BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Organisasi

3.1.1 Kedudukan

Penulis melaksanakan praktik kerja magangnya di PT LF Services Indonesia yang berada di lokasi Gedung Wisma 76, Jl. Letjen S. Parman No.Kav. 76, RT.4/RW.3, Slipi, Kec. Palmerah, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11410. Penulis diposisikan pada departemen *Business Development*. Dalam divisi tersebut, penulis berada di bawah pengarahan Ibu Anna Santoso yang memiliki peran sebagai *Senior Manager Business Development* di PT LF Services Indonesia. Penulis diberikan tanggung jawab, tugas serta kepercayaan dalam menjalani proses praktik kerja magang. Dalam menjalani tugas, penulis di dampingi oleh Mas Parta Bagus dan juga Mba Ema Auliya sekaligus memberi arahan untuk keberlangsungan praktik kerja magang.

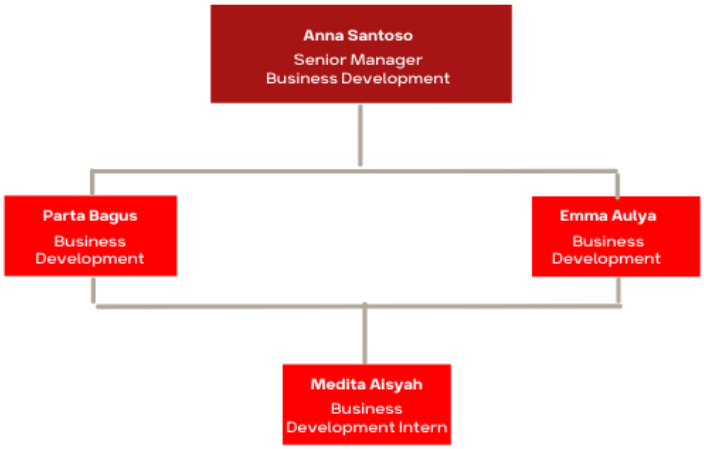
Penulis berada di divisi *Business Development* ini bertugas dalam mengidentifikasi, mencari peluang pelanggan agar bisa bekerja sama dan membangun hubungan agar bisa mencapai kesepakatan terkait jasa logistik maupun transport yang telah disediakan PT LF Services Indonesia. Kemudian penulis juga melakukan pembuatan kampanye untuk *script writing* dan juga *page flyer* untuk *greetings* dan *holiday*. Selain itu, penulis juga melakukan *pitching presentation* yang berisikan *company profile* yang biasa digunakan untuk mengenalkan perusahaan kepada calon pelanggan. Penulis juga membuat *video company profile* sebagai portofolio perusahaan dalam mengenalkan produk dan jasa yang ditawarkan bagi perusahaan.

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

3.1.2 Koordinasi

Dalam bimbingan Ibu Anna Santoso sebagai *Senior Manager Business Development*, penulis dibimbing dan berkoordinasi untuk mempelajari, mengenal dan memandu bagaimana cara proses kegiatan usaha yang berada di PT LF Services Indonesia, kemudian juga mengajarkan penulis bagaimana bisa menemukan potensi pelanggan dengan memperhatikan kriteria khusus yang sesuai dengan *market analysis* yang sebelumnya ditelusuri. Penulis juga diajarkan dan dikoordinasi tata cara melakukan pendekatan dan melihat peluang dalam industri logistik.

Tidak hanya memberi panduan dan mengajarkan penulis, Ibu Anna Santoso sebagai *Senior Manager Business Development* juga memberi nasihat dan juga dorongan kepada penulis agar bisa menyelesaikan tugas dan bisa mencapai target yang sudah ditentukan oleh perusahaan. Dalam menjalankan proses praktik kerja magang, penulis pun berkoordinasi dengan Mas Parta dan juga Mba Ema dalam mengerjakan tugas yang telah diberikan.



Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.1 Koordinasi Praktik Kerja Magang di PT LF Services Indonesia

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

No.	Pekerjaan	Koordinasi	*Output*
1.	Mengenal dan belajar *market intelligence* LF Logistic dan Membuat *presentation market analysis* serta mengerjakan *Edx online course.*	Ibu Anna & Mba Emma	Penulis belajar dengan memahami *case study* yang telah diberikan. belajar dalam *introduction logistic.* *Explore case study* LF Logistic. Mengetahui dan mencari tahu *market* karakteristik dari industri logistik, *market value*, LF Logistics share, hingga *competitor shares*. Penulis juga berelaborasi dalam s*kill communication* dengan Ibu Anna lewat presentasi *market analysis.*
2.	*Training how to approach customer* dan diskusi dengan tim *Business Development* mengenai *approach customer*	Ibu Anna, Mba Ema & Mas Parta	Penulis mengenal dan belajar kembali mengenai proses penjualan dan mencari 10 *pipeline* yang bisa dijadikan target *customer*. Memahami *sales process intro* dan *market survey.* Penulis mencari tahu informasi dan mengkualifikasi kriteria *customer*. Mendapat *insight* baru lewat diskusi dengan tim *Business Development.* Meningkatkan *skill communication* lewat presentasi *market survey.*
3.	*Cold calling intro* &	Mba Emma & Mas	Penulis memahami dan

	handbook logistic reading 'Warehousing and Storage, Freight Transport"	Parta	belajar alur *cold calling*. Belajar dan menemukan *insight* baru lewat pembelajaran buku *handbook logistic* yang telah disediakan. Penulis menarik kesimpulan mengenai alur *warehousing and storage* hingga f*reight transport* di dunia logistik.
4.	Diskusi dengan tim *Business Development* & belajar *handbook logistic reading 'Operational Management'*	Mba Emma & Mas Parta	Penulis melakukan presentasi dan berdiskusi mengenai pembelajaran *warehousing* & *storage, freight transport* serta *operational management.* Diberikan masukan dan arahan mengenai pembelajaran *reading book material* tersebut.
5.	Membuat *campaign greetings* & *holiday, campaign script writing* serta *page flyer*	Mas Parta & Mba Emma	Penulis belajar dalam pembuatan kampanye dalam memperingati acara-acara besar dan liburan. Penulis juga menyusun penulisan naskah singkat dalam *campaign greetings* & *holiday* untuk menambah *engagement* terhadap *customer*

6.	Membuat *company profile* dan menunjungi *site visit* ke *Distribution Center* PT.LF Services Indonesia	Mba Emma & Mas Parta	Penulis belajar untuk membuat presentasi mengenai perusahaan, membuat desain yang sesuai dengan tema perusahaan serta penulis mempresentasikan hasil *company profile* kepada tim *Business Development.* Penulis melakukan *site visit* dan mengetahui secara *real time* bagaimana alur logistik dan *transport* terjadi di *Distribution Center*, mengimplementasikan ilmu yang sebelumnya sudah dipelajari lewat *logistic handbook reading.*
7.	*Site visit presentation* dan *bidding process* & *document introduction* serta *pitching presentation*	Mba Emma & Mas Parta	Penulis melakukan presentasi tentang apa yang sudah didapatkan saat *site visit* ke *Distribution Centre*, menjelaskan alur logistik dan *transport* terjadi. Penulis belajar dan memahami *bidding process* dan *document introduction*. Penulis juga melakukan *pitching presentation* mengenai usaha kegiatan PT.LF Services yang sudah

			dibuat sebelumnya.
8.	Belajar mengenai *legal introduction (Document, LOI, Contract)*	Mas Parta & Mba Emma	Penulis mengenal dan mempelajari bagaimana l*egal document* dibuat, mengetahui hal apa saja yang diperlukan untuk surat kontrak dan juga *LOI*. Memahami dan membaca ulang poin-poin yang signifikan.
	Mengidentifikasi kembali *pipeline* dan memulai *approach customer* melalui Linkedin dan *summary pipeline & approach*	Mba Emma	Penulis mencari beberapa *pipeline* yang kemudian di eksekusi melalui *approach* customer. Melakukan *summary* dan belajar untuk memperbaiki jika ada kekeliruan.
	Site visit Distribution Center Cibitung dan membuat *video company profile*	Mas Parta & Mba Emma	Penulis melakukan *site visit* ke *Distribution Center* Cibitung dan melakukan *shoot video.* Penulis membuat dan belajar untuk membuat *video company profile* PT.LF Services Indonesia.

Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Tabel 3.1 Tugas yang Dilakukan Saat Praktik Kerja Magang

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

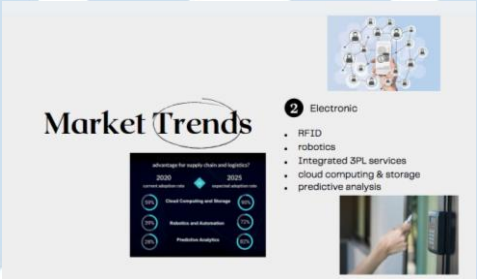
3.2 Tugas yang Dilakukan

Pada saat melaksanakan praktik kerja magang pada divisi *Business Development* di PT LF Services Indonesia yang dimulai pada tanggal 23 Agustus 2021 - 12 November 2021 ada berbagai tugas yang dilakukan penulis, berikut ini adalah tugas yang dilakukan :

3.3 Uraian Pelaksanaan Praktik Kerja Magang

3.3.1 Mengenal *Market Intelligence* LF Logistic dan membuat *Market Intelligence Presentation*

Pada saat melaksanakan praktik kerja magang, penulis ditugaskan untuk mengenal dan menganalisis Market Intelligence yang kemudian membuat *power point presentation* yang nantinya akan didiskusikan lebih lanjut dengan Ibu Anna dan tim *Business Development.* Sebelum penulis membuat presentasi *market intelligence* di atas, penulis terlebih dahulu mencari dan mengidentifikasi siapa saja kompetitor perusahaan PT LF Services Indonesia. Dalam tugas ini, penulis mendapatkan wawasan baru dan juga belajar untuk melihat keadaan *market* yang sedang berlangsung saat ini.

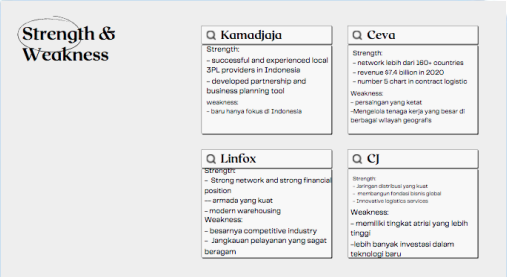


Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.2 *Power Point Presentation Market Intelligence* mengenai *Market Trends*

Berdasarkan Gambar 3.2 penulis mencari informasi melalui daring mengenai Market Trends yang saat ini sedang terjadi di Indonesia. Pada Gambar

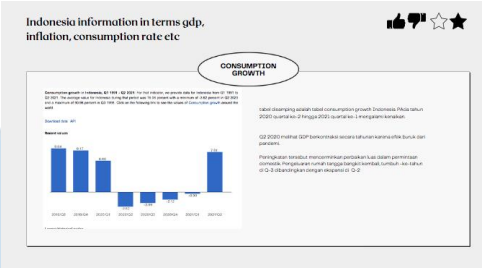
3.2 ditampilkan Market Trends pada sektor elektronik salah satunya pada sistem robot dan juga RFID yang saat ini sedang tren di pasaran.



Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.3 Isi *Power Point Presentation Market Analysis* Mengenai *SWOT*

Berdasarkan Gambar 3.3 penulis pun membuat dan mengidentifikasi analisis *SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat)* yang ditemukan pada beberapa kompetitor perusahaan PT.LF Services Indonesia. Mengenal lebih dalam kompetitor dan mencari tahu titik kelemahan dan juga kelebihan kompetitor yang bisa dijadikan peluang perusahaan dalam membangun kegiatan usaha bisnisnya.



Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.4 Isi *Power Point Presentation Market Analysis* Mengenai *Consumption Growth* di Indonesia

Berdasarkan Gambar 3.4 penulis mencari analisa dan juga informasi mengenai GDP, inflasi dan juga *Consumption Rate* yang terjadi di Indonesia. Dengan adanya informasi ini, penulis bisa terbantu dengan adanya pemilihan kandidat pipeline dengan latar belakang pertumbuhan peningkatan dalam sektor tertentu.

Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.5 Isi *Power Point Presentation Market Analysis* Mengenai *Consumption Rate* di Indonesia

Berdasarkan Gambar 3.5 penulis juga mencari tahu berapa *consumption rate based on industries* di *market* Indonesia. Dalam pembuatannya penulis menggunakan referensi melalui data-data yang telah ada di internet kemudian ditarik kesimpulan dan kemudian dijelaskan dan dirangkum melalui *power point presentation*.

3.3.2 *Sales Process Intro, Market Survey, How to Approach Customer*

Dalam meningkatkan penjualan terhadap produk dan jasa yang ditawarkan PT.LF Services Indonesia, penulis diajarkan bagaimana untuk bisa melakukan pendekatan lewat *customer* melalui *market survey* dan juga proses pengenalan penjualan. Penulis melakukan *market survey* dengan mengidentifikasi beberapa produk yang ada di *supermarket*. Penulis membeli sampel dan mengidentifikasi produk tersebut dengan menelusuri latar belakang perusahaan. Mengevaluasi dan mencari tahu di mana perusahaan sampel produk tersebut berada, pabrik perusahaan yang bisa dijadikan peluang sebagai target *customer*.

Penulis melakukan penelitian dan identifikasi terhadap *pipeline* yang nantinya akan dijadikan sebagai peluang customer agar bisa masuk ke tahap pendekatan. Melihat apakah calon *target customer* mempunyai pabrik maupun *transport* yang memadai, apabila *customer* belum mempunyai kriteria tersebut, penulis akan melanjutkan pencarian kontak dengan calon *customer*. Meneliti produk apa yang target customer sediakan, apakah bisnis kegiatan target *customer* bisa bekerja sama dengan PT.LF Services Indonesia.

Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.6 *Power Point Presentation Market Survey*

Berdasarkan Gambar 3.6 penulis membuat Power Point Presentation Market Survey setelah melakukan observasi di Lulu Hypermarket Qbig BSD City. Penulis menemukan dan membeli beberapa produk agar bisa menindaklanjuti lebih dalam informasi mengenai perusahaan yang bisa dijadikan kandidat *pipeline*

Sumber : Dokuemntasi Pribadi penulis, 2021

Gambar 3.7 isi *Power Point Presentation Market Survey* mengenai Informasi Lulu Hypermarket QBig BSD *City*

Berdasarkan Gambar 3.7 penulis juga menulis beberapa informasi mengenai letak lokasi Lulu Hypermarket dan juga latar belakang berdirinya Lulu Hypermarket Qbig BSD City secara daring.

Sumber : Dokuemntasi Pribadi penulis, 2021

Gambar 3.8 isi *Power Point Presentation Market Survey* mengenai Informasi contoh perusahaan beberapa pipeline

Berdasarkan Gambar 3.8 penulis menyisipkan sedikit infromasi mengenai produk yang telah dibeli dan juga infromasi secara singkat mengenai perusahaan serta tata letak pabrik perusahaan yang memungkinkan untuk bisa diajak bekerja sama.

Sumber : Dokuemntasi Pribadi penulis, 2021

Gambar 3.9 isi *Power Point Presentation Market Survey* mengenai Informasi contoh perusahaan beberapa pipeline

Berdasarkan Gambar 3.9 penulis juga menyisipkan beberapa produk yang telah dan dibeli dan juga latar belakang mengenai perusahaan lainnya yang bisa menjadi kandidat pipeline.

3.3.3 Membuat *Campaign Greetings & Holiday, Script Writing & Page Flyer*

Selain melakukan pendekatan dan mengidentifikasi *market survey*, penulis membuat *campaign greetings* & *holiday*, *script writing* serta *page flyer*

Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.10 *Page Flyer*

Berdasarkan Gambar 3.10 penulis membuat salah satu *page flyer* ini berguna untuk memperkenalkan produk yang ditawarkan oleh perusahaan PT.LF Services Indonesia yang nantinya akan di publish melalui Linkedin atau *E-mail blast* kepada *customer*. Dengan adanya kampanye ini, bisa meningkatkan daya jual serta meningkatkan *brand* yang telah ada. Melalui kampanye ini juga merupakan rute terdekat dalam mencapai beberapa poin yang bisa memajukan usaha bisnis seperti *Customer Loyalty* dan juga pembelian yang berulang.

Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.11 *Campaign Greetings*

Berdasarkan Gambar 3.5 penulis membuat salah satu *campaign* ini berguna untuk mempromosikan sebuah jasa yang ditawarkan PT LF Services Indonesia. Cara ini bisa disebut juga dengan pengenalan merek dengan ini otomatis calon klien atau pun market terbentuk setelah mempromosikan melalui sosial media.

Tidak hanya pembuatan *page flyer* dan *campaign greetings*, penulis pun ditugaskan untuk membuat beberapa script writing yang digunakan untuk *caption.*

Berikut ini adalah contoh *script writing* yang penulis buat :

Eid Mubarak

Happy Eid Mubarak from LF Logistics!

We would like to wish you all a very happy and peaceful Eid for those who celebrate.

WIshing you a Happy Eid!

Christmas and Holiday

Merry Christmas from LF Logistics!

For those who celebrate we would like to wishing you and your family a joy and happiness that this Christmas brings. Once again, Merry Christmas and Happy Holiday!

3.3.4 Membuat *Power Point Company Profile* Perusahaan PT.LF Services Indonesia

Selama proses praktik kerja magang, penulis juga diberi tugas dalam pembuatan *power point* mengenai *company profile* perusahaan PT.LF Services Indonesia. Penulis membuat *power point presentation* yang berisikan *company profile* seperti sejarah singkat, *overview* produk yang ditawarkan, beberapa klien yang sudah pernah bekerja sama, integrasi yang dipakai hingga *visibility* yang perusahaan gunakan dalam kegiatan usahanya.

Sumber : Dokumen Pribadi Penulis, 2021

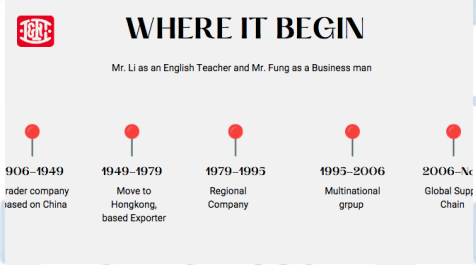
Gambar 3.12 Power Point Presentation Company Profile

Berdasarkan Gambar 3.5 penulis membuat presentasi *company profile*, disesuaikan dengan referensi presentasi *company profile* perusahaan yang penulis dapatkan di internet dan mengacu pada *company profile* PT LF Services Indonesia terdahulu. Kegunaan *company profile* ini memudahkan perusahaan dalam gambaran umum yang bertujuan untuk memperkenalkan dan memberitahu klien tentang jasa atau produk yang ditawarkan perusahaan.

Sumber : Dokumen Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.13 Informasi Singkat Mengenai Lifung Company

Berdasarkan Gambar 3.13 penulis menuliskan beberapa garis besar mengenai Lifung Company. Mulai dari jumlah kantor, jumlah karyawan hingga lamanya Lifung c



Sumber : Dokumen Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.14 Informasi Singkat Mengenai Sejarah Lifung Company

Berdasarkan Gambar 3.14 penulis menceritakan sejarah singkat mengenai Lifung Company mulai dari 1906 hingga sekarang dalam isi *power point company profile*.

3.3.5 *Site Visit* dan *Site Visit Presentation*

Tak hanya mempelajari pembahasan melalui *logistic handbook*, penulis juga diberi kepercayaan dan tanggung jawab untuk melakukan Site Visit *Distribution Center* Cibitung yang berada di Jl. Jawa No.1, Mekarwangi, Kec. Cikarang Bar., Bekasi, Jawa Barat 17530. Penulis diberitahu secara jelas mengenai alur logistik dan transport yang terjadi di *Distribution Center* Cibitung.

Sumber : Dokumen Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.15 Contoh Foto Keadaan DC Cibitung

Berdasarkan Gambar 3.15 menunjukkan adanya beberapa produk yang tersedia di warehouse. DC Cibitung ini seluas 21.000 sqm dan mempunyai 32.000 *pallet.* Saat *site visit* ada beberapa perusahaan ternama yang menyimpan barang produksinya di DC Cibitung salah satunya seperti Fonterra, Mondelez dan Ariston. Barang – barang produksi tersimpan sangat rapi dan juga tertata, tak lupa jika memasuki kawasan DC Cibitung ini, pengunjung diharuskan memakai safety helmet dan juga sepatu safety serta mengikuti peraturan yang tela hada di DC karena saat di lapangan, banyak sekali barang maupun alat berat yang berada di DC Cibitung yang bisa saja mengancam keselamatan

Sumber : Dokumen Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.16 Input Data dan pengecekan Barang Menggunakan Scan RFID

Berdasarkan Gambar 3.16 penulis dijelaskan dalam aktivitas mengenai semua barang masuk dan keluar sudah terintegrasi melalui *scan RFID* yang tidak perlu repot lagi memasukkan dengan metode *manual*, karena PT LF Services Indonesia mempunyai akomodasi teknologi informasi terbaik di kelasnya.

Sumber : Dokumen Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.17 *Transport Control Room*

Berdasarkan Gambar 3.17 Penulis mengabadikan foto dalam aktivitas yang terjadi di *Transport Control Room*. Di ruangan ini semua aktivitas mengenai transportasi di kontrol menggunakan sistem yang terintegrasi dan aman. Klien bisa dengan mudah mendapatkan infromasi secara real time karena PT LF Services Indonesia menggunakan satu sistem yang terkonsolidasi.

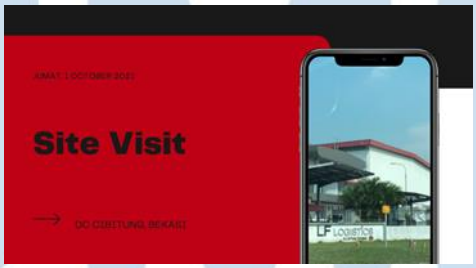
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Sumber : Dokumen Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.18 Contoh Beberapa *pallet* yang Digunakan

Berdasarkan Gambar 3.18 menunjukkan beberapa pallet yang tersedia untuk menyimpan barang-barang produksi klien. Jika dilihat dari gambar, barang yang mudah rusak ditaruh di *ground* dan biasanya perlu di *wrapping* agar barang produksi tetap aman.

Pada saat *site visit*, Penulis juga diperkenalkan oleh beberapa *equipment* yang dipakai dalam memudahkan kegiatan aktivitas yang berlangsung selama di *distribution center*. Beberapa *equipment* nya seperti *forklift, hand pallet, counterbalanced forklift* dan juga *wrapping machine*. Penulis juga diperkenalkan dengan bagaimana pengoperasian saat barang masuk dan keluar.



Sumber : Dokumen Pribadi Penulis, 2021

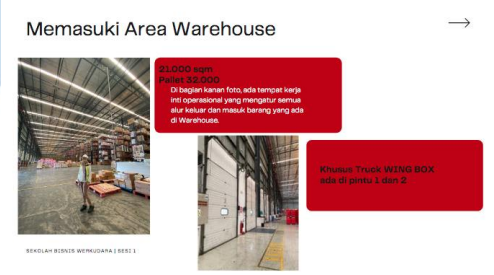
Gambar 3.19 *Site Visit Presentation* DC Cibitung

Setelah penulis melakukan *site visit di Distribution Center* Cibitung PT. LF Service Indonesia, penulis ditugaskan untuk mempresentasikan apa saja informasi yang telah didapatkan saat *site visit*, menjelaskan secara singkat saat berdiskusi dengan tim *Business Development*

Sumber : Dokumen Pribadi penulis, 2021

Gambar 3.20 *Slide Presentation* Tata Cara Memasuki Gate Warehouse

Berdasarkan Gambar 3.20 penulis menjelaskan bagaimana tata cara dan aturan apa saja yang harus diperhatikan ketika memasuki *warehouse*. Sebelum memasuki *warehouse*, pengunjung diharuskan untuk memakai *helm safety* dan juga sepatu *safety* agar mengantisipasi hal-hal yang membahayakan terjadi.



Sumber : Dokumen Pribadi penulis, 2021

Gambar 3.21 *Slide Presentation* Tata Cara Memasuki *Gate Warehouse*

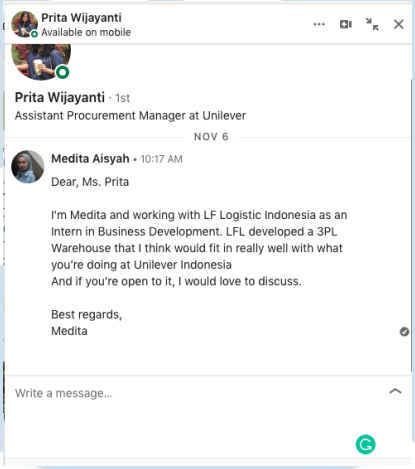
Berdasarkan Gambar 3.21 penulis menjelaskan area warehouse yang berada di DC Cibitung. Penulis menjelaskan beberapa pintu dan khusus dan juga *pallet* yang digunakan saat aktivitas *transport* dan penyimpanan berlangsung.

3.3.6 *Cold Calling* dan *Approach Customer* melalui Linkedin

Setelah membuat beberapa *pipeline*, penulis ditugaskan untuk mencari kontak perusahaan dan diajak untuk berdiskusi dengan perusahaan agar bisa bekerja sama untuk melaksanakan kontrak. Penulis diajarkan untuk memilih perusahaan

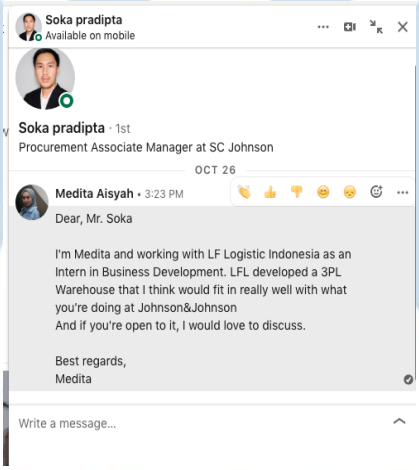
mana saja yang bisa menjadi peluang bagi perusahaan oleh Mba Emma selaku *Business Development.*

Tahap pertama yang dilakukan penulis adalah Log-in menggunakan akun pribadi penulis dan mencari data mengenai *PIC* perusahaan seperti tim *Procurement, Purchasing* ataupun *supply chain*. Dengan mengidentifikasi bidang usaha perusahaan yang ingin dilakukan pendekatan apakah perusahaan bisa dibantu oleh jasa atau produk yang ditawarkan oleh PT LF Services Indonesia.



Sumber : Dokumen Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.22 Contoh Cold Calling kepada Calon Klien



Sumber : Dokumen Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.23 Contoh Cold Calling kepada Calon Klien

Tujuan melakukan *cold calling* ini adalah untuk memperkenalkan PT LF Services Indonesia sebagai penyedia jasa *3PL (Third-Party Logistic)* yang bisa menjadi peluang bagi perusahaan yang membutuhkan layanan penyimpanan dan juga mengangkut untuk barang produksinya. Melalui *cold calling* dan *approach* ini, calon klien bisa tertarik menggunakan jasa PT LF Services Indonesia.

3.3.7 *Video Company Profile*

Tugas yang diberikan selanjutnya adalah pembuatan *video company profile* untuk perusahan PT LF Services Indonesia. *Video company profile* ini berguna sebagai alat *marketing* yang berfungsi untuk memperoleh klien. Perusahaan harus memiliki kreativitas yang lebih dalam memasarkan produk atau jasa bisnisnya. *Video company profile* ini bisa mencuri perhatian yang akan berpeluang menciptakan respon konsumen yang besar. Dengan *video company profile* perusahaan bisa menaikkan citra sebuah perusahaan di masyarakat luas, karena media visual bisa dikatakan menjadi sangat lebih menarik saat perusahaan sedang mempresentasikan brand perusahaan terhadap calon klien.

Sumber : Dokumen Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.24 Cuplikan Gambar *Video Company Profile*

Berdasarkan Gambar 3.24 penulis membuat video *company profile* yang berdurasi 02:18 menit dan di dalamnya berisi penjelasan singkat menyeluruh mulai dari *total area warehouse*, *service* yang ditawarkan, *equipment* yang digunakan hingga *control tower* yang disediakan perusahaan dalam mencapai pendistribusian yang baik dan terkontrol.

Sumber : Dokumen Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.25 Cuplikan Gambar *Video Company Profile Total Area*

Berdasarkan Gambar 3.25 penulis juga mencantumkan cuplikan video yang di dalamnya ada penjelasan total seluruh *area warehouse* mulai dari awal pintu masuk *warehouse* hingga akhir pintu *warehouse*.

Sumber : Dokumen Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.26 Cuplikan Gambar *Video Company Profile IT Systems*

Berdasarkan Gambar 3.26 penulis juga menjelaskan sedikit mengenai sistem yang dipakai PT LF Services Indonesia yang merupakan keunggulan dari PT LF Services Indonesia sebagai bidang usaha penyedia jasa.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Sumber : Dokumen Pribadi Penulis, 2021

Gambar 3.27 Cuplikan Gambar Video Company Profile Transport Control Area

Berdasarkan Gambar 3.27 Penulis juga menyorot ruangan Transport Control Tower. Dengan adanya cuplikan video ini, calon klien bisa melihat secara jelas bagaimana alur *transport* berlangsung.

3.4 Kendala yang ditemukan

Selama melaksanakan praktik kerja magang di PT LF Services Indonesia, penulis tidak hanya menyesuaikan pekerjaan dan ruang lingkupnya saat bekerja melainkan menemukan pengalaman dan juga kendala mengenai hal-hal yang baru saja ditemukan di lingkungan kerja. Penulis menemukan beberapa kendala saat melaksanakan praktik kerja magang, di bawah ini beberapa kendalanya :

1. **Kesulitan dalam mendapatkan calon klien**
   Saat proses melakukan pendekatan terhadap calon klien melalui Linkedin, penulis mengalami kesulitan dalam mendapatkan calon klien untuk diajak berdiskusi lebih lanjut mengenai perkenalan perusahaan PT LF Services Indonesia. Penulis menemukan kendala ini dikarenakan calon klien yang tidak merespon pesan yang telah penulis kirim melalui Linkedin.
2. **Pengetahuan mengenai kegiatan usaha PT LF Services Indonesia**
   Pada awal bekerja penulis mengalami kesulitan dalam mempelajari kegiatan usaha dan beberapa kompetitor perusahaan. Penulis masih tidak terbiasa dalam industri logistik, karena baru pertama kali memiliki pengalaman dalam industri logistik.

3. **Pembuatan presentasi diskusi yang masih kurang dalam mendapatkan informasi**

   Dalam pembuatan presentasi diskusi, penulis membuat presentasi yang di dalamnya belum sempurna mengenai data dan informasi yang didapatkan.

3.5 Solusi atas kendala yang ditemukan

Berdasarkan kendala yang telah penulis temukan dalam proses praktik kerja magang di PT LF Services Indonesia, penulis menemukan solusi atas kendala yang telah ditemukan. Berikut solusi untuk menyelesaikan kendala tersebut :

1. **Kesulitan dalam mendapatkan calon klien**

   Dalam kesulitan ini, penulis melakukan tindak lanjut secara rutin kepada klien dan terus mencari calon klien yang bisa menjadi peluang perusahaan. Penulis terus mencari kontak *PIC* divisi lain di perusahaan yang sama sehingga bisa mendapatkan jawaban dari calon klien.

2. **Knowledge mengenai kegiatan usaha PT LF Services Indonesia**

   Saat dihadapkan dengan kesulitan ini, penulis meminta bantuan kepada Mba Emma dan Mas Parta dalam penjelasan kegiatan usaha PT LF Services Indonesia. Penulis juga melakukan identifikasi mandiri dengan mencari informasi melalui daring sehingga hal tersebut membantu penulis dalam menyelesaikan kendalanya.

3. **Pembuatan presentasi diskusi yang masih kurang dalam mendapatkan informasi**

   Saat kendala ini terjadi, penulis melakukan koordinasi dengan Bu Anna, Mba Emma dan juga Mas Parta di setiap waktu diskusi untuk memberikan pendapat penulis akan hal informasi yang akurat. Jika terjadi kesalahan mengenai isi presentasi diskusi, maka Bu Anna, Mas Parta maupun Mba Emma memberi masukan agar penulis bisa melakukan perbaikan.