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.

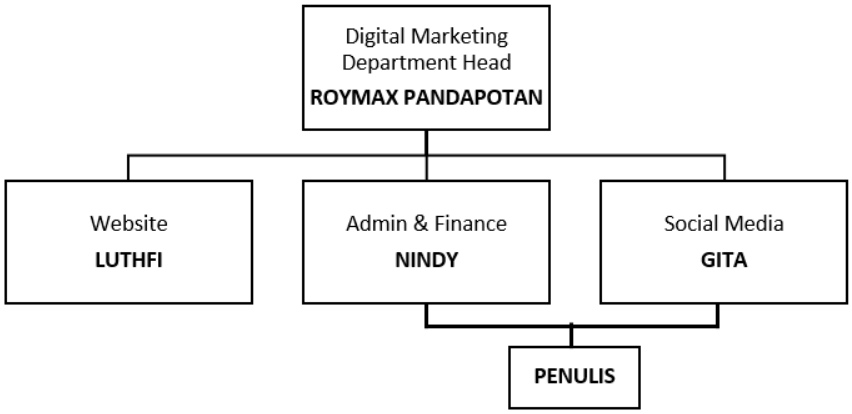
Perpustakaan Univeristas Multimedia Nusantara

BAB 3

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Pada pelaksanaan kerja magang di Paramount Land, penulis ditempatkan di departemen *digital marketing.* Penulis melakukan koordinasi hampir dengan seluruh bagian dalam departemen *digital marketing* Paramount Land seperti divisi *social media* dan *admin and finance*.



Gambar 3. 1 Koordinasi Penulis pada Departemen Digital

Sumber : Data Internal Paramount Land, 2020

Berdasarkan gambar 3.1 penulis melakukan koordinasi lebih banyak kepada divisi *admin & finance* dan *social media* dalam melaksanakan kerja magang di Paramount Land. Penulis melakukan koordinasi dengan Bu Nindy terkait tugas yang berhubungan dengan *database marketing* dan menghubungi *leads*. Sedangkan penulis berkoordinasi dengan Bu Gita terkait dengan *content idea* untuk media sosial Paramount Land.

3.2 Tugas Yang Dilakukan

Selama melakukan kerja magang di departemen *digital marketing* Paramount Land, penulis mendapatkan beberapa tugas yang berhubungan dengan *digital marketing*, antara lain :

Pekerjaan	**Koordinasi**	**Hasil**
Rutin		
Content Idea Social Media	Bu Gita	Content Publish di Instagram dan Facebook Paramount Land
Telephone Leads	Bu Nindy	Google Sheet
Chat Leads	Bu Nindy	Google Sheet
Update Report Leads	Bu Nindy	Google Sheet
Non - Rutin		
Analisis Tampilan dan Fitur Website Perusahaan dan Kompetitor	Pak Roymax	PPT Analisis Website
Analisis Iklan Perusahaan dan Kompetitor	Pak Roymax	PPT Analisis Iklan
Advertising Ideas	Pak Roymax	PPT Advertising Ideas

Rekap Bukti Tayang	Bu Gita	PPT Bukti Tayang

Tabel 3. 1 Tugas yang Dilakukan Penulis

Berdasarkan tabel 3.1 terdapat pengelompokkan jenis tugas yang dilakukan penulis selama melakukan kerja magang di departemen *digital marketing* Paramount Land, yaitu rutin dan non - rutin. Jenis pekerjaan rutin adalah pekerjaan yang sering atau lebih dari satu kali dilakukan oleh penulis, sedangkan jenis pekerjaan non - rutin adalah pekerjaan yang hanya sekali dikerjakan oleh penulis.

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan Kerja Magang

Pelaksanaan kerja magang yang dilakukan penulis di Paramount Land terbagi menjadi dua tugas atau aktivitas, yaitu tugas rutin dan tugas tidak rutin. Berikut uraian tugas - tugas yang dilakukan penulis:

3.3.1.1 Tugas Rutin

1. Content Idea

   Penulis melakukan *brainstorming* ide untuk konten media sosial Paramount Land. Konten media sosial berisi informasi atau tips dan trik seputar properti (rumah dan ruko). Pemilihan ide untuk konten media sosial ini dapat melakukan *benchmarking* dari kompetitor – kompetitor, melalui situs web properti - properti ataupun dapat membuat sesuatu yang baru yang belum dilakukan oleh kompetitor.

   Dalam melakukan *brainstorming* ide ini, penulis mendapatkan banyak ide dari hasil melihat website dan semua media sosial kompetitor – kompetitor dari Paramount Land. Selain dari hasil melihat kompetitor,

penulis juga memiliki ide yang didapatkan sendiri tanpa hasil *benchmarking* dari kompetitor Paramount Land. Ide untuk konten media sosial ini akan dimasukkan atau di *list* melalui *google sheets* sehingga pembimbing lapangan bisa langsung melihat dan memberikan komentar mengenai ide yang diajukan oleh penulis. Berikut konten media sosial yang penulis ajukan kepada Paramount Land :

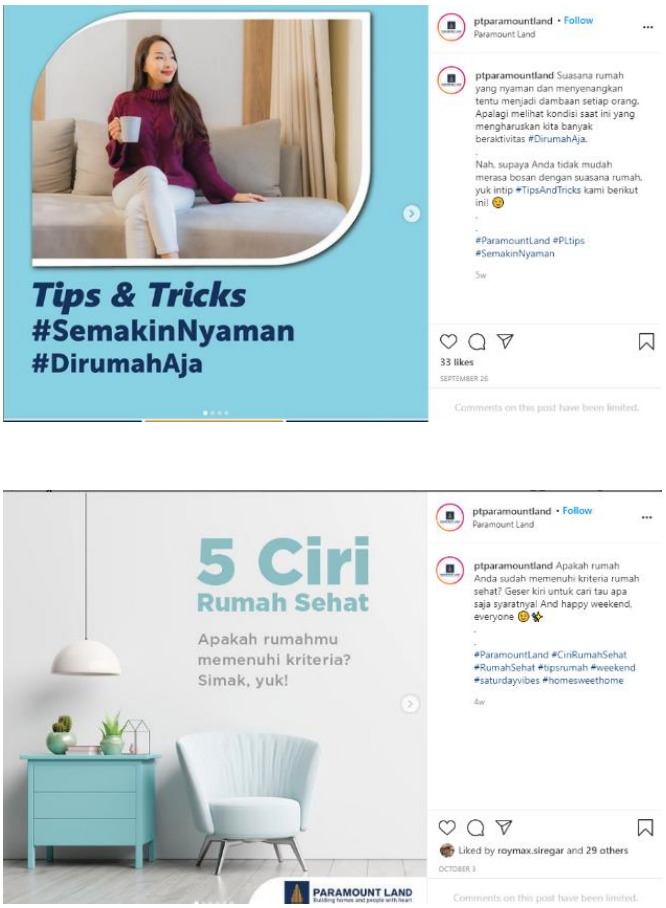
NUM	CONTENT IDEA	CHANNEL	REFERENSI
1	Tips Membuat Suasana Rumah Tidak Membosankan	website	https://today.line.me/id/article/Supaya+Gak+Bosan+Ubah+Suasana+Rumah+dengan+5+Trik+Simple+ini-OZR7rD
2	Room Tour	Youtube	https://youtu.be/pwi131D6CVQ
3	TVC Story	Youtube	https://youtu.be/Z7psCeH5ktKw https://youtu.be/4_RfzSL-0s4 https://youtu.be/UKARL4AWBQU
4	Tips Membangun Rumah Idaman	website	https://www.casaindonesia.com/article/read/12/2018/685/Bingung-Cara-Membangun-Rumah-Idaman-Ini-10-Tipsnya
5	Live Talkshow	Instagram	https://www.instagram.com/p/CAab82-Bllj/
6	Cara Membuat Hunian Menjadi Sehat	Instagram	https://www.cermati.com/artikel/9-cara-bikin-rumah-jadi-hunian-yang-sehat-dan-nyaman
7	Kriteria Hunian Ideal dan Berkualitas	website	https://www.99.co/id/panduan/rumah-ideal
8	Review Story	Instagram	https://www.instagram.com/tv/CDyZWoghVNN/?utm_source=ig_web_copy_link
9	Web Series	Youtube	https://youtu.be/bAf3226CxO0 https://youtu.be/u8fuh3xcU1k
10	Photo Contest (Area Paramount Land)	Instagram	https://www.facebook.com/CitraRaya/photos/a.10150183761862087/10157823482127087/?type=3&theater https://www.facebook.com/BanaraSerpong/photos/a.538333403286221/1044187096034180/?type=3&theater
11	Peluang Investasi Properti di Masa Pandemi	website	https://ekonomi.bisnis.com/read/20200527/47/1245267/ini-peluang-investasi-properti-pada-masa-pandemi-coyid-19
12	Tips Membeli Ruko	website	https://www.rumah.com/panduan-properti/tips-lengkap-beli-ruko-8497 https://www.99.co/blog/indonesia/tips-memilih-ruko-penting/
13	Strategi Miliki Hunian Untuk Generasi Muda	website	https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20190619191712-83-404753/strategi-miliki-hunian-bagi-milenial
14	Inspirasi Dekorasi Rumah Minimalis	Instagram	https://www.99.co/blog/indonesia/tips-dekorasi-rumah-mungil/ https://www.idntimes.com/life/family/pinka-wima/inspirasi-dekorasi-rumah-tipe-3690-sempit-tapi-tetap-nyaman/9
15	Tips Membuat Rumah Menjadi Sejuk Alami	Instagram	https://www.rumah.com/panduan-properti/10-tips-rumah-sejuk-tanpa-ac-cara-penerapannya-19796
16	Cara Membuat Rumah Menjadi Ramah Lingkungan	Instagram	https://www.idntimes.com/life/family/vita/12-tips-membangun-rumah-ramah-lingkungan-ala-arsitek-ren-katili/12 https://www.liputan6.com/properti/read/2602172/bikin-rumah-lebih-ramah-lingkungan-itu-gampang

Gambar 3. 2 Contoh Konten Media Sosial yang Diajukan Penulis

Sumber : Data Internal Paramount Land, 2020

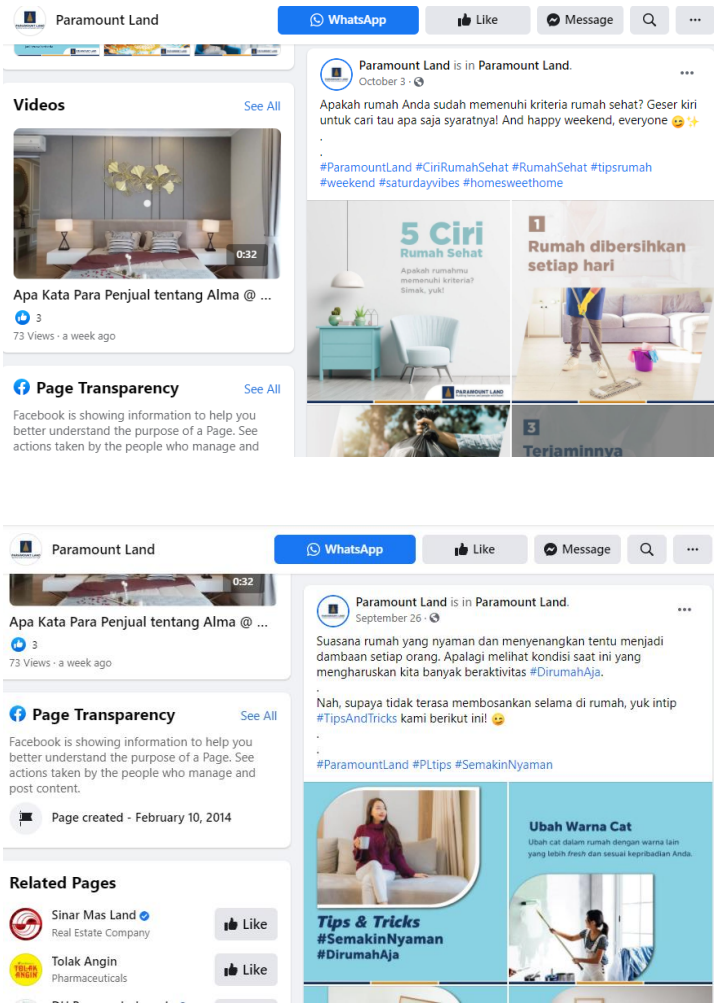
Berdasarkan gambar 3.2 dapat dikatakan bahwa ide – ide yang diajukan oleh penulis selanjutnya akan diseleksi oleh pembimbing lapangan penulis untuk selanjutnya diproses ke tahap penulisan konten media sosial. Tim *social media* selanjutnya akan menggunakan kata – kata sendiri untuk mengunggah konten tersebut, sehingga tidak menimbulkan plagiarisme konten media sosial. Untuk konten media sosial ini, tim *social media*

bekerjasama oleh tim desain dari Paramount Land untuk memaksimalkan hasil pengunggahan konten, sehingga hasil yang telah diunggah ke media sosial Paramount Land adalah hasil penggabungan tim sosial media dan desain. Selain itu, dapat dilihat pada gambar 3.1 bahwa ada beberapa ide konten yang diberi *highlight*, hal ini berarti ide konten tersebut telah di *publish* melalui media sosial Paramount Land. Konten media sosial tersebut diunggah di beberapa media sosial Paramount Land seperti *instagram* dan *facebook.*



Gambar 3. 3 Hasil Konten Media Sosial Instagram

Sumber : Instagram.com, 2020



Gambar 3. 4 Konten Media Sosial Facebook

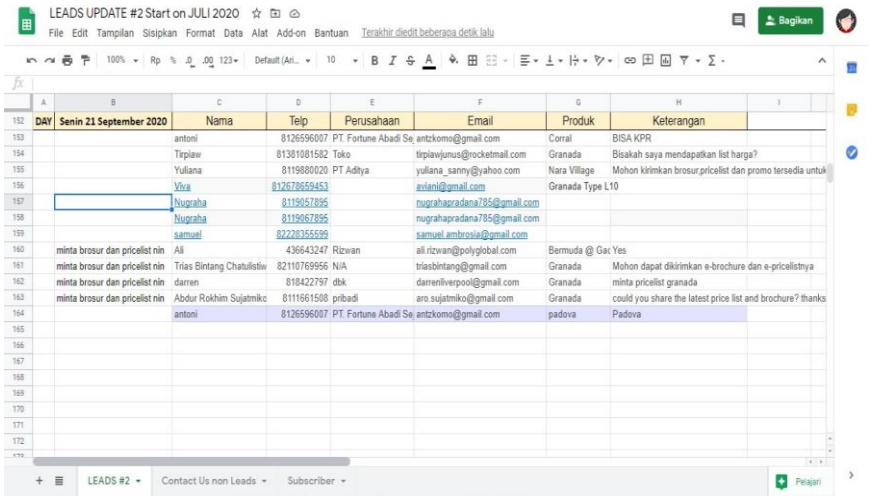
Sumber : Facebook.com, 2020

Berdasarkan gambar 3.3 dan 3.4 dapat dilihat bahwa konten yang diajukan oleh penulis akan di *publish* melalui media sosial Paramount Land baik *facebook* maupun *instagram*.

2. Telephone Leads

Penulis melakukan *telephone leads customer* yang berasal dari *website* Paramount Land. *Telephone leads* ini bertujuan untuk memastikan *leads*

tersebut benar tertarik dengan produk – produk Paramount Land sehingga bisa diteruskan *follow-up* kepada tim *product assistance*.



LEADS UPDATE #2 Start on JULI 2020

DAY	Senin 21 September 2020	Nama	Telp	Perusahaan	Email	Produk	Keterangan
		antoni	8126596007	PT. Fortune Abadi Se	antzkomo@gmail.com	Corral	BISA KPR
		Tirpiaw	81381081582	Toko	tirpiawjunus@rocketmail.com	Granada	Bisakah saya mendapatkan list harga?
		Yuliana	8119880020	PT Aditya	yuliana_sanny@yahoo.com	Nara Village	Mohon kirimkan brosur,pricelist dan promo tersedia untuk
		Viva	812678659453		aviani@gmail.com	Granada Type L10	
		Nugraha	8119057895		nugrahapradana785@gmail.com		
		Nugraha	8119067895		nugrahapradana785@gmail.com		
		samuel	82228355599		samuel.ambrosia@gmail.com		
	minta brosur dan pricelist nin	Ali	436643247	Rizwan	ali.rizwan@polyglobal.com	Bermuda @ Ga	Yes
	minta brosur dan pricelist nin	Trias Bintang Chatulistiw	82110769956	N/A	triasbintang@gmail.com	Granada	Mohon dapat dikirimkan e-brochure dan e-pricelistnya
	minta brosur dan pricelist nin	darren	818422797	dbk	darrenliverpool@gmail.com	Granada	minta pricelist granada
	minta brosur dan pricelist nin	Abdur Rokhim Sujatmiko	8111661508	pribadi	aro.sujatmiko@gmail.com	Granada	could you share the latest price list and brochure? thanks
		antoni	8126596007	PT. Fortune Abadi Se	antzkomo@gmail.com	padova	Padova

Gambar 3. 5 Contoh Data Leads

Sumber : Data Internal Paramount Land, 2020

Berdasarkan gambar 3.5 setelah penulis mendapatkan data tersebut, maka penulis akan memulai kegiatan menghubungi *leads* menggunakan telepon kantor. Tahapan *telephone leads* ini antara lain :

a. Memastikan nomor telepon *leads* aktif

   Pada proses pertama ini, penulis akan memastikan nomor telepon yang akan di *follow up* oleh penulis aktif atau tidak dengan cara menghubungi nomor yang terdata oleh sistem. Jika nomor *leads* yang akan di *follow up* aktif maka penulis akan melanjutkan ke pertanyaan atau tahap selanjutnya. Hal ini penting karena setelah penulis melakukan *call* ke beberapa nomor yang ada pada data *leads*, banyak nomor yang tidak bisa dihubungi atau nomor yang salah. Jika nomor telepon *leads* tidak aktif atau tidak bisa

dihubungi maka penulis akan melakukan rekap nomor mana saja yang tidak aktif atau tidak bisa dihubungi untuk selanjutnya diberikan kepada pembimbing lapangan agar menggunakan alternatif lain untuk menghubungi *leads customer* tersebut.

b. Menanyakan Mengenai Agen atau Sales

Proses ini dilakukan jika nomor yang dihubungi sudah aktif dan sesuai dengan data yang tim dapatkan. Selanjutnya, penulis akan bertanya kepada *leads* jika mereka sudah pernah dihubungi oleh agen atau tim *sales* dari Paramount Land atau belum. Jika *leads* menjawab belum pernah dihubungi oleh tim *sales* atau agen dari Paramount Land, penulis akan terus melakukan *follow up* ke tahap atau pertanyaan berikutnya. Namun, jika *leads customer* sudah pernah dihubungi oleh tim *sales* atau agen dari Paramount Land, maka penulis akan bertanya nama agen properti yang membantu mereka dan selanjutnya akan diteruskan oleh tim *property network* untuk membantu *leads customer* tersebut.

c. Memastikan Minat Produk

Proses ini terjadi jika *leads* belum dihubungi oleh pihak *sales* atau agen dari Paramount Land. Penulis akan memastikan mengenai minat produk yang sebelumnya sudah *leads* memasukkan data melalui *form website* sudah sesuai atau belum. Namun, jika *leads* tidak mengisi minat produk pada *form website* maka penulis akan menanyakan

produk yang diminati oleh *leads* agar bisa didata oleh tim dan akan di *follow up* ke tim terkait.

d. Memastikan Tujuan Produk

Proses ini merupakan lanjutan dari proses sebelumnya, pada tahap ini penulis akan bertanya dan memastikan mengenai tujuan mereka memilih produk yang diminati. Seperti contohnya, jika *leads* tertarik dengan produk residential maka penulis akan bertanya *residential* atau hunian tersebut untuk digunakan pribadi atau untuk investasi.

e. Memastikan Estimasi Budget

Pada proses ini, setelah *leads* memastikan jenis produk dan tujuan produknya untuk apa maka penulis akan memastikan estimasi budget yang dimiliki agar tim bisa meneruskan kepada tim *product assistance.*

f. Meneruskan *Follow Up* ke *Product Assistance Team*

Proses terakhir adalah mencatat semua hasil *follow up leads customer* yang selanjutnya akan tim berikan data *follow up* tersebut kepada tim *Product Assistance* Paramount Land.

3. Chat Leads

Penulis melakukan tugas *chat leads customer* yang berasal dari *website dan whatsapp* Paramount Land. *Chat leads* ini juga alternatif penyelesaian untuk *leads* yang tidak menjawab telepon dari tim *digital marketing* saat proses *telephone leads*, sehingga tim *digital marketing* harus melakukan *follow up* melalui media lain yaitu *whatsapp chat*.

Apabila data *leads* yang masuk didapatkan dari *website* maka penulis harus memasukkan terlebih dahulu nomor telepon ke *handphone* kantor agar dapat diketahui bahwa nomor telepon *leads* yang berasal dari *website* tersebut benar dan tertaut dengan akun *whatsapp* untuk mempermudah menghubungi *leads* tersebut lebih lanjut. Sedangkan data *leads* yang berasal dari *whatsapp*, penulis bisa langsung melakukan *follow up*.

Dalam *whatsapp chat* untuk *leads customer* ini, penulis bertugas untuk memastikan data atau nomor telepon yang terdata di sistem memang benar ada dan terdaftar di *whatsapp.* Apabila nomor benar terdaftar di *whatsapp,* maka penulis akan melanjutkan *follow up* sesuai dengan *briefing* dari pembimbing lapangan. Jika nomor telepon tidak terdaftar di *whatsapp,* maka penulis akan melakukan pendataan nomor – nomor mana saja yang tidak terdaftar dan akan meneruskannya ke pembimbing lapangan untuk ditindaklanjuti cara alternatif untuk *follow up*.

4. Update Report Leads

Penulis melakukan tugas memperbarui data konsumen melalui *google sheet.* Data konsumen yang akan di *update* ini berasal dari *whatsapp* dan *website* dari Paramount Land. Pembaharuan data ini meliputi :

a. Tanggal kirim atau *update* data
b. Asal data konsumen (website atau whatsapp)
c. Nama konsumen
d. Nomor handphone konsumen
e. Alamat email

f. Produk yang diminati

g. Melakukan *follow up* melalui media apa

h. Status terbaru terkait kebutuhan konsumen

i. Update mengenai kegiatan konsumen

						DAFTAR LEADS SEPT - OKT VOL.I	
NO	TANGGAL KIRIM DATA	SUMBER	NAMA LEADS	NO HP	PRODUCT	FU BY	STATUS
1	30 September 2020	WA	Haryanto	81383618950	Malibu	CHAT	Pricelist dan Brosur
2	30 September 2020	WA	Fina	61452316262		CHAT	Rumah ready stock
3	30 September 2020	WA	Aurekha	81315659502		CHAT	Semua Pricelist dan Brosur
4	30 September 2020	WA	Veini	85397328722	Granada & Nara	CHAT	Pricelist dan Brosur
5	30 September 2020	WA	Intan Ayu	81333555385	Pavia	CHAT	Pricelist
6	30 September 2020	WA	Dini	81362186623		CHAT	Pricelist rumah under 1M
7	30 September 2020	WA	Marianto	81296632027	Nara	CHAT	Brosur
8	1 Oktober 2020	WA	Lisna	81377561972	Amalfi & Malibu	CHAT	Pricelist dan Brosur
9	1 Oktober 2020	WA	Shinta	8161693913	Granada	CHAT	Pricelist
10	1 Oktober 2020	WA	Robin	82118246159	Corral	CHAT	Info tipe L7
11	1 Oktober 2020	WA	Teuku Agung	85260005678	Navona	CHAT	Pricelist dan Brosur
12	2 Oktober 2020	WA	Hendra	81385883180	Carillo	CHAT	Pricelist dan Brosur
13	2 Oktober 2020	WA	Wellyn	818193581		CHAT	Rumah dibawah 1M
14	2 Oktober 2020	WA	Bryan	81291903711	Nara & Granada	CHAT	Pricelist dan Brosur
15	2 Oktober 2020	WA	Ibu Sion	8121568249	Carillo	CHAT	Pricelist dan Brosur
16	2 Oktober 2020	WA		87869315920	Nara	CHAT	Pricelist dan Brosur
17	2 Oktober 2020	WA	Ria	85227545558	Malibu	CHAT	Info Product Knowledge
12	2 Oktober 2020	WA	Hendra	81385883180	Carillo	CHAT	Pricelist dan Brosur
13	2 Oktober 2020	WA	Wellyn	818193581		CHAT	Rumah dibawah 1M
14	2 Oktober 2020	WA	Bryan	81291903711	Nara & Granada	CHAT	Pricelist dan Brosur

UPDATE I	UPDATE II
Budget 1 m, minta di videoain blm ada waktu liat lokasi	Sudah divideoikan dan berikan detail harga dan ukuran
Minat hunian di Manada, bukan di Gading Serpong	
Sudah diinfokan Granada dan Nara, ingin survey namun masih di kampung	
Tgl 1 Oktober mau ke rucon	Miinta reschedule wkt blm pasti
Sudah diinfokan pricelist tetapi minta cariin rumah yg disewakan	
Sudah dihubungi, mencari rumah 1 lantai	Ingin cek rumah contoh tapi belum tau kapan
Infonya tertartik dgn rumah paramount di Manado	
Minat belano dan sudah survey ke lokasi, namun belum ada kabar lagi	
Sudah dikirim PL dan brosur blm ada info lanjutan	
Sudah dikirimkan pricelist	Mau cek lokasi tetapi dirundingkan dulu
Minat belano dan sudah survey ke lokasi, namun belum ada kabar lagi	

Gambar 3. 6 Contoh Form Update Data

Sumber : Data Internal Perusahaan, 2020

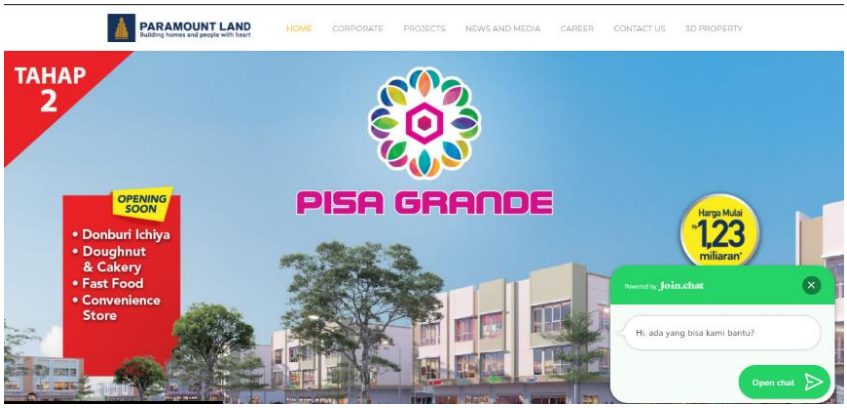
Berdasarkan gambar 3.6 data yang telah dimasukkan ke *google sheet* akan diteruskan ke tim *sales* oleh pembimbing lapangan untuk dihubungi lebih lanjut mengenai ketertarikan konsumen tersebut terhadap produk - produk dari Paramount Land.

3.3.1.2 Tugas Non - Rutin

1. Analisis Tampilan dan Fitur Website

   Penulis melakukan analisis website Paramount Land dan juga beberapa kompetitor seperti Summarecon Serpong, Lippo Karawaci, Ciputra, Alam Sutera dan Sinarmas Land. Analisis *website* ini hanya menganalisis fitur – fitur apa saja yang ada dan tidak ada pada setiap website kompetitor dan website Paramount Land. Selain fitur – fitur yang berada pada *website,* tampilan tata letak website juga diperhatikan dalam analisis website tersebut. Tujuan dari analisis *website* ini adalah untuk menentukan fitur apa yang kurang dari *website* Paramount Land sehingga perusahaan dapat menambahkan fitur tersebut di *website*.

   Setelah menganalisis *website* perusahaan dan kompetitor, penulis menemukan satu fitur penting yang sudah dimiliki oleh kompetitor, namun Paramount Land belum memilikinya yaitu fitur *whatsapp button*. Fitur *whatsapp button* ini berguna untuk terjadinya kontak langsung dari *leads customer* yang datang dari *website* baik secara organik dan non - organik untuk bisa menghubungi secara langsung ke bagian *digital marketing* Paramount Land. Sehingga Paramount Land menambahkan fitur *whatsapp button* pada *website.*



Gambar 3. 7 Tampilan Website

Sumber : Paramount-land.com, 2020

2. Analisis Iklan

Penulis melakukan analisis kompetitor dan perusahaan beriklan dimana saja. Analisis iklan ini dikhususkan untuk iklan yang berada pada website, baik iklan yang dilakukan oleh *agent property* maupun oleh *developer company*. *Website* yang diperhatikan seperti :

a. Rumah123.com

b. Rumah.com

c. Lamudi.co.id

d. Rumahku.com

e. 99.co

f. Olx.co.id

Analisis ini bertujuan untuk mengumpulkan data mengenai iklan properti dari perusahaan maupun kompetitor, baik data iklan yang diunggah langsung oleh developer maupun data iklan yang diunggah oleh pihak agen properti. Setelah penulis mengumpulkan semua data, dapat disimpulkan bahwa baik Paramount Land maupun kompetitor memiliki iklan di semua *website* jual beli properti yang telah disebutkan diatas, namun hampir seluruhnya adalah penjualan oleh agen properti.

	Developer	Agent
Paramount	Lamudi.co.id Rumah.com Rumahdijual.com	Century21 Harcourts Raywhite
Summarecon	Lamudi.co.id Rumah.com	ERA Raywhite Century21
Alam Sutera	Lamudi.co.id Rumah.com	Raywhite Century21 Harcourts
Sinarmas	Lamudi.co.id	Harcourts Raywhite ERA
Ciputra	Lamudi.co.id Rumahku.com	Whizpro LJ Hooker
Lippo Karawaci	Lamudi.co.id	ERA Raywhite

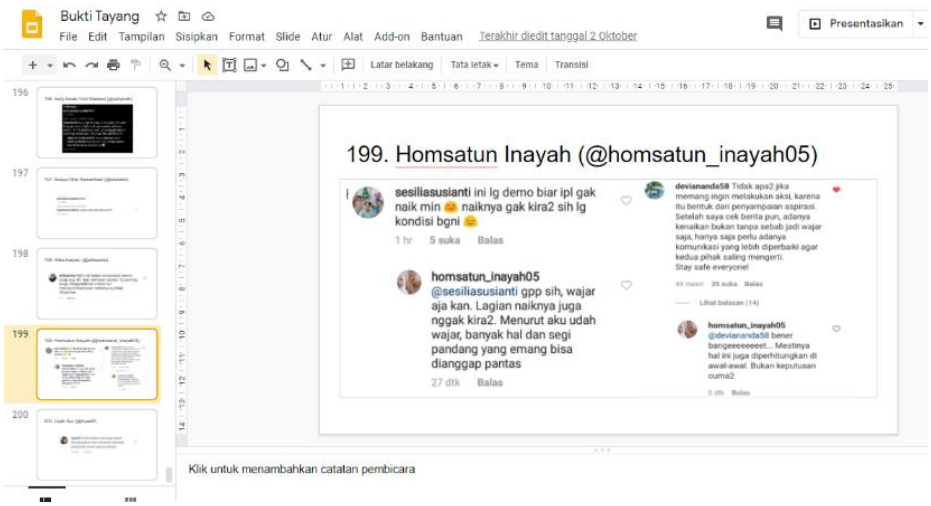
Gambar 3. 8 Rekap Iklan

Sumber : Hasil Riset Penulis, 2020

Berdasarkan gambar 3.8 iklan yang berada di *lamudi.co.id* menunjukkan bahwa perusahaan maupun kompetitor memiliki akun penjualan *developer* sehingga tidak melalui agen properti.

3. Rekap Bukti Tayang

Penulis melakukan rekap bukti tayang dari tim *buzzer instagram* untuk melakukan *positive comment* pada postingan yang negatif mengenai perusahaan. Saat itu Paramount Land sedang ada komplain dari warga penyewa ataupun pembeli produk Paramount Land dan ada salah satu akun *instagram* memposting berita dan mendapatkan komentar yang negatif mengenai Paramount Land. Sehingga, tim *marketing* Paramount Land memutuskan untuk menyewa *buzzer instagram* untuk *boom comment* di postingan tersebut.



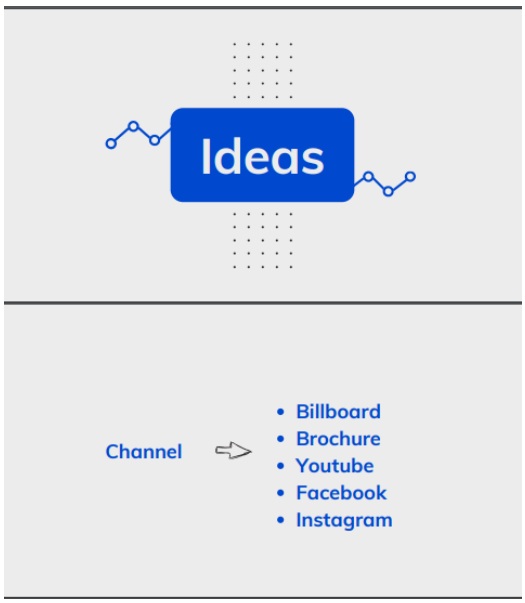
Gambar 3. 9 Laporan Bukti Tayang

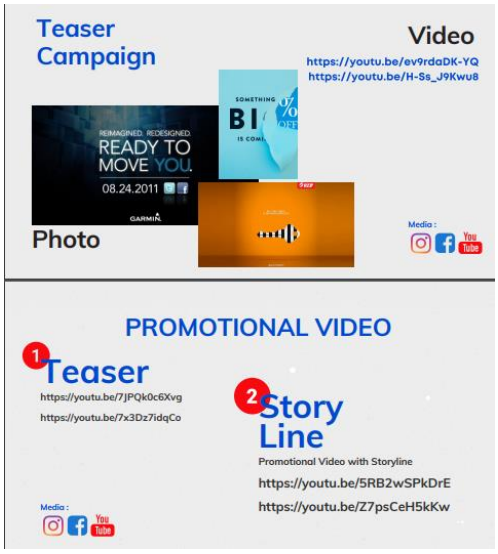
Sumber : Hasil Rekap Penulis, 2020

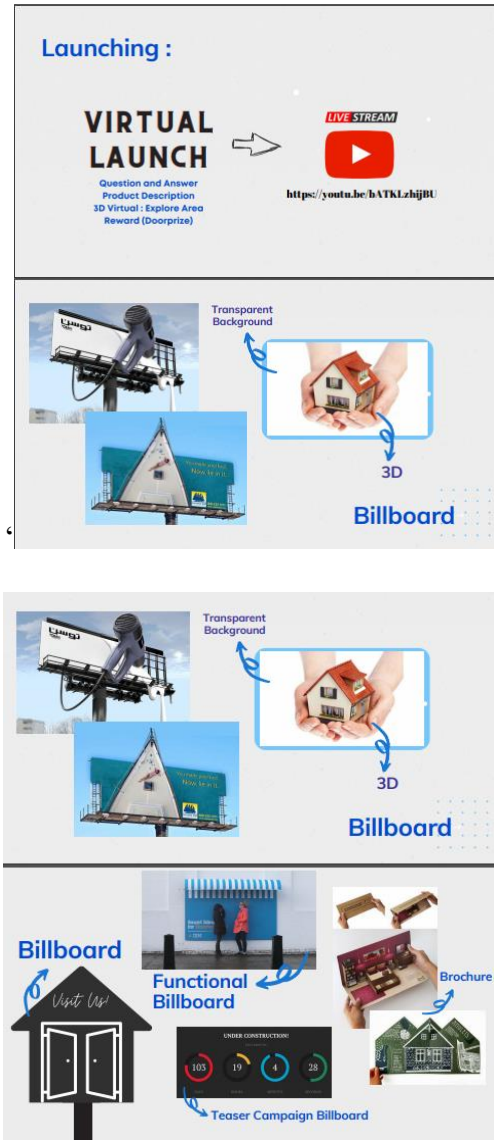
Penulis akan memastikan akun – akun yang disampaikan oleh *vendor buzzer* sudah benar melakukan komentar sesuai instruksi dari tim Paramount Land atau belum. Setelah memastikan, maka penulis akan melakukan rekap data tersebut berupa nama, *username* dan juga *screenshoot* hasil komentar para *buzzer*.

4. Advertising Ideas

Penulis melakukan *brainstorming ideas* untuk jenis - jenis iklan yang dapat menjadi referensi perusahaan untuk beriklan. Ide iklan ini meliputi media yang digunakan, channel yang digunakan, contoh promotional video dan teaser campaign serta event yang dapat menjadi referensi perusahaan beriklan.







Gambar 3. 10 PPT Hasil Brainstorming Ads Ideas

Sumber : Data Pribadi Penulis, 2020

3.4 Kendala Pelaksanaan Kerja Magang

3.4.1 Kendala

Dalam melakukan pelaksanaan kerja magang di Paramount Land, penulis mendapatkan atau menemukan beberapa kendala seperti :

1. Telephone Leads

Kendala yang ditemukan saat melakukan *telephone leads* adalah nomor telepon yang terdata pada sistem *website* tidak benar, namun jika nomor yang dimasukkan benar dan terdaftar bisa saja *leads* tidak mengangkat telepon dari tim Paramount Land. Selain itu, ada beberapa *leads* yang mengangkat telepon dari tim namun *leads* tersebut mengatakan jika nomor yang tim telepon adalah salah sambung atau tidak sesuai dengan data *leads* yang tim dapatkan.

2. Chat Leads

Kendala yang penulis temukan saat melakukan *chat leads* adalah nomor telepon yang terdata oleh tim ternyata tidak terdaftar dalam *whatsapp*, sedangkan *chat leads* ini merupakan lanjutan dari *telephone leads* jika *leads* tidak bisa atau tidak mengangkat jika dihubungi oleh tim.

3. Update Data Leads

Kendala yang ditemukan penulis saat melakukan *update* data konsumen ke *google sheets* adalah adanya data konsumen yang *double* karena konsumen menghubungi perusahaan melalui dua platform berbeda dengan satu data yang sama, yaitu melalui *website* dan *whatsapp.*

4. Report Bukti Tayang

Kendala yang ditemukan penulis saat melakukan *report* bukti tayang adalah banyak akun - akun *google drive buzzer* yang isinya kosong ataupun akses ke akunnya terkunci, sehingga penulis kesulitan untuk menemukan bukti tayang.

3.4.2 Solusi Pelaksanaan Kerja Magang

Berikut solusi atas kendala yang ditemukan penulis saat melakukan pelaksanaan kerja magang di Paramount Land :

1. Telephone Leads

   Kendala yang dihadapi saat proses telemarketing adalah nomor yang tidak aktif atau tidak mengangkat saat dihubungi. Maka solusinya adalah tim akan melakukan alternatif lain, yaitu menghubungi *leads customer* melalui *whatsapp chat*.

2. Chat Leads

   Solusi atas kendala yang dihadapi pada *chat leads customer* adalah tim akan mencari alternatif lain cara menghubungi *leads* seperti melalui email yang terdaftar pada *website*.

3. Update Data Leads

   Solusi atas kendala yang dihadapi penulis pada tugas *update data leads* adalah menulis data konsumen didapatkan dari *whatsapp* agar lebih mudah untuk melakukan *follow up*.

4. Report Bukti Tayang

   Solusi atas kendala yang dihadapi penulis saat mengumpulkan bukti tayang adalah menghubungi agensi *buzzer* untuk memastikan akun - akun *buzzer* yang bermasalah agar mendapatkan *update* terbaru.