu pada kesempatan yang diberika , penulis mengusulkan untuk memperbaharui dibagian tampilan menu utama disitu penulis mengusulkan penambahan untuk status pekerjaan , alasan penulis mengusulkan ide tersebut karena pentingnya customer mengetahui sudah

sejauh mana pekerjaan dilakukan , karena dengan penambahan status tersebut customer tidak perlu menghubungi atau menanyakan progress pekerjaan cukup melihat dari website saja sudah bisa mengetahui sudah sampai mana tahap pekerjaannya karna setiap client yang bekerjasama dengan PT. Dieselindo Utama Nusa akan diberi satu *account* untuk masuk kewebsite PT. Dieselindo Utama Nusa

Setelah ide disetujui oleh bapak Nathan Kurniawan ide tersebut diberikan kepada bagian IT untuk langsung diperbaharui agar langsung bisa dicoba. Berikut merupakan tampilan menu *website* yang baru pada gambar



Sumber:Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.2 Pembuatan Konten website

B. Personal selling

1. Mengikuti tender dengan PT.KOJA

Penulis juga ditugaskan membantu perusahaan mengikuti tender Perusahaan lain. Penawaran adalah harga yang akan ditawarkan, Beli pekerjaan, beli barang, atau sediakan peralatan Perusahaan swasta atau perusahaan pemerintah. Mengikuti tender merupakan salah satu cara untuk mendapatkan kontrak komersial Dan dapat memperluas ruang lingkup bisnis perusahaan. Tender yang diikuti penulis adalah Tender dengan PT.TPK Koja melalui zoom meeting dengan topiknya Rapat penjelasan Lelang pekerjaan overhaul/perbaikan transmisi & Engine reach stacker (RS) 02 . ditender tersebut juga banyak perusahaan lain yang mengikuti diantaranya PT.Panca Bina Persada , PT.Laut Kidul Utama dan PT.Harbarindo Baharitama mereka semua mengikuti tender agar bisa bekerjasama dengan PT.TPK Koja . ditender tersebut PT.TPK Koja ingin melakukan lelang untuk pekerjaan *Overhaul* / perbaikan engine dan transmisi untuk mesin alat berat karna biaya besar maka harus bekerjasama dengan PT yang ahli dalam bidangnya. dari mengikuti rapat sampai berdiskusi dengan team sales akhirnya kita mengundurkan dari tender tersebut karna permintaan mereka yang ingin dikerjakan dari satu PT saja sedangkan PT.Dieselindo Utama Nusa hanya ahli dibidang Transmisi yaitu *Allison transmission* saja untuk enginnya beda produk dengan transmisinya oleh karena itu dirapat tersebut bisa dibilang kita batal bekerjasama dengan PT TPK Koja .berikut bukti mengikuti tender.



Sumber:Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.3 Meeting tender dengan TPK Koja

2. Mengikuti meeting tender dengan PT.PLN aceh

Penulis juga ditugaskan untuk ikut dalam rapat meeting bersama bapak Erfin selaku manajer workshop dan juga bapak Nathan selaku manajer bisnis development dengan PT.PLN .PLN mengundang PT Dieselindo Utama Nusa untuk diajak bekerjasama dan mempersentasikan produk mesin yang ada di PT Dieselindo Utama Nusa karna PLN sedang ada proyek di beberapa wilayah aceh karna aceh sedang banyak pembangunan untuk kelistrikan di daerah terpencil dan juga PLN ingin juga dieselindo sebagai partner service mesin dan suku cadangnya karna mereka ingin bekerjasama dengan satu PT saja dirapat itu juga saya ikut mempersentasikan produk-produk yang ada di PT Dieselindo Utama Nusa termasuk mesin Allison dan MTU . saat persentasi selesai akhirnya berdiskusi untuk mesin apa yang diinginkan dan mesin MTU , mesin MTU sendiri berasal dari Jerman yang didirikan oleh Wilhelm Maybach tapi dikarenakan lokasi yang sangat jauh dan perusahaan Dieselindo bukan khusus untuk service mesin MTU

akhirnya sepakat untuk menunda kerjasama sampai PT PLN menentukan mesin yang di inginkan.



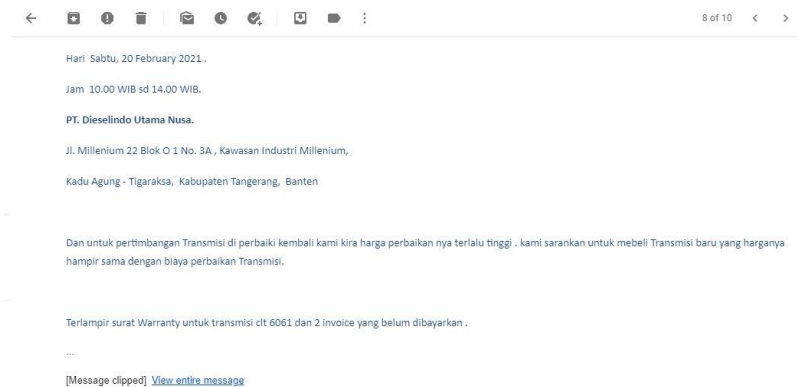
Sumber:Pribadi

Gambar 3.4 Meeting tender dengan PT PLN Indonesia

3. Penawaran Produk transmisi Allison

Penulis ditugaskan untuk membantu dalam melakukan penawaran kepada PT Alam bersemi kembali yang dimana PT tersebut sebelumnya menghubungi PT Dieselindo Utama Nusa untuk meminta melakukan perbaikan untuk mesin transmisi Allison CLT 6061 , setelah berunding akhirnya PT tersebut memberikan mesinnya kepada PT dieselindo dan langsung dibawa ke workshop untuk dilakukan spin test dan overhaul. setelah dilakukan proses tersebut pihak dari bagian teknik mengatakan bawa perbaikan pada mesin tersebut di estimasi dengan harga yang cukup mahal atau bisa di katakan sama dengan mesin yang baru akhirnya penulis mengirimkan surat kepada kepada klien untuk diberikan rincian harga jasa perbaikan sekaligus menawarkan dan menyarankan untuk membeli mesin yang baru.tetapi PT Alam bersemi kembali mengkonfirmasi bahwa mereka membatalkan untuk jasa perbaikannya karna dinilai terlalu tinggi akhirnya

transaksi pun sampai jasa spin saja. Kemudian penulis kembali meminta untuk pihak PT Alam bersemi kembali melakukan pembayaran untuk jasa spin testnya agak mesin tersebut bisa di pick up kembali



Sumber:Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.5 Contoh personal selling dalam email

4. Mengikuti meeting tender dengan PT NPCT1

Penulis bersama team sales mengikuti tender PT . New Priok Container Terminal One atau di singkat NPCT1 setelah proses melengkapik dokumentasiak akhirnya PT Dieselindo bisa mengikuti di tender tersebut yang diadakan pada tanggal 26 januari 2021 jam 10 pagi dengan meeting by online . ditender tersebut banyak di ikutin oleh perusahaan-perusahaan ternama yang menjadi saingan PT dieselindo , saat proses meeting tender banyak pihak yang menawarkan kepada PT NPCT1 dengan penawaran yang menarik , tetapi penulis dan Team juga punya strategi penawaran yang menarik yaitu dengan menawarkan mesin transmisi

Allison 3000 P yang dimana transmisi tersebut sangatlah bagus dan sudah dipakai
dibanyak perusahaan kemudian kita menawarkan juga untuk warranty yang cukup
lama agar pihak PT NPCT1 juga merasa nyaman jika kondisi mesin dalam waktu
dekat sesudah dibeli bisa diperbaiki tanpa pembayaran jasa perbaikan atau free .
dengan penawaran tersebut pihak PT NPCT1 akhirnya meminta untuk dibuatkan
surat penawaran beserta list barang dan harganya.setelah menunggu hampir 5
bulan akhirnya pihak dari NPCT1 memberik kabar bahwa pihak mereka
membatalkan proses transaksi pembelian mesin transmisi Allison.

Cc: Procurement Team <procurement@npct1.co.id>
Subject: RE: TENDER ANNOUNCEMENT - SUPPLY AND DELIVERY ENGINE AND TRANSMISSION

Dear Pak Irwan,
Enclosed is tender document for SUPPLY AND DELIVERY ENGINE AND TRANSMISSION.
Please attend a tender briefing as follows

Date	:	January 26, 2021
Time	:	10.00 a.m
Meeting Place	:	Teams Meeting

Thank you

Regards,
Puti Kezia Napitupulu

PT New Priok Container Terminal One
Jalan Terminal Kalibaru Raya Kav.B No.1
Kelurahan Kalibaru, Kecamatan Cilincing
Jakarta Utara 14110
P.+6221 291 44888 I F.+6221 291 44889

From: Sales DUN <sales@dieselindo.co.id>

Coupling (nipple Terberg)	15044772	2
Stud Terberg	T10014672	12
Flange Nut (pn volvo)	V971098	12

Dan,

Penawaran untuk parts Allison sbb :

Delivery tahun 2021 : Rp. 172,200,000
Delivery tahun 2022 : Rp. 175,800,000
Delivery tahun 2023 : Rp. 179,500,000

Parts Allison include :

1	Transmission 3000_P	E018114	1
2	Adaptation Kit, Transmission	29537967	1
3	Adaptation Kit, Engine	29537968	1
4	Bolt, M10 x 1.5 x 30	11515393	6
5	Output Flange	29541512	1

Sumber:Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.6 Undangan Meeting tender NPCT1

5. Mengikuti meeting tender dengan PT Job Tomori

Penulis bersama rekan team sales diundang oleh pihak PT Job tomori untuk mengikuti tender yang diadakan pada tanggal Kamis/18 Februari 2021 dengan via online videoconference. Banyak perusahaan juga yang ikut dalam tender tersebut salah satunya PT Dieselindo didalam tender tersebut pihak PT Job tomori membahas tender apa yang akan dibahas yaitu jasa pemeriksaan, pemeliharaan dan perbaikan mesin untuk engine disel karna perbaikan engine tidaklah mudah dan murah melaikan membutuhkan partner untuk bisa memperbaiki mesin tersebut oleh karna itu PT Job tomori menawarkan kerjasama. dalam tender tersebut juga dijelaskan jenis mesin yang akan diperbaiki saat dijelaskan mesinnya pihak PT Dieselindo langsung membatalkan untuk bekerjasama dengan PT Job Tomori karna mesin yang dipakai berbeda brand dengan brand yang ada di PT dieselindo mesin yang dipakai di PT tersebut bermerek cummins sedangkan PT Dieselindo dengan merek Allison karna perusahaan teknik mesin mempunyai keahlian di mesin brand tertentu

JOINT OPERATING BODY
PERTAMINA-MEDCO E&P TOMORI SULAWESI
 Menara Bidakara Lt.4
 Jl. Jend. Gatot Subroto Kav 71-73
 DKI Jakarta 12870, Indonesia
 www.job-tomori.com
 Tel: +62 21 2880 7000
 Fax: +62 21 2880 7080



RISALAH RAPAT PENJELASAN DOKUMEN TENDER	
Nomor Tender	S200116/JOB/FLD Metode Tender : Pemilihan Langsung
Judul Tender	Jasa Preventive Maintenance Diesel Engine Generator Package di Senoro dan Tiaka
Hari/Tanggal	Kamis / 18 Februari 2021
Tempat	Video Conference
Peserta	Sesuai Daftar Hadir

HASIL RAPAT

Umum :

- Seluruh dokumen ditujukan kepada: JOB PERTAMINA – MEDCO E&P TOMORI SULAWESI ("JOB Tomori").
- Penutupan penawaran dan Pembukaan dokumen penawaran : **2 Maret 2021 waktu: 10.00 WIB** dilakukan melalui *Video Conference*.
- Mata uang penawaran yang digunakan dalam Tender ini adalah Rupiah.
- Seluruh jaminan harus mengantarkan klaim *unconditional bond* sesuai dengan yang tertara

Sumber:Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.7 Undangan Meeting tender dengan PT Job Tomori

C. Pekerjaan Tambahan

6. Pekerjaan precheck untuk PT Pundarika.

Penulis rekan kerja yang lain ditugaskan oleh Pak erfin selaku manager workshop untuk mendatangi kantor workshop PT.Pundarika atma semesta yang beralamat di bogor , jawa barat . sebelum berangkat semua sudah melakukan pengecheckan medis kerumah sakit guna karna syarat untuk bisa masuk keworkshop harus bebas dari corona .penulis bersama rekan kerja yang lain ditugaskan untuk melakukan precheck ulang terhadap part-part dari mesin transmisi allison yang dipasangkan pada mobil pemadam kebakaran , setelah melakukan precheck hasilnya part dari mobil kebakaran tersebut semuanya lengkap dan sudah terpasang rapih dibagian mobil pemadan kebakaran tersebut. Berikut foto mobil pemadam kebakaran dan beberapa part mesin mobil tersebut .



Job No : DUN-S/O-21/II/ALT	Job Opening Date : 15 Februari 2021
Customer Name and Address : PT.Pundarika Atma Semesta	Instruction to Mechanic: Regiring Transmission S300
Customer's PO No. :	Equipment Type : FIRE TRUCK TNI AU
Person On Contact : Pak Waluyo	Equipment Model : ISUZU GIGA FVZ 285 S/N :-
Telephone : +628129875046	Transmission Model : S3000 S/N : 6511764954
Job Site Location : Bogor-Jawa Barat	Equipment hrs/km : 89 km
Customer Call Date :	Program Call : 63CR05FG



Sumber:Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.8 gambar part dari transmisi allison

7. Pengambilan surat kerjasama dengan PT Mulyas Bangunan sentosa

Penulis bersama Pak fadli selaku wakil workshop pergi ke perusahaan PT mulya bangunan sentosa yang beralamat di tangerang banten PT tersebut bergerak

dibidang perbaikan mesin untuk mesin yang rangkanya sudah tidak layak atau patah , penulis dan pak fadli mengambil surat kerjasama pekerjaan perbaikan mesin transmisi Allison . kerjasama tersebut dilakukan karna pihak klien meminta untuk diperbaiki dibagian yang sudah patah karna pihak dari PT Dieselindo tidak ahli dibidang tersebut oleh karena itu di butuhkan partnet untuk kerjasama dalam menyelesaikan pekerjaan dari klien.



Sumber:Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.9 gambar tempat pengambilan surat

8. Membuat discontinued Allison Transmission

Penulis ditugaskan untuk membuat surat discontinued atau bisa dibilang surat tidak diproduksinya suatu barang . Surat tersebut dibuat untuk PT.Abirama Bandha Sejahtera yang memesan part dari mesin CLT 750 Series . karna part dari

mesin tersebut sudah tidak tersedia maka dibuatkanlah surat Discontinue agar pihak PT tersebut mengetahui bawah part yang dipesan sudah tidak terssedia.

SURAT PERNYATAAN

Tanggal: 03-04-2021

No.68/DUN-S/III/2021

Kepada:

PT.ABIRAMA BANDHA SEJAHTERA

Perihal: Discontinue Produk Allison

Dengan hormat,

Sehubungan dengan permintaan produk allison transmission bersama ini kami beritahukan bahwa saat ini produk yang diminta sudah tidak tersedia (discontinue), sebagai berikut.:

No	Part Number	Nama Barang
1	148407	Bearing Needle
2	148406	Bearing Needle
3	9432125	Race, Thrust Bearing
4	6831656	Third-Clutch Piston Release
5	6771515	Drum, Brake S1800
6	6771538	Flange S1800

Demikian informasi kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,

Sumber:Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.10 Pembuatan Surat Discontinue

9. Surat uraian barang import sparepart Allison transmission

Penulis ditugaskan oleh Pak fadli untuk membuat surat uraian sparepart barang import transmisi Allison uraian tersebut dibuat untuk klien yang akan membeli mesin transmisi Allison di tipe 3000 series dan juga uraian tersebut tunjukan untuk bagian teknik karna part-part uraian dari surat tersebut berisikan kode , nama dan juga gambar dari sparepartnya , uraian tersebut juga berguna untuk membeli bagian-bagian spare part saja.

PT. DIESELINDO UTAMA NUSA		Jl. Kembangan 12 Blok G I No. 14, Kawasan Industri Kembangan, Cilandak - Cipinang, Kabupaten Tangerang, Banten 17153, Indonesia / 0812 2666777	
Job Number	Date	Model No.	Brand
Customer Company	Customer	Assembly No.	
Serial			
No	Parts Description	Parts No	Qty
1	lock washer	13332	4
2	washer	13331	8
3	Palmer	17841	2
4	Palmer	17840	4
5	Palmer	17839	3
6	Palmer	17837	2








Sumber:Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.11 Surat uraian sparepart

10. Membuat persentasi Produk Allison transmission T325R (Hino Bus RN285 AT)

Penulis ditugaskan untuk membantu dalam pembuatan persentasi produk bus yaitu hino bus RN 285 AT , produk tersebut adalah hasil kolaborasi dari PT HINO dengan PT Dieselindo mesin yang dipakai juga mesin transmisi Allison T325R mesin tersebut adalah transmisi matic yang dimana diproduksi untuk mesin seperti bus mesin tersebut dibuat matic untuk memudahkan para pengemudi bus dalam perjalanan jauh , penulis membuat persentasi tentang produk tersebut untuk dipersentasikan kepada perusahaan pembuat bus untuk mengajak bekerjasama dengan PT Dieselindo persentasi tersebut dibuatkan deadline oleh pak fadli yaitu pada tanggal 19 maret kemudian setelah persentasi dibuat hasil dari persentasi diberikan kepada pak fadli untuk di periksa kemudian diperbaiki jika ada tambahan konten didalam persentasi tersebut.



Sumber:Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.12 Persentasi dari Bus RN 285 AT

3.3.2 Kendala yang ditemukan

A. Website

Kendala yang dialami penulis saat membantu dalam mengeluarkan ide untuk konten website yakni sulit mencari ide yang diperlukan client untuk konten diwebsite ,sebab permintaan dari atasan yang dimana ingin memperbaharui konten di website kemudian pengetahuan dalam bagian IT atau pembuatan di website sangatlah minim dan juga diberikan waktu deadline yang membuat keharusan berfikiri dan mencari ide yang cepat.

B. Personal selling

Penulis merasakan sedikit kendala dalam bekerja dan membantu para rekan sales team saat mengikuti tender. Kendala yang dialami adalah kurangnya pengetahuan dalam bidang sales , kurangnya pengetahuan tentang mesin yang dijual dan tender karna didalam tender ada persaingan bisnis dengan perusahaan

lain yang mengikuti tender tersebut dan juga saat mengikuti tender tersebut penulis dan rekan yang lain diharuskan membuat produk yang ditawarkan saat tender menarik untuk client.

C. Tugas Tambahan

Penulis mengalami kendala saat membuat tugas tambahan seperti membuat persentasi untuk bus rn285at , karna kurangnya pengetahuan tentang bus RN285 AT , dan juga penulis kesulitan dalam membuat kata-kata yang layak untuk dipersentasikan kepada client

3.3.3 Solusi atas kendala yang ditemukan

A. Website

Untuk mengatasi kendala penulis saat mencari iden dan konten yang pas untuk website dengan mencari ide website di *hostinger.co.id* dan juga melihat website perusahaan yang bergerak dibidang yang sama kemudian dengan cara mencari kekurangan dari apa yang dibutuhkan client yaitu tidak terlihatnya proses pekerjaan yang sudah dikerjakan akhirnya penulis menemukan ide lewat aplikasi gojek dan grab yang memperlihatkan proses pekerjaan barang yang dipesan.

B. Personal selling

Penulis menemukan solusi dengan cara mempelajari, menggali teori dibidang sales marketing dan juga pengetahuan tentang tender salah satu websitenya adalah money.kompas.com disitu penulis belajar bagaimana memenangkan tender kemudia belajar mengetahui kekurangan dari pesaing dan juga banyak belajar dengan senior yang ada di PT Dieselindo

C. Tugas Tambahan

Saat membuat persentasi tentang bus tersebut penulis sambil melihat contoh-contoh persentasi yang diberikan oleh rekan kerja dan juga melihat konten tentang persentasi profesional company di youtube software solusindo untuk melihat persentasi yang layak dan bagus untuk dipersentasikan kepada client.

3.4 Peran Personal Selling Dalam Meningkatkan Sales

Business-to-business (B2B) adalah suatu jenis transaksi perdagangan yang dilakukan antar perusahaan, seperti yang melibatkan produsen dan grosir, atau grosir dan pengecer. B2B mengacu pada bisnis yang dilakukan antara perusahaan (perusahaan dengan perusahaan) dan bukan antara perusahaan dengan konsumen individu, dengan kata lain produk dan layanan bisnis dipasarkan ke bisnis lain (Kotler P. &, 2012)

Personal Selling adalah tenaga penjual suatu perusahaan melakukan kontak langsung dengan konsumen atau calon konsumen untuk menjelaskan produk atau service. Personal selling melibatkan percakapan langsung antara

penjual dan pembeli, baik tatap muka, atau dengan media seperti telepon atau computer (Solomon, 2009)

Seperti apa yang dikemukakan oleh (Agus Hermawan, 2002), penjualan personal merupakan interaksi langsung dengan satu calon pembeli atau lebih guna melakukan persentasi, menjawab pertanyaan, menerima pesanan. Penjualan personal adalah komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pelanggan dan membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga mereka kemudian akan mencoba dan membelinya. Penjualan personal merupakan alat yang paling efektif – biaya pada tahap proses pembelian lebih lanjut, terutama dalam membangun preferensi, keyakinan, dan tindakan pembeli.

Penulis memperoleh pemahaman serta pengetahuan yang baru selama melakukan praktik kerja magang sebagai Intern Sales Marketing Engineering pada PT Dieselindo Utama Nusa . Penulis bekerja dibawah Bapak Muhammad Fadli sahar aik , selaku service manager PT Dieselindo Nusa Utama . Penulis mendapat kesempatan dalam kegiatan marketing perusahaan yaitu perusahaan memperkenalkan brand dan produknya yakni melalui *Digital Platform* dan *sales offline*. Digital Platform yang digunakan adalah *website* Dieselindo.co.id . untuk sales offline penulis diberikan kesempatan untuk mengikuti salah satu kegiatan utama yaitu mengikuti tender dengan perusahaan besar , penulis ikut dalam tender tersebut dan membantu persentasi dalam memperkenalkan produk.

Pada saat melakukan praktik sebagai sales marketing di PT Dieselindo Utama Nusa Penulis merasa perusahaan terutama para karyawan dibagian sales secara kurang maksimal dalam menyampaikan dan memperkenalkan produk kemudian mendapatkan klien. Oleh karena itu penulis mendapatkan pemahaman baru mengenai *personal selling* dengan meningkatkan *personal selling* dari masing-masing karyawan sales akan meningkatkan penjualan juga.

Menurut (Kotler P. , 2000) terdapat langkah-langkah untuk sukses dalam melakukan personal selling yaitu sebagai berikut:

Pertama Propecting

Langkah pertama dalam proses penjualan adalah memilih dan mengidentifikasi Pelanggan potensial yang memenuhi syarat. Pendekatan dengan calon pelanggan Ini penting untuk kesuksesan penjualan karna dengan kita sudah mengetahui apa yang dibutuhkan oleh calon kita akan lebih mudah untuk step berikutnya. Di PT Dieselindo Utama Nusa, tahap ini terjadi ketika penulis mendapatkan daftar Pelanggan yang dapat melihat berapa kali mereka telah memesan dari PT Dieselindo Utama Nusa

Preapproach

Sebelum bertemu dengan calon klien , tenaga penjual sebaiknya harusnya mempelajari tentang organisasi perusahaan tersebut apa yang dibutuhkan , siapa yang akan terlibat saat proses pembelian untuk mengetahui karakter dari pembeli . tenaga penjual bisa mendapatkan sumber informasi klien melalui,sumber online ,

dan juga kenalan . tenaga penjual juga harus menetapkan tujuan kunjungan , untuk menilai prospek,pengumpulan informasi untuk melakukan penjualan .

Pada PT Dieselindo , tahap ini penulis melanjutkan melihat database customer dimana di database tersebut terlihat apa saja yang sering dibeli oleh konsumen, dari situ penulis membuat strategi dengan cara untuk klien baru akan mendapatkan garansi untuk service dan pengecekan selama 2,5 tahun

Approach

Dalam langkah ini, tenaga penjual harus tahu bagaimana bertemu dan Menyapa pembeli dan menjalin hubungan baik. Di atas panggung Penjual ini membutuhkan penampilan yang bagus, starter yang bagus Tujuan positifnya adalah membangun kesan yang baik sejak awal hubungan. Setelah sambutan pembukaan ini dapat beberapa pertanyaan untuk mempelajari lebih lanjut Pelajari lebih lanjut tentang kebutuhan pembeli melalui presentasi Contoh produk untuk menarik perhatian dan keingintahuan pembeli.

Pada PT Dieselindo , penulis melakukan survey saat mengikuti tenaga penjual melakukan approach terhadap perusahaan klien yang harus ditingkatkan adalah saat sambutan pembukaan harus dengan hal menarik dengan pembukaan menarik dan memberitahukan manfaat potensi saat menggunakan produk/jasa yang dijual untuk meningkatkan rasa ingin tahu dan minat calon klien baru.

Presentation and Demonstration

Tahapan dimana tenaga penjualan mempresentasikan produk atau jasa secara langsung kepada konsumen selama langkah demo dalam proses penjualan, penjual berbicara Tentang produk apa yang akan dia jual kepada pembeli disini juga sebagai seorang sales harus bisa mengetahui secara umum produknya, tunjukkan manfaatnya kepada pembeli produk, menggunakan print out dan digram atau yang lainnya dalam mendemonstrasikan produk atau jasa dan memperkuat presentasi penjualan, kemudian tunjukkan cara kerja produk product, dan menggunakan kata-kata yang pendek, nonteknis dalam presentasi penjualan.

Pada PT Dieselindo bisa diterapkan dalam mempresentasikan produk dengan cara memahami produk yang akan ditawarkan karna dengan kita memahami produk kita akan lebih mudah jika customer mengajukan pertanyaan apalagi PT Dieselindo bergerak dibidang mesin yang dimana sales harus bisa menguasai sedikit tentang mesin .kemudian produk tersebut dipresentasikan dengan video demonstrasi agar para klien mengetahui detail kelebihan produknya

Handling Objection

Klien biasanya menyampaikan keberatan selama presentasi dan juga ketika diminta untuk memesan produk yang ditawarkan. di saat mengatasi keberatan, penjual perlu tahu apa yang menyebabkannya keberatan pembeli sehingga penjual dapat mengetahui bagaimana melakukan ini mengatasinya.

Pada PT Dieselindo cara yang diterapkan adalah memberikan penanganan khusus terhadap pertanyaan yang tepat (inti) diajukan oleh calon pelanggan baru, menghindari atau menunda jawaban secara langsung, atau secara pasif menerima keberatan tanpa memperdebatkan dari calon pelanggan baru dan terakhir menunjukkan prospek dua atau lebih produk dan untuk masa depan dari suatu produk, dan jika calon pelanggan menolaknya salesperson mengantinya dengan produk atau jasa yang lain

Closing

Tahapan dimana karyawan meminta kepada konsumen atau nasabah untuk mengambil keputusan untuk membeli produk atau jasa perusahaan cara yang harus diterapkan oleh PT Dieselindo adalah meningkatkan emosi calon pelanggan atau menciptakan rasa penting untuk membeli produk atau jasa bagi calon pelanggan baru, memperjelas manfaat produk dengan memperagakannya, serta perbandingan.

Follow up

Langkah terakhir adalah tindak lanjut untuk memastikan kepuasan pelanggan dan melakukan pembelian kembali. Melengkapi detail tentang waktu pengiriman, syarat pembelian jenis produk jumlah produk dan masalah lain.

Pada PT Dieselindo yang bisa diterapkan adalah dengan secara berkala memeriksa/menghubungi pelanggan untuk memastikan bahwa pelanggan puas dengan pembelian mereka, berusaha untuk membangun kembali atau mempertahankan kepercayaan pelanggan pada pengambilan keputusan

pembeliannya, dan mengirim surat ucapan terima kasih dan penghargaan kepada pelanggan.