

## BAB III

### PELAKSANAAN KERJA MAGANG

#### 3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Kedudukan penulis dalam melaksanakan praktek kerja magang di Synergy Wijaya Indonesia yang merupakan distributor resmi dari Indonesia. Petromitra Pacific Internusa yang bergerak di bidang otomotif yaitu minyak pelumas untuk kendaraan dengan merek Petroasia yang ditempatkan pada bagian staff divisi pemasaran sebagai business development. Penulis bekerja secara *hybrid* dimana penulis dalam 3x seminggu *work from office* yang berlokasi di jalan Nenas Raya Indonesia. 56 RT/RW: 04/17, Cibodas, Cibodasari, Kota Tangerang, 15138. Lalu 2x seminggu *work from home*, penulis dibimbing oleh Ibu Jessica sebagai Marketing Head di Synergy Wijaya Indonesia.

Ibu Jessica merupakan Marketing Head di Synergy Wijaya Indonesia yang telah bekerja selama 1 tahun 6 bulan, penulis dipimpin dalam awasan Ibu Jessica. Ibu Jessica merupakan supervisor penulis yang bertugas untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam kegiatan praktik kerja magang. Penulis mempunyai beberapa rekan kerja didalam divisi marketing yang merupakan pegawai tetap di Synergy Wijaya Indonesia. Pegawai tetap dalam divisi marketing merupakan senior dari penulis yang ikut membantu mengarahkan dan membimbing penulis. Berikut merupakan struktur organisasi dalam divisi marketing.

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA



Gambar 3.1 Struktur Organisasi Divisi Marketing

Sumber : Data Perusahaan (2022)

Beberapa pekerja tetap dalam divisi marketing mempunyai peranan dan tugas yang sama seperti penulis lalu ada beberapa dalam divisi marketing yang mempunyai peranan yang berbeda dengan penulis. Berikut merupakan tabel struktur tugas dalam divisi marketing.

### 3.2 Tugas dalam Praktek Kerja Magang

Tugas yang penulis kerjakan selama melaksanakan praktek kerja magang pada divisi pemasaran di Synergy Wijaya Indonesia adalah sebagai berikut:

No	Tugas Kegiatan Praktik Kerja Magang	Mentor	Keterangan
1	Membuat list potential buyer	Jessica (Marketing Head)	Rutin

2	Membantu menawarkan produk kepada potential buyers	Jessica (Marketing Head)	Rutin
3	Meeting dengan calon customer untuk menjelaskan lebih detail mengenai produk.	Jessica (Marketing Head)	Rutin
4	Menerima pesanan dari calon pembeli	Jessica (Marketing Head)	Rutin
5	Melakukan penginputan pengiriman pesanan untuk dilakukan pengiriman kepada pembeli	Jessica (Marketing Head)	Tidak Rutin
6	Membuat invoice dan dikirimkan kepada customer	Jessica (Marketing Head)	Tidak Rutin
7	Melakukan rekap penjualan akhir bulan	Jessica (Marketing Head)	Rutin
8	Menyesuaikan penjualan dengan stock	Jessica (Marketing Head)	Tidak rutin
9	Membantu mengatasi permasalahan customers	Jessica (Marketing Head)	Rutin

10	Melakukan <i>research</i> produk dan kompetitor	Jessica (Marketing Head)	Tidak Rutin
11	Ikut berpartisipasi dalam memberikan ide untuk perusahaan	Jessica (Marketing Head)	Tidak Rutin

Tabel 3.1 Tugas kegiatan praktik kerja magang

### 3.3 Uraian Pekerjaan Kegiatan Praktik Kerja Magang

Setelah penulis menuliskan secara singkat mengenai pekerjaan penulis saat kegiatan praktik kerja magang. Pada bagian ini, penulis akan menguraikan secara lengkap apa saja yang dikerjakan oleh penulis selama kegiatan praktik kerja magang pada divisi marketing di Synergy Wijaya Indonesia berlangsung, berdasarkan tabel 3.1:

#### 1. Membuat *list potential buyer*

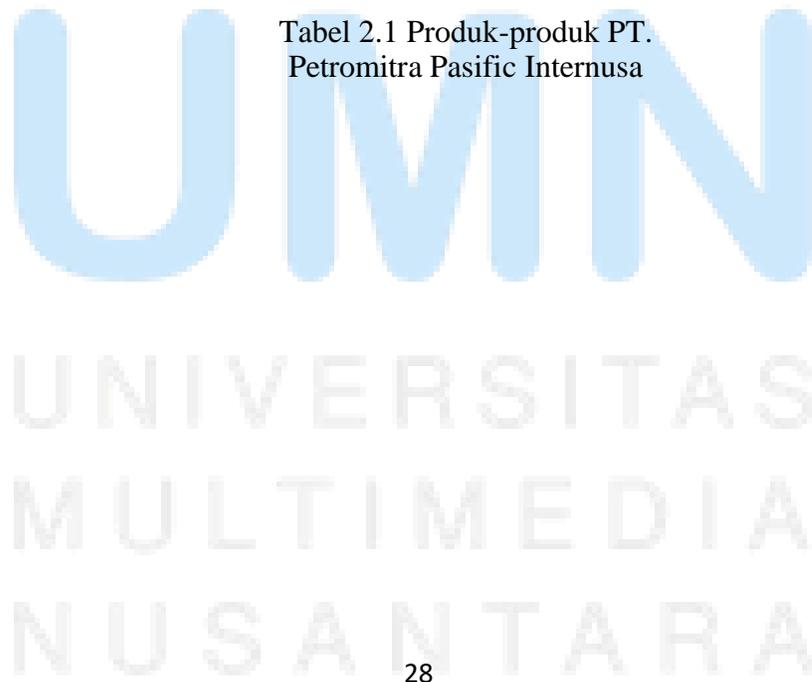
Pertama kali dalam melakukan pekerjaan dalam kegiatan praktik kerja magang di Synergy Wijaya Indonesia adalah dengan diberikan tugas untuk membuat *list potential buyer*. Penulis diminta oleh Ibu Jessica selaku Marketing Head Synergy Wijaya Indonesia untuk melakukan *list potential buyer*. *Potential buyer* dilihat dari pasar seperti pemilik bengkel dan showroom-showroom. Berikut lampiran bukti *list potential buyer*.

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

< List potential buyer Synergy Wijaya Indonesia

	A	B	C	D	E
1					
2					
3	Mei 2022				
4	List Potential Buyer	contacted	Meeting	deal	notes
5					
6	Bengkel SCBD	done	Meeting		
7	Bengkel Coffee	done	Meeting	deal	
8	bengkel thor	done	-		
9	bengkel s&c	done	-		
10	Bengkel sultan	done	-		
11	Bengkel Clipper	done	-		
12	Bengkel Pigeon	done	-		
13	Bengkel standar	done	Meeting		
14	Bengkel tekno tuner	done	-		
15	Bengkel automotive	done	-		
16					

Tabel 2.1 Produk-produk PT. Petromitra Pasific Internusa



April 2022					
17					
18	Bengkel	done			
19	wahana motor	done	meeting		
20	zaini auto motor	done	meeting	deal	
21	bengkelku official	done			
22	modifica zone	done			
23	bengkel depot	done			
24	ahong bengkel	done	meeting	Deal	
25	bengkel biquit	done			
26	bengkel carport	done	meeting	deal	
27	Union motor	done	meeting		
28					
Juni 2022					
29					
30	jaya abadi auto	done			
31	jeep gading serpong	done	meeting		
32	serpong auto works	done	meeting		
33	jaya abadi bodyworks	done			
34	eiko mobil	done			
35	toda	done			
36	Sccuto gading serpong	done	meeting		
37	AHASS gading serpong	done	meeting	deal	
38	Kaliber Prima motor	done			
39	Otopac	done			

36



Gambar 3.2 *List Potential Buyer*

Sumber: Data Perusahaan (2022)



38

Gambar 3.3 List Potential Buyer

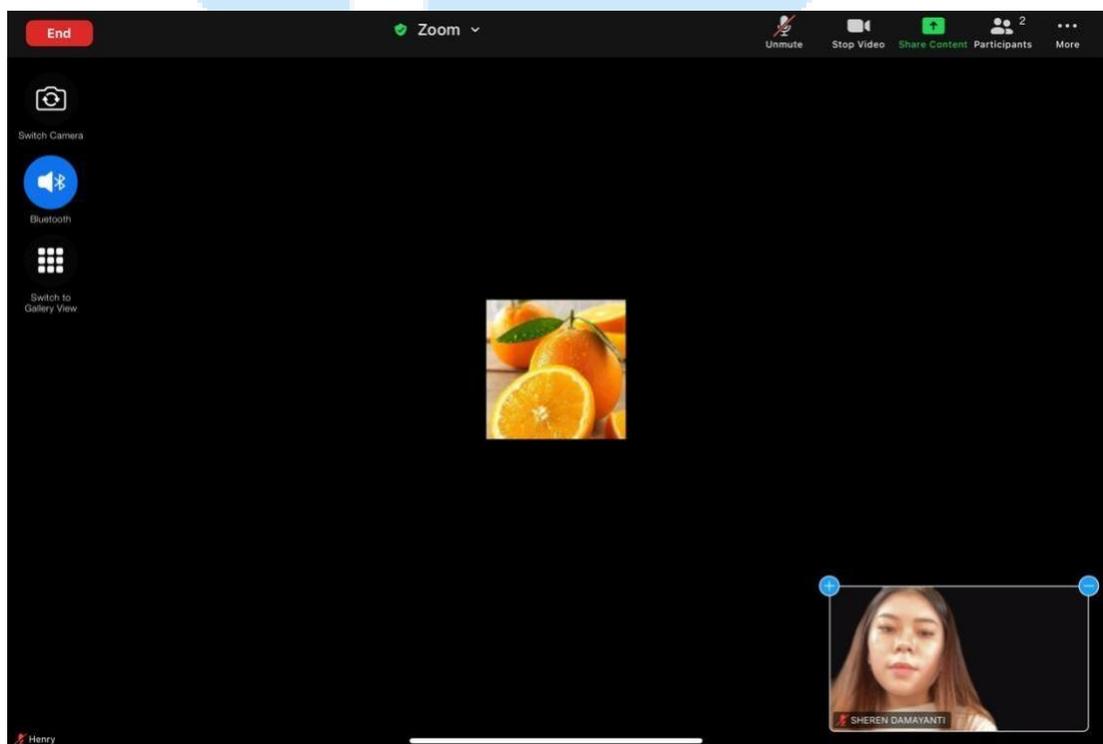
Sumber: Data Perusahaan (2023)



Strategi pemasaran, riset, dan penjualan di Synergy Wijaya Indonesia, Sheren Damayanti, Universitas Multimedia Nusantara

3. Meeting dengan calon customer untuk menjelaskan lebih detail mengenai produk

Setelah melakukan penawaran terhadap calon pembeli apabila calon pembeli tersebut tertarik dengan produk dan penawaran yang telah diberikan maka untuk lanjut ke tahap selanjutnya penulis akan melakukan meeting dengan calon pembeli. Biasanya meeting dilakukan secara online maupun offline, apabila meeting secara online maka akan dilakukan menggunakan aplikasi zoom dan jika dilakukan secara offline akan penulis akan bertemu ditempat yang telah ditentukan kedua belah pihak. Berikut merupakan bukti meeting dengan calon client.



Gambar 3.5 *Meeting dengan Calon Customer*

#### 4. Menerima pesanan dari pembeli

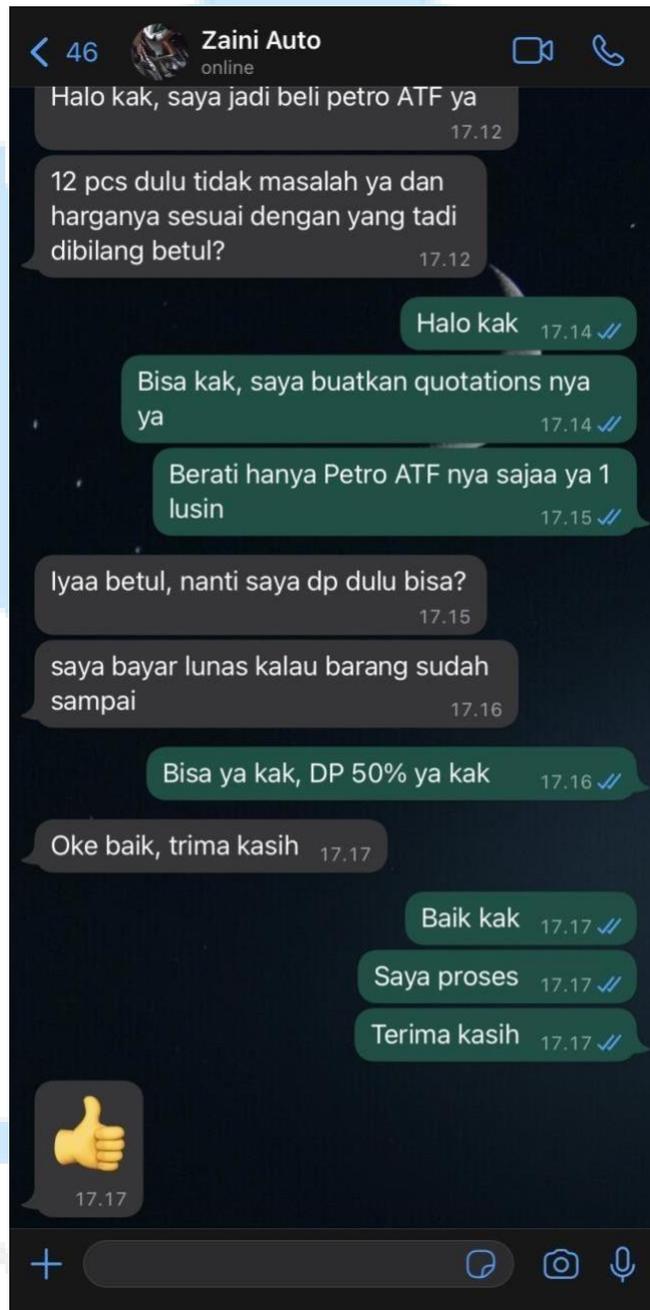
Setelah melakukan pertemuan atau meeting untuk membahas produk dan ketertarikan pembeli untuk membeli maka pembeli akan memesan produk sesuai dengan yang sedang mereka inginkan dan butuhkan. Berdasarkan pengalaman penulis saat menerima orderan dari pembeli biasanya customer akan memesan produk best seller seperti Gasonline Engine Oils dan Diessel Engine Oils dengan minimal 1 lusin. Berikut merupakan lampiran bukti menerima pesanan dari pembeli.

UMMN

UNIVERSITAS

MULTIMEDIA

NUSANTARA



Gambar 3.6 Pesan dari Customer untuk Memesan Produk

- Melakukan penginputan pemesanan agar dilakukan pengiriman kepada pembeli

Setelah menerima pesan dari pembeli tahap selanjutnya penulis akan menginput pesan dari pembeli kedalam google sheets perusahaan untuk dapat diteruskan kepada team pengiriman. Berikut merupakan lampiran bukti penginputan pesanan.

1				
2	Mei 2022			
3	List Customer	Pesanan	Tanggal Pengiriman	status
4	Bengkel Coffee	12 Diesel Engine oils	23/05/2022	DONE
5				
6				
7				
8				
9	Juni 2022			
10	Zaini Automotors	Petro ATF 12, 6	10/06/2022	DONE
11	Ahong Bengkel	Petro ATF 24	14/06/2022	DONE
12	Bengkel Carport	24 Diesel Engine Oils, 12 Gasonline Oils	16/06/2022	DONE
13				
14				
15	Juli 2022			
16	AHAAS Gading Serpong	12 Diesel Engine Oils	07/07/20222	DONE
17				
18				
19				

Gambar 3.7 Penginputan Pesanan

Sumber: Data Perusahaan (2022)

- Membuat invoice untuk dikirimkan kepada customer

Setelah itu pada waktu yang bersamaan, penulis akan membuat invoice untuk dikirimkan kepada customer agar customer dapat mengetahui jumlah pesanan dan pembayaran serta sebagai bukti pemesanan yang sah. Invoice akan dikeluarkan ketika pembeli telah menyelesaikan pemesanan dan pembayaran. Berikut merupakan bukti invoice yang dikirimkan kepada *customer*.

2. Membantu menawarkan produk kepada potential buyer

Setelah melakukan list potential buyer penulis akan menawarkan produk-produk yang dijual di Synergy Wijaya Indonesia kepada para *potential buyer* yang telah penulis urutkan. Penulis akan menawarkan produk melalui aplikasi *whatsapp* atau pesan pribadi melalui *direct messages instagram*. Berikut merupakan lampiran bukti pesan penulis menawarkan produk melalui aplikasi *whatsapp* kepada calon pembeli **INVOICE** **01/2022/072**

Customer **Tanggal: 14/06/2022**  
Nama: Carport Gading Serpong  
Alamat: Jln Kelapa Gading Selatan Block AJ 10 No. 1  
Telepon: 021 54200067

NO	Nama Produk	Jumlah	Harga	Total
1	Diesel Engine Oils 4L	24	Rp. 178.000	Rp. 4.272.000
2	Gasonline Engine Oils	12	Rp. 170.000	Rp. 2.040.000
Sub Total				Rp. 6.312.000

Tangerang, 14 Juni 2022  
Synergy Wijaya Indonesia

**Jessica**  
Head Marketing

MULTIMEDIA  
NUSANTARA

7. Melakukan rekap penjualan akhir bulan.

Penulis akan merekap seluruh penjualan pada setiap bulan dengan memberikan totalan penjualan setiap bulan. Hal ini bertujuan agar dapat menghitung jumlah pemasukan yang sesuai dengan jumlah stock yang terjual, dengan adanya rekap ini dapat diketahui berapa pendapatan yang didapatkan. Biasanya rekap penjualan akhir bulan ditulis di *google sheets* yang dapat dilihat langsung oleh Head Marketing. Berikut merupakan bukti rekap penjualan akhir yang dibuat oleh penulis.

	B	C	D	E	F
-					
3	Mei 2022				
4	nama customer	nama produk	jumlah	harga	total
5	Bengkel Coffee	Diesel Engine Oils	12	Rp. 178.000	Rp. 2.136.000
6					
7				TOTAL	Rp. 2.136.000
8	Juni 2022				
9	Zaini Automotors	Petro ATF 1L	12	Rp. 58.000	Rp. 696.000
10	Ahong Bengkel	Petro ATF 1L	24	Rp. 58.000	Rp. 1.392.000
11	Bengkel Carport	Diesel Engine Oils	24	Rp. 178.000	Rp. 4.272.000
12		Gasonline Oils	12	Rp. 170.000	Rp. 2.040.000
13					
14				TOTAL	Rp. 8.400.000
15					
16	Juli 2022				
17	AHAAS Gading Serpong	Diesel Engine Oils	12	Rp. 178.000	Rp. 2.136.000
18					
19				TOTAL	Rp. 2.136.000
20					

Gambar 3.9 Rekap Penjualan Akhir Bulan

Sumber : Data Perusahaan (2022)

8. Menyesuaikan penjualan dengan stock

Setelah membuat rekapan akhir bulan penulis akan menyesuaikan dengan stock yang bertujuan untuk mengetahui apakah penjualan dengan stock seimbang. Pekerjaan ini tidak rutin penulis kerjakan dan hanya beberapa kali saja penulis melakukan pekerjaan ini. Dalam pekerjaan ini penulis akan mencocokkan kedua data dari rekapan akhir bulan dan data stock dari team logistik.

9. Membantu mengatasi permasalahan customer

Customer yang mengalami kesulitan atau kendala akan menyampaikan permasalahan tersebut kepada penulis, biasanya karena ada masalah pada produk sehingga penulis akan membantu customer untuk mencari jalan keluar yang baik. Masalah-masalah seperti kebocoran dari produk atau produk yang dikirimkan kurang lengkap dan penulis akan membantu dengan memberikan retur atau mengirimkan produk kembali. Berikut merupakan lampiran bukti penulis membantu mengatasi permasalahan customer.

UMMN

UNIVERSITAS

MULTIMEDIA

NUSANTARA



#### 10. Melakukan *research* produk dan kompetitor

Penulis melakukan pekerjaan tidak rutin yaitu melakukan *research* terhadap produk dan kompetitor, penulis belajar bagaimana menganalisa produk dan kompetitor apa yang menjadi keunggulan dan kelemahan produk tersebut dan dibandingkan dengan produk Petroasia dari segi kualitas, harga. Sehingga ketika menawarkan produk kepada *customer*, penulis mempunyai bahan untuk mengungguli produk Petroasia tanpa menjatuhkan produk kompetitor. Penulis belajar dari *research* ini mengenai produk-produk keunggulan dan kelemahan.



Gambar 3.11 Produk Kompetitor

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA



Gambar 3.12 Produk Kompetitor

#### 11. Ikut berpartisipasi untuk memberikan ide untuk perusahaan

Pada akhir bulan, seluruh team akan dikumpulkan bersama untuk berbagi pendapat serta saran atau keluhan yang sedang terjadi pada bulan tersebut. Berbagai karyawan dari berbagai team akan menyampaikan keluhan dan pendapat mereka. Penulis diminta untuk ikut berkontribusi dalam memberikan pendapat untuk kelangsungan perusahaan. Pekerjaan ini juga tidak wajib dikerjakan oleh penulis.

### 3.2 Kendala yang Ditemukan

Selama penulis melakukan kegiatan praktik kerja magang di Synergy Wijaya Indonesia, penulis mendapatkan berbagai pelajaran dan pengalaman yang sangat berharga, ilmu mengenai marketing dan business development sangat penulis dapati dari kegiatan praktik kerja magang di Synergy Wijaya Indonesia. Selain mendapatkan ilmu yang berharga penulis juga menemukan beberapa kendala saat melakukan

kegiatan praktik kerja magang di Synergy Wijaya Indonesia yang terkadang menghambat pekerjaan penulis. Kendala yang penulis temukan selama kegiatan praktik kerja magang di Synergy Wijaya Indonesia adalah sebagai berikut:

1. Sering terjadi nya kesalahpahaman dalam berkomunikasi antar *team*. Kendala nyata yang dialami penulis seringkali terjadi ketika akan mengirimkan pesanan untuk customer, penulis menyampaikan pesanan yang akan dikirimkan kepada pihak logistik mengenai apa saja pesanan dan jumlah pesanan nya agar pihak logistik dapat mengemas pesanan tersebut lalu diatur untuk pengiriman. Terkadang adanya kesalahan dari pihak logistik ketika akan mengemas jumlah pesanan sehingga ketika akan dikirimkan dan telah sampai untuk customer pesanan yang ditemukan salah dari pesanan yang telah dipesan sehingga penulis akan mendapatkan keluhan dari permasalahan tersebut dari customer. Selain itu terkadang pihak logistik salah dalam menuliskan alamat pengantaran sehingga pesanan tidak sampai pada alamat tujuan sehingga pesanan menjadi tersesat dan salah alamat. Hal tersebut tentunya menghambat proses nya pengiriman agar sampai ke tujuan dan menghambat proses berjalannya operasional.

UMMN

UNIVERSITAS

MULTIMEDIA

NUSANTARA



Gambar 3.13 Pesanan yang diretur akibat salah pengiriman

Dapat terlihat dari Gambar 3.11 merupakan gambar pesanan yang diretur akibat salah penulisan alamat sehingga perlu dilakukan pengiriman ulang untuk alamat tersebut. Menurut penulis, diperlukannya pemeriksaan kedua kali untuk produk pesanan yang akan dikirim dan perlu adanya komunikasi terakhir dengan team marketing untuk pemeriksaan terakhir. Team logistik diharapkan agar dapat lebih teliti dalam melakukan pengiriman barang.

2. Kendala terkait mengatasi permasalahan yang dialami oleh customer mengenai masalah pengiriman barang, barang yang tidak sesuai, dan mengenai kualitas produk seperti kebocoran pada produk, segel pada tutup kemasan yang rusak. Hal ini memberikan impresi dan dampak buruk bagi perusahaan terlebih mereka merupakan pembeli pertama kali yang mengharapkan mendapatkan produk yang bagus dan tidak ada kendala. Menurut penulis, perusahaan harus lebih memperhatikan dalam masalah pengiriman barang terlebih dalam pengiriman pesanan yang barjumlah banyak, memperhatikan dari segi pengemasan agar lebih rapi dan aman sehingga produk ketika dalam proses pengirman tidak akan mengalami kerusakan. Serta memperhatikan produk sebelum akan diproses dalam pengiriman, melakukan pemeriksaan terhadap produk dari tutup segel, kemasan. Berikut merupakan bukti pesan customer melakukan kompln terhadap kebocoran pada produk.

UMMN

UNIVERSITAS

MULTIMEDIA

NUSANTARA



UI  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

G

Strategi pemasaran, riset, dan penjualan di Synergy Wijaya Indonesia,  
Sheren Damayanti, Universitas Multimedia Nusantara

3. Kurangnya pembekalan persiapan dan produk. Terkadang ada beberapa produk yang masih belum tersedia dan sudah habis akan tetapi tidak diupdate. Menurut penulis, kendala ini cukup menghambat aktivitas dan kegiatan operasional karena ada beberapa calon pembeli yang tertarik dengan produk tersebut tetapi masih belum tersedia di Synergy Wijaya Indonesia sehingga calon pembeli merasa kecewa dan tidak menjadi pembelinya.

### **3.3 Solusi atas Permasalahan**

Beberapa kendala yang penulis alami telah penulis jabarkan diatas, atas kendala yang penulis alami maka penulis memberikan beberapa solusi yaitu:

1. Membuat data khusus untuk pemeriksaan barang yang akan dikirimkan dengan dibuat status disamping setiap hari nya yang setiap akan mengubah status perlu mendapatkan tanda tangan dari staff atau intern yang berwenang dalam pengiriman barang tersebut. Misalnya penulis yang bertanggung jawab dalam pengiriman pesanan yang dipesan oleh customer penulis maka penulis yang akan bertanggung jawab untuk menandatangani data pengiriman yang akan dijadwalkan untuk pengiriman. Selain itu perlu untuk melakukan komunikasi setiap produk-produk tersebut akan diantarkan, konfirmasi kembali kepada penanggung jawab produk sehingga bertujuan tidak ada miss communication dan membantu agar kedua belah pihak sama-sama mengetahui kapan produk akan diproses. Selalu mengingatkan team logistik untuk melakukan double check yang bertujuan agar produk dan alamat tujuan sebelum dikirim dapat diperiksa kembali. Sebelum melakukan pengiriman diharapkan agar selalu foto paket agar jika nantinya hilang atau paket belum sampai dapat melakukan pelacakan yang dapat diberikan kepada pihak pengiriman.
2. Berdasarkan kendala kedua yang dialami penulis, penulis melakukan analisa terhadap kendala tersebut seperti kerusakan terhadap tutup segel dan kebocoran

oli didasarkan dari kerusakan dan kebocoran yang sudah terjadi dari supplier sebelum dikirimkan ke gudang, bisa terjadi akibat kerusakan yang sudah terjadi saat berada di supplier atau kerusakan yang sudah terjadi saat pengiriman dari *supplier* ke gudang. Penyebabnya biasa terjadi karena team logistik saat menerima produk dari *supplier* tidak melakukan pemeriksaan terhadap produk sehingga produk yang tidak diperiksa dirasa aman dan dikirim untuk *customer* begitu saja padahal jika menemukan produk yang sudah mengalami kerusakan sebelumnya maka Synergy Wijaya Indonesia dapat mengajukan penukaran barang atau retur barang. Saran saya untuk kendala ini diharapkan *team* logistik dapat melakukan *quality control* pada saat penerimaan barang serta memberikan bukti sebelum akan melakukan unboxing seperti video dan foto saat sebelum membuka paket, tujuannya ketika akan mengajukan pengembalian barang team logistik mempunyai bukti yang kuat bahwa produk sudah mengalami kerusakan terlebih dahulu sebelum sampai ke gudang.

Lalu kerusakan yang terjadi saat penyimpanan, hal ini biasanya disebabkan karena banyak produk-produk yang ditumpuk sehingga produk pada bagian bawah mengalami keberatan dan kerusakan pada kardus sehingga menyebabkan kerusakan juga pada produk. Penataan yang tidak teratur juga menyebabkan kerusakan seringkali terjadi pada produk, menurut penulis solusi untuk kendala tersebut yaitu dengan memperbaiki tata letak produk apabila terlalu penuh didalam gudang produk yang sudah tidak cukup tidak dipaksa untuk masuk kedalam gudang. Hindari penumpukan barang-barang karena produk-produk *oil* bukan produk yang ringan tetapi produk yang berat sehingga jika ditumpuk terlalu lama dan berat maka kemungkinan besar produk akan ikut terkena kerusakan. Menurut penulis, apabila penyimpanan dalam kardus terlalu memakan banyak tempat maka lebih baik produk dikeluarkan dari kardus dan disimpan ke rak agar lebih rapi dan aman sehingga mudah untuk dikemas mengingat Synergy Wijaya Indonesia menjual produk *oil* melalui e-commerce

yang mayoritas pembeli membeli hanya 1-2 produk sehingga apabila dikeluarkan dari kardus bukan merupakan masalah yang besar.

Selain itu dapat terjadi kerusakan pada saat akan melakukan pengiriman, hal ini dapat disebabkan pada saat pengemasan barang yang tidak rapi sehingga menyebabkan produk terkena dampak kerusakan lalu pada saat produk berada dalam ekspedisi, terkadang kurir pengiriman ketika membawa paket tidak berhati-hati sehingga seringkali menyebabkan produk jatuh atau dilempar yang menimbulkan kerusakan pada produk. Menurut penulis, perlu untuk selalu mengingatkan kurir untuk membawanya dengan pelan dan berhati-hati lalu selalu melakukan video atau foto paket sebelum diserahkan kepada kurir, hal ini bertujuan bahwa pihak logistik mempunyai bukti yang kuat apabila produk tidak mengalami kerusakan dan masih dalam keadaan baik-baik saja sehingga apabila terjadi kerusakan dan pihak ekspedisi tidak ingin bertanggung jawab maka dapat melakukan komplek dengan menunjukkan video produk sebelum diserahkan kepada kurir, karena seringkali penulis menemukan banyak ekspedisi yang kurang bertanggung jawab dengan alasan bukti yang kurang kuat dan mengatakan bahwa kerusakan sudah terjadi dari pihak pengirim. Maka menurut penulis sangat diperlukan bukti sebelum diserahkan kepada kurir yang kuat agar menghindari hal-hal yang tidak diinginkan. Lalu sebelum memberikan kepada kurir untuk selalu ingat melakukan *double check* paket agar jika terjadi kerusakan sebelum akan dikirimkan dapat langsung menggantinya. Selain itu membuat evaluasi serta perjanjian dengan pihak ekspedisi yang selalu melakukan kesalahan berulang-ulang kali, menurut penulis dengan menggunakan garansi sebagai jaminan pergantian terhadap kerusakan merupakan hal yang cukup penting untuk dilakukan karena dapat menjamin adanya kerusakan barang akibat kerusakan dari pihak ekspedisi.

3. Solusi terhadap kendala ketiga yang penulis alami dapat dengan menambahkan beberapa produk karena setelah penulis analisa cukup banyak

calon pembeli yang menginginkan produk-produk yang tidak tersedia pada Synergy Wijaya Indonesia. Apabila demand pada suatu produk tersebut cukup tinggi maka tidak ada salahnya untuk menambahkan produk, penulis menyarankan agar perusahaan dapat melakukan research dan analisa terhadap market karena banyak permintaan dari pembeli yang kurang dilihat oleh perusahaan

Hasil analisa penulis bahwa masih terdapat beberapa solusi yang telah penulis sampaikan tetapi belum direalisasikan seperti penggunaan data untuk pemeriksaan pengiriman dengan penambahan varian untuk memenuhi kebutuhan pembeli karena terdapat banyak pertimbangan seperti minimum pembelian yang cukup tinggi, takut tidak terjual, dan stock dari *supplier*. Akan tetapi ada beberapa solusi yang telah penulis jabarkan telah dilakukan oleh perusahaan seperti melakukan video unboxing dan ketika produk akan dikirimkan.

UMN

UNIVERSITAS

MULTIMEDIA

NUSANTARA