



### **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.

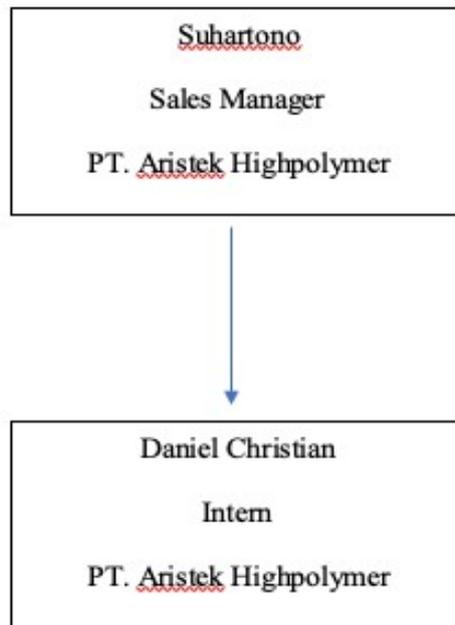
### **Copyright and reuse:**

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

#### 1.1 Kedudukan dan Koordinasi



Sumber : PT. Aristek Highpolymer

Gambar 3 . 1 Struktur Praktik Kerja Magang

Selama kegiatan praktik kerja magang di PT. Aristek Highpolymer, penulis ditempatkan di posisi *sales marketing* yang dipimpin oleh Bapak Hendro Djajadi. Penulis bertanggung jawab langsung terhadap Bapak Hartono selaku pembimbing lapangan divisi marketing. Beliau yang banyak mengajarkan ilmu mengenai marketing dan yang membimbing langsung ketika mengunjungi customer. Tentunya penulis tidak hanya berkoordinasi dengan pembimbing lapangan melainkan dengan divisi lain meliputi bagian produksi, *quality control*, administrasi, *customer service*, hingga bagian keuangan untuk memastikan semua proses penjualan dapat berjalan dengan lancar.

## 1.2 Tugas Yang Dilakukan

Selama penulis melakukan praktik kerja magang di PT. Aristek Highpolymer yang dilaksanakan pada tanggal 13 September 2021 hingga 13 Desember 2021, penulis melakukan tugas-tugas sebagai berikut yang tertera pada tabel 3.1 dibawah.

No.	Jenis Pekerjaan	Koordinasi	Output
<b>A.</b>	<b><i>Product Knowledge</i></b>		
	Mempelajari dan memahami bermacam - macam jenis lem	Bapak Hartono	Mengetahui jenis-jenis lem berdasarkan kegunaannya, ada lem <i>solvent-based</i> dan <i>water-based</i> .
<b>B.</b>	<b><i>Personal Selling</i></b>		
	Penawaran produk lem untuk PT. A	Bapak Hartono	Belajar dan menawarkan produk lem serta belajar berkomunikasi yang baik dengan customer.

	Penawaran produk lem untuk PT. B	Bapak Hartono	Belajar dan menawarkan produk lem serta belajar berkomunikasi yang baik dengan customer.
	Penawaran Produk lem untuk PT. C	Bapak Hartono	Belajar dan menawarkan produk lem serta belajar berkomunikasi yang baik dengan customer.
	Penawaran Produk lem untuk PT. D	Bapak Hartono	Belajar dan menawarkan produk lem serta belajar berkomunikasi yang baik dengan customer.
<b>C.</b>	<b><i>Meeting</i></b>		
	<i>Meeting</i> mingguan	Tim <i>Marketing</i>	<i>Meeting</i> mingguan untuk membahas harga, produk, serta kendala yang ada pada setiap <i>marketer</i> .

Tabel 3 . 1 Daftar Pekerjaan Yang Dilakukan Penulis

### 1.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

#### 1.3.1 Proses Pelaksanaan dan Implementasi Kerja Magang

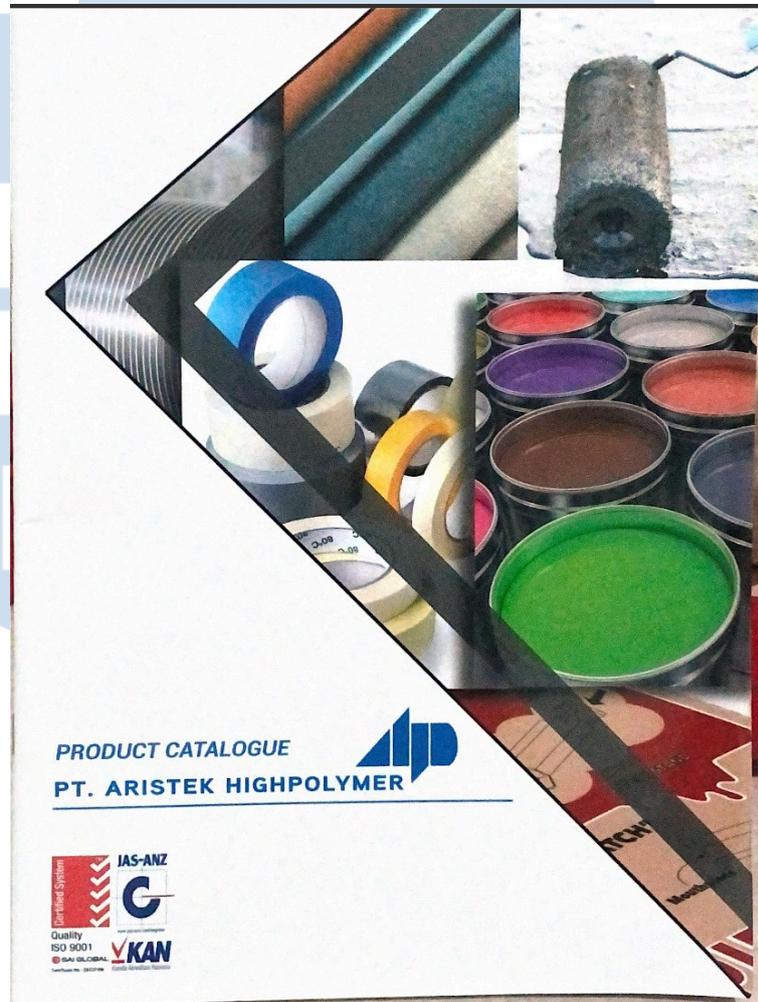
Selama penulis melakukan praktik kerja magang di PT. Aristek

Highpolymer, penulis melakukan beberapa kegiatan pekerjaan yaitu:

##### A. Product Knowlegde

Sebagai seorang karyawan baru tentunya masih belum ada ilmu atau pengetahuan mengenai produk yang dihasilkan di PT. Aristek Highpolymer. Maka dari itu, pekerjaan yang paling penting dilakukan bagi seorang karyawan baru ialah product

knowledge. Penulis diberikan *company profile* yang berisikan mengenai mulai dari sejarah perusahaan, identitas perusahaan, hingga berbagai macam jenis produk yang dimiliki atau yang dihasilkan oleh perusahaan seperti pada gambar berikut.



Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3 . 2 Product Catalogue

Penulis dibantu oleh Pak Haryanto selaku bagian *Technical* berkeliling pabrik untuk melihat sekilas mengenai tempat produksi berlangsung serta diberikan instruksi atau arahan mengenai alat dan mesin yang digunakan untuk memproduksi lem serta gudang penyimpanan lem hasil produksi tersebut. Cukup sulit untuk mempelajari berbagai macam produk lem yang diproduksi di PT. Aristek Highpolymer, tentunya karena perusahaan ini sudah berdiri cukup lama dan karena banyaknya *customer* yang memiliki kebutuhan yang berbeda-beda juga tentunya sehingga untuk *product knowledge* dalam perusahaan ini memerlukan waktu yang tidak sebentar. Tidak hanya itu, penulis juga melihat serta mencoba proses pengujian ketahanan atau daya rekat dari lem itu sendiri sehingga ada ilmu baru yang didapat oleh penulis mengenai produk lem.

## **B. Personal Selling**

Karena tugas dari seorang *sales* adalah menjual atau menawarkan produk, maka penulis melakukan kegiatan tersebut yaitu menawarkan produk yang dihasilkan oleh PT. Aristek Highpolymer berupa lem ke perusahaan atau pabrik yang menggunakan lem sebagai bahan baku produksi mereka. Seperti yang sudah dilakukan oleh penulis, dimana penulis mendatangi beberapa perusahaan, baik itu *customer* lama

maupun *customer* baru untuk menawarkan beberapa produk yang berkaitan dengan produksi mereka. Tidak hanya itu, saat bertemu *customer* juga penulis bersama *supervisor* menagih pembayaran yang sudah jatuh tempo namun *customer* tersebut tetap belum melakukan pembayaran.

Sebelum *customer* melakukan pembelian, umumnya mereka akan meminta *sample* dari produk yang akan mereka gunakan. Penulis sebagai salah satu orang yang ditugaskan oleh PT. Aristek Highpolymer untuk menangani hal tersebut, maka penulis akan meminta SR (*Sample Request*) kepada bagian administrasi yang kemudian dilanjutkan ke bagian yang berwenang. Ketika *sample* tersebut sudah siap, maka penulis segera mengambil dan mengirimkan kepada *customer* yang sebelumnya telah meminta *sample* tersebut.

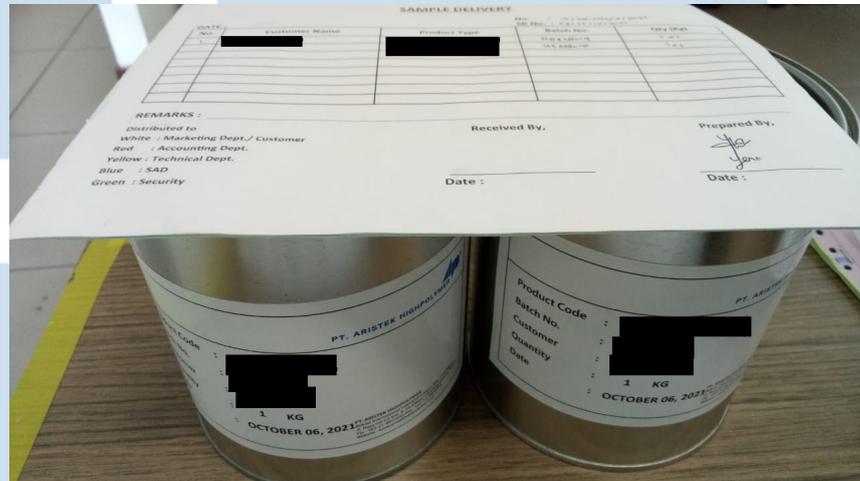
Untuk PT. B ini, setelah hampir satu minggu mereka melakukan *trial* atau uji coba terhadap *sample* yang diberikan, maka hasil yang didapat ialah baik sehingga tercipta *deal* untuk PT. B melakukan order terhadap produk tersebut. Apabila *sample* yang diberikan belum membuahkan hasil yang baik ketika dilakukan uji coba atau *trial*, maka tentunya produk tersebut harus dilakukan peningkatan kualitas atau bisa juga mengganti produk tersebut dengan produk lain yang sesuai.

Seperti pada PT. C, Penulis sempat memberikan sebanyak dua jenis *sample* lem untuk dilakukan *trial*, setelah menunggu

kurang lebih satu jam maka hasilnya pun sudah ada. Namun hasilnya kurang memuaskan, tidak sesuai dengan yang PT. C harapkan sehingga penulis harus menyiapkan *sample* lem sebagai produk pengganti untuk diberikan kepada PT. C. Satu minggu pun berlalu dan produk pengganti untuk PT. C pun sudah siap untuk diberikan. Dan sekitar satu jam setelahnya hasilnya pun sudah ada, hasilnya baik dan sesuai yang PT. C harapkan sehingga tercipta *deal* untuk PT. C melakukan *order* selanjutnya terhadap produk tersebut.

Pada PT. D, penulis sudah memberikan *sample* lem untuk dicoba. Namun pada saat pengaplikasiannya, hasilnya kurang memuaskan. PT. D meminta agar warna dari lem saat pengaplikasian ialah bening, akan tetapi warna yang dihasilkan dari lem tersebut berwarna bening namun kekuning-kuningan. Dan PT. D membandingkan produk yang diberikan oleh penulis dan beberapa produk dari competitor, warna dari produk competitor lebih bening sehingga harus ada improvisasi dari produk yang penulis berikan. Penulis menghubungi divisi bagian *Research and Development* untuk berkonsultasi mengenai produk ini. Improvisasi yang dapat dilakukan ialah menambahkan suatu zat kimia agar merubah warna dari kekuningan menjadi lebih bening sehingga dapat digunakan oleh PT. D. Sekitar tujuh hari setelah produk yang telah dilakukan improvisasi selesai, maka penulis berikan kepada PT. D untuk dicoba. Dan benar saja hasilnya memuaskan, warnanya

sudah lebih bening dari sebelumnya dan sesuai ekspektasi PT. D, dan PT. D pun melakukan order terhadap produk yang telah dilakukan improvisasi tersebut.



Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3 . 3 Sample Yang Sudah Jadi dan Siap Kirim

Dalam gambar 3.3 diatas, merupakan *sample* yang sebelumnya penulis minta kepada bagian administrasi untuk menyiapkan *sample* lem. Dan apabila sudah siap seperti pada gambar 3.3 diatas, maka *sample* lem siap untuk dikirim kepada *customer* yang bersangkutan. Tertulis di gambar 3.3, yaitu PT. A. Selanjutnya penulis mengirimkan *sample* tersebut kepada *customer*. Dan setelah hampir satu minggu mereka melakukan *trial*, *customer* tersebut melakukan *purchase order* dalam jumlah yang cukup banyak. Apabila *customer* sudah melakukan *trial* dengan *sample* produk yang penulis berikan, maka

selanjutnya *customer* akan melakukan PO (*Purchase Order*) dan penulis akan meneruskan PO tersebut kepada *customer service* dari PT. Aristek Highpolymer. Barulah *customer service* memberi info kepada bagian produksi dan jika barang sudah *ready*, maka tahap selanjutnya pengaturan pengiriman kepada *customer*. Sebagai pengalaman pertama dalam ikut bekerja sebagai salah satu tim *marketing*, tentunya penulis banyak bertemu dengan orang baru dalam perusahaan yang belum pernah atau bahkan tidak pernah mendengarnya. Juga tentunya penulis bertemu dengan berbagai macam sifat dan karakter orang yang berbeda-beda, seperti pada PT. A dimana gaya bicara dari tim perusahaan tersebut tegas yang membuat penulis merasa sedikit grogi dalam berbicara. Gaya bicara tegas bukan berarti beliau galak atau marah, melainkan tegas berwibawa tetapi tetap bisa bercanda. Penulis juga mendatangi PT. B, bertemu orang baru juga yang gaya bicara dan pembawaannya lebih santai.

U M M N

U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A

ORDER PEMBELIAN NOMOR :  
SUPPLIER : PT.ARISTEK HIGHPOLYMER  
ALAMAT : Jl.Raya Inti Blok C3 Kav.6-10 Desa Cibatu  
Kec. Cikarang Selatan - Bekasi 17550

0215/DTPI/XI/21/03/RESIN  
Tanggal Order : 29 Nov 2021

NPWP :  
Alamat :

JENIS BARANG	BANYAKNYA	HARGA SATUAN	JUMLAH HARGA
RESIN GP Ket : Jadwal kirim menyusul	60,000.00 Kg		
	60,000.00 Kg	TOTAL	Rp.
Dikirim ke :		Diskon 0%	Rp.
		PPN 10%	Rp.
		Grand Total	Rp.

Dikirim ke :

- Note :
1. No P.O dicantumkan di Surat Jalan & Faktur
  2. Setelah P.O ditandatangani, harap di Fax Ke 021-55911932
  3. Pengiriman barang harus sesuai dengan jadwal & jumlah PO
  4. Harap copy P.O dilampirkan pada saat penagihan setiap hari Senin

Supplier

Disetujui

Hormat Kami

PT.

DETTY

29 Nov 2021 16:57:40

Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3 . 4 Purchase Order Dari Customer

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

Pada gambar 3.4, terlihat bahwa itu merupakan PO atau *purchase order* dari *customer* yaitu PT. B. *Purchase order* adalah permintaan produk dari *customer* ke perusahaan tempat dimana penulis melakukan kegiatan praktik kerja magang. *Purchase order* berisi jenis produk, jumlah yang diinginkan (dalam kilogram) beserta harga produk tersebut. Apabila perusahaan sudah menerima *purchase order* dari *customer*, maka tahap selanjutnya adalah *marketer* akan menginformasikan atau menghubungi bagian administrasi untuk menanyakan *stock* yang dimiliki perusahaan. Dan selanjutnya jika *stock* yang dimiliki oleh perusahaan mencukupi, maka kemudian akan bagian administrasi akan menginformasikan kepada bagian pengiriman atau *delivery* untuk memproses pengiriman sesuai dengan tanggal yang diminta oleh *customer*.

**PURCHASE ORDER**

PO No. : 18/941

**Kepada Yth,**  
PT. ARISTEK HIGHPOLYMER

Fax no. :897 2576/651 0986

Dengan Hormat,  
Bersama ini, kami memesan dan mohon dikirim barang sbb ;

	Nama Barang	Satuan	Banyaknya	Harga satuan	Jumlah
1		kg	4.000	Rp	
			-	Rp	Rp
			-		
			-		
				Harg	
				PPN	
				T O	

**Waktu Pengiriman : SEGERA**

Alamat pengiriman :

No. N.P.W.P. :

Alamat N.P.W.P. :

Tempat Penagihan :

Dalam penyerahan Kwitansi harap dilampirkan Surat Jalan Asli, Faktur Asli, Bukti Penerimaan -  
Barang Asli, dan Copy PO kami.

Demikian surat pesanan dari kami, atas kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Pesanan diterima,

18 November 2021

( )

( DewI )

Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3 . 5 Contoh Purchase Order Dari Customer

Sama seperti gambar 3.4, gambar 3.5 merupakan

*purchase order* dari customer lainnya. Berisikan sama seperti

*purchase order* pada umumnya yaitu jenis produk yang akan

mereka pesan, jumlah pesanan, harga, beserta waktu

pengiriman yang diminta.

### C. Meeting

Di PT. Aristek Highpolymer sendiri, dalam divisi *marketing* memiliki jadwal *meeting* yang selalu diadakan pada hari Senin setiap minggu nya. *Meeting* setiap minggu memang terkesan terlalu sering, namun *meeting* bagi divisi *marketing* itu sangat penting. Karena dalam *meeting* tersebut, para *sales marketing* melakukan *sharing* sedikit mengenai *problem* yang dihadapi mereka terhadap *customer* seperti contoh *customer* tidak setuju dengan harga yang kita tawarkan, jadi apa yang harus dilakukan, apakah bisa nego lagi atau tidak. Salah satunya seperti itu. Selain itu, dalam *meeting* ini juga membahas hal-hal lainnya seperti kenaikan harga bahan baku, yang menyebabkan harga produk juga jadi naik sehingga para *sales marketing* harus nego lagi dengan *customer* mereka untuk mencapai harga kesepakatan.

U M M N

U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A



Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3 . 6 Meeting Bersama Tim Marketing

Gambar 3.6 diatas adalah suasana di ruangan *meeting* bersama tim *marketing*. Terlihat sedang membahas grafik mengenai penjualan produk lem. Semenjak kasus virus corona masuk ke Indonesia pada bulan Maret 2020 maka semenjak saat itu kegiatan *meeting* mingguan diadakan secara *online* atau daring. Akan tetapi, seiring bertambah banyak orang yang sudah divaksin dan PT. Aristek Highpolymer mewajibkan seluruh karyawan untuk divaksin dua dosis, maka karyawan sudah boleh datang lagi ke kantor untuk mengikuti meeting. Dan karena ada beberapa pimpinan *meeting* belum bisa menghadiri kegiatan *meeting*, maka *meeting* mingguan diadakan dalam dua cara yaitu *online* dan *offline*. Maksudnya

adalah jika karyawan bisa hadir ke kantor, artinya ia *meeting* secara *offline* dan sebaliknya apabila karyawan berhalangan hadir bisa menggunakan alternatif lainnya yaitu mengikuti *meeting* tersebut secara *online*. Namun sejauh ini, penulis bisa hadir dalam *meeting* yang diadakan setiap minggu secara *offline*, artinya penulis selalu datang ke kantor untuk mengikuti kegiatan *meeting* setiap minggu.

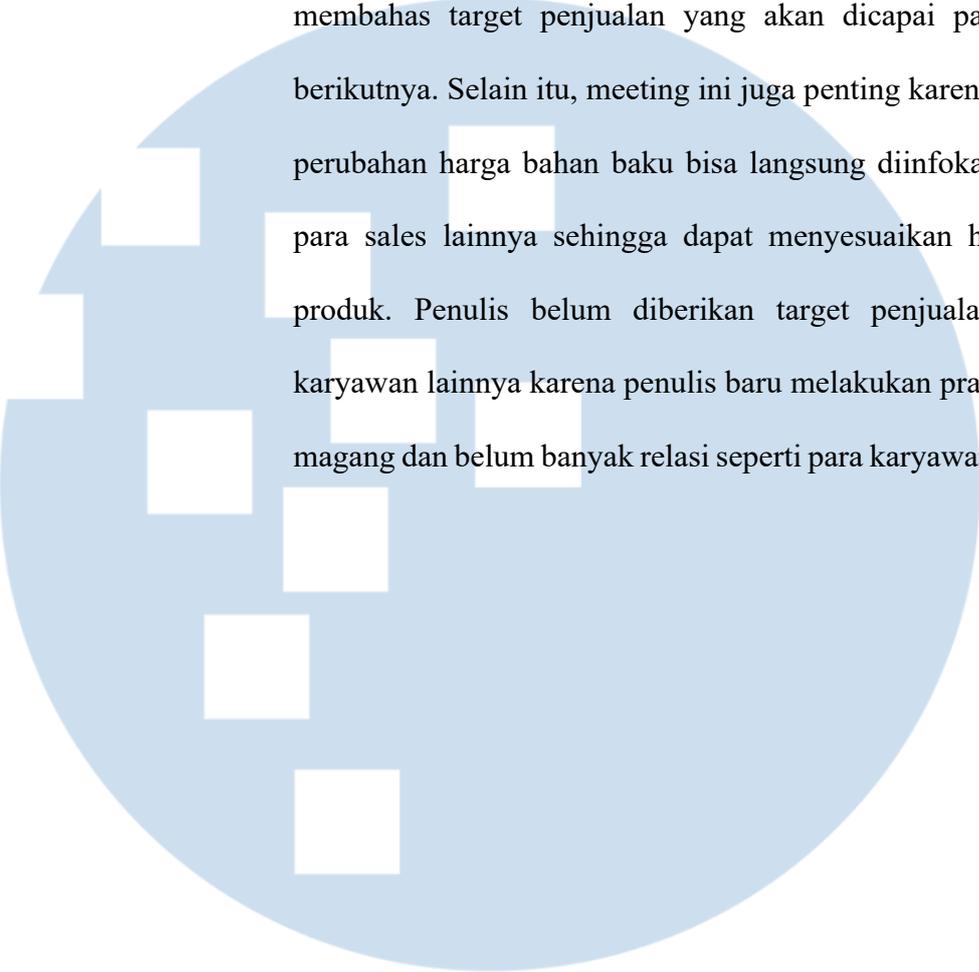
Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis



Gambar 3 . 7 Invitation Meeting Online Melalui E-mail

Gambar 3.7 diatas merupakan salah satu contoh *invitation* atau undangan untuk kegiatan *meeting* yang diadakan pada setiap minggu. Beberapa hari sebelum memulai *meeting*, *operator meeting* akan mengirimkan *e-mail* tersebut kepada karyawan *marketing*.

Dalam *meeting* ini juga membahas *budget plan* selama 1 bulan kedepan dan tentunya untuk *budget plan* ini hanya dibahas pada minggu terakhir di bulan tersebut untuk



membahas target penjualan yang akan dicapai pada bulan berikutnya. Selain itu, meeting ini juga penting karena jika ada perubahan harga bahan baku bisa langsung diinfokan kepada para sales lainnya sehingga dapat menyesuaikan harga jual produk. Penulis belum diberikan target penjualan seperti karyawan lainnya karena penulis baru melakukan praktik kerja magang dan belum banyak relasi seperti para karyawan lainnya.

UMMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA