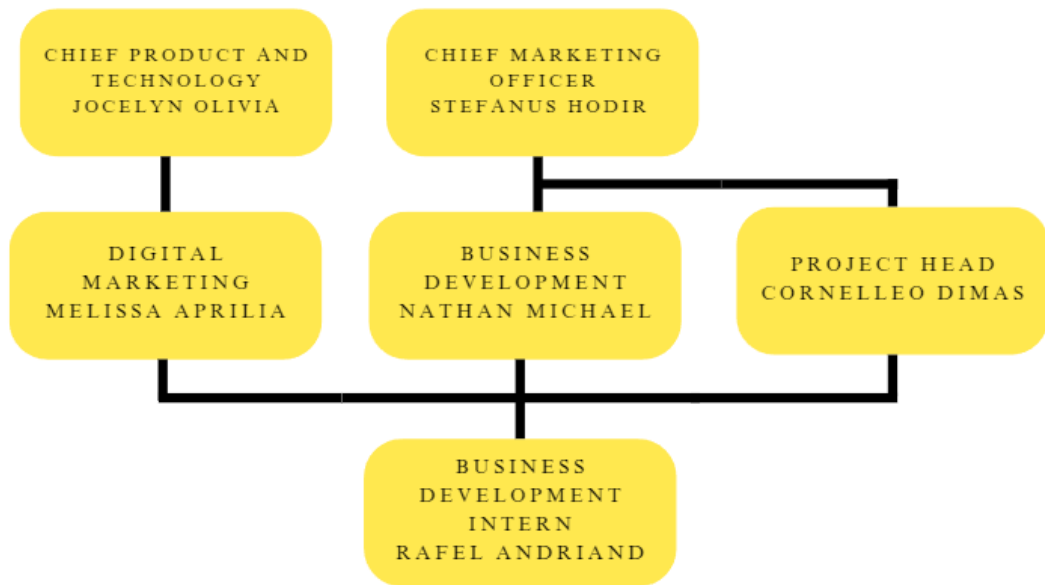


BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi



Gambar 3.1 Bagan koordinasi kerja penulis

sumber: Dokumen Perusahaan(2023)

Jabatan Penulis di PT Mygrowtek jaya Imajin sebagai Business Development Intern, dimana penulis bertanggung jawab langsung kepada bapak Nathan selaku koordinator Business development dan juga penulis bertanggung jawab langsung kepada bapak Stfanus Hodir selaku *Chief Marketing Officer* yang mempunyai kedudukan lebih tinggi diatas koordinator Business Development, serta penulis juga bekerja sama dengan divisi *project* yang dipimpin langsung oleh Bapak Corneleo Dimas selaku *project head*, penulis juga membantu divisi Digital marketing untuk membantu mencari ide mengenai konten konten yang berkaitan dengan industri manufaktur, penulis bertanggung jawab langsung kepada Ibu Mellisa Apriliyanti selaku kepala digital marketing dan juga kepada Ibu Jocelyn Olivia selaku kepala *Chief Product and Technology*

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

Selama periode 100 jam kerja magang pada PT Mygrowtek Jaya Imajin, penulis di beberapa tugas sebagai seorang *business development intern*, diantaranya:

Tugas Kerja Magang	Uraian tugas	Penanggung Jawab
Business Development	Tanggung jawab yang dilakukan oleh penulis sebagai seorang BD ialah analisis pasar, identifikasi peluang dan memperluas produk.	Business Development - Nathan Michael
Company Marketing	Memperkenalkan Imajin ke Mitra	Chief Marketing Officer - Stefanus Hodir
Pengenalan Website	Sebuah proses untuk memperkenalkan Website (www.imajin.id) kepada pelanggan potensial. tujuannya adalah untuk memberikan informasi akan perusahaan, serta nilai yang ditawarkan oleh perusahaan.	Chief Marketing Officer - Stefanus Hodir
Business Proposal	Membuat Bisnis Proposal untuk projek perusahaan	Business Development - Nathan Michael
Social Media	Membantu Tim Digital Marketing dalam membuat konten Instagram	Digital Marketing - Melissa Aprilia
Projek	Membantu keperluan projek perusahaan	Chief Marketing Officer - Stefanus Hodir

Gambar 3.2 Tabel uraian tugas penulis

sumber: Dokumen Perusahaan(2023)

3.2.1 Business Development

Menurut Roberts dan Berry (1984) Business development adalah konsep yang berfokus kepada sesuatu yang baru meliputi pasar dan produk, Penulis mempunyai jabatan sebagai Business Development Intern, penulis bertanggung jawab untuk membantu pengembangan perusahaan, Meliputi hal hal berikut

1. Analisis pasar. Pada dasar nya PT Mygrowtek Jaya Imajin adalah perusahaan yang bekerja sesuai dengan permintaan dari konsumen, maka dari itu harus menganalisis pasar yang potensial dan tren apa yang sedang digemari di dunia industri . Hasil analisa yang diperoleh dapat dijadikan dasar untuk mengambil langkah kedepannya sehingga perusahaan dapat menyediakan dan menyanggupi pekerjaan yang diberikan oleh konsumen.



Gambar 3.3 Data perusahaan

sumber: Dokumen Perusahaan(2023)

analisis pasar yang dilakukan oleh perusahaan menggunakan data

yang diberikan oleh berbagai departemen di perusahaan seperti data dari departemen sales, departemen project, dan departemen Engineering

2. Identifikasi peluang mitra. Mitra adalah salah satu faktor terpenting dalam industri yang dijalani oleh perusahaan Mygrowtek Jaya Imajin. Dalam menjalankan bisnisnya, Imajin harus memiliki struktur dasar yang kuat sehingga Imajin kerap membentuk sebuah database yang memuat mitra yang berkualitas dan yang tidak. Membangun kemitraan itu sendiri meliputi pemasok bahan baku, distribusi barang, produksi, oleh karena itu identifikasi peluang mitra merupakan faktor yang penting, penulis mempunyai tugas yaitu mengidentifikasi calon mitra, identifikasi tersebut meliputi profil perusahaan, kesiapan kapasitas produksi mitra, lokasi produksi mitra, kesepakatan harga antara Mitra, PT Mygrowtek Jaya Imajin dan klien. Hasil yang diperoleh dari penulis dalam mengidentifikasi calon mitra, nantinya akan dimasukkan ke *database* perusahaan.
3. Memperluas Produk. bertujuan untuk melayani segmen pasar yang berbeda dari segmen pasar sebelumnya, sebelumnya PT Mygrowtek jaya Imajin melayani segmen industri yang menggunakan bahan baku besi dan plastik saja. Namun Kini PT Mygrowtek Jaya Imajin memperluas cakupan segmentasinya dengan menyesuaikan permintaan konsumen. Sehingga segala bentuk permintaan baik berupa material atau project kini dapat dikerjakan oleh perusahaan. Hal ini dikarenakan PT Mygrowtek Jaya Imajin menyesuaikan dengan *trend* terkini. Dimana sebagai perusahaan, Imajin harus bisa menyediakan apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumennya bukan sebaliknya. Dengan

begitu Imajin dapat memperoleh kepuasan pelanggan lebih maksimal dan dapat mengembangkan bisnisnya.

Uraian diatas merupakan tugas utama penulis saat melakukan kegiatan kerja magang di PT Mygrowtek Jaya Imajin dengan jabatan *Business Development Intern*, Dengan adanya tugas utama ini, penulis dapat belajar bagaimana cara untuk mengembangkan pasar yang sudah ada dan bagaimana cara berkomunikasi menjalin hubungan pekerjaan secara profesional pada dunia bisnis, penulis juga menerapkan teori mengenai *Customer buying decision* dalam praktek kerja magang terutama dalam bidang business development yang berkaitan dengan penawaran produk pada konsumen dan mitra, penulis juga mempelajari strategi marketing sesuai teori yang telah dipelajari melalui mata kuliah Integrated Marketing Communication dengan begitu penulis bisa menerapkan teori segmentasi pasar hal ini berguna untuk perusahaan dalam mengembangkan pasar agar produk yang dijual sesuai dan tepat, serta dapat menaikan jumlah kerjasama antara klien dan mitra.

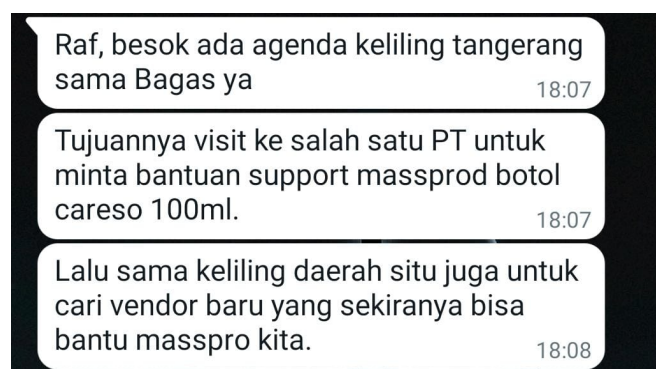
3.2.2 Company Marketing

Kotler dan Armstrong (2012) berpendapat bahwa pemasaran adalah sebuah proses dimana sebuah perusahaan memberikan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat. sehingga dapat disimpulkan bahwa setiap perusahaan memerlukan peran pada pemasaran untuk menyebarkan awareness dan koneksi kepada konsumen ataupun pada mitra, PT Mygrowtek Jaya Imajin merupakan perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur digital yang dimana masih kurang banyak dikenal di Indonesia , yang dimana sebagai pihak penghubung berbasis digital mengingat Imajin mempunyai visi

ekosistem kreatif digital yang dimana semuanya harus berbasis digital, mulai dari input pekerjaan sampai pemantauan pekerjaan,

Pada company marketing penulis mempunyai tugas utama, yaitu menjalin hubungan dengan calon klien dan calon mitra agar mereka untuk mengenalkan Imajin beserta produk produk apa saja yang bisa disediakan oleh Imajin, setelah itu penulis mengajak menjalin kerjasama melalui proyek yang akan dijalankan atau hanya sekedar ajakan dan pengenalan perusahaan saja

Metode yang digunakan oleh penulis untuk menjalin Kerjasama ini tidak hanya melalui media daring saja seperti melalui pesan singkat atau surel, tetapi penulis juga melakukan kunjungan secara langsung bertemu dengan calon klien dan calon rekan perusahaan. Maka dari itu penulis sering mendapatkan jadwal dari pimpinan untuk mengunjungi perusahaan perusahaan baru ataupun perusahaan yang sudah menjadi rekan. Hal tersebut dibutuhkan agar kerjasama antar perusahaan terus berjalan dan agar dapat tetap mempertahankan hubungan yang sudah ada agar tidak terputus



Gambar 3.4 Perintah Jadwal Kunjungan

sumber: Dokumen Pribadi(2023)

Penulis juga kerap mengunjungi perusahaan perusahaan baru sebagai mitra potensial, hal ini bertujuan untuk mencoba adanya peluang kerjasama antar perusahaan. Dalam prakteknya penulis kerap mengajak tim engineering sebagai seorang ahli yang menjelaskan spesifikasi sebuah produk kepada

mitra kami. Hal ini bertujuan untuk menghindari kesalahan dalam penyebutan produk yang memiliki spesifikasi yang perlu dijelaskan lebih lanjut oleh seseorang yang ahli dalam bidangnya. Kegiatan seperti itu merupakan tindakan yang lumrah dilakukan oleh perusahaan manufacturing hub

Dalam mengunjungi mitra potensial tentunya penulis harus memiliki alasan dan keperluan yang jelas untuk dapat bertemu secara langsung dengan perusahaan yang akan dikunjungi. Saat bertemu dengan perwakilan perusahaan, ada beberapa tahap penting yang harus disampaikan oleh penulis, seperti :

- Profil perusahaan
- Lokasi Kantor perusahaan
- Keperluan atau kepentingan

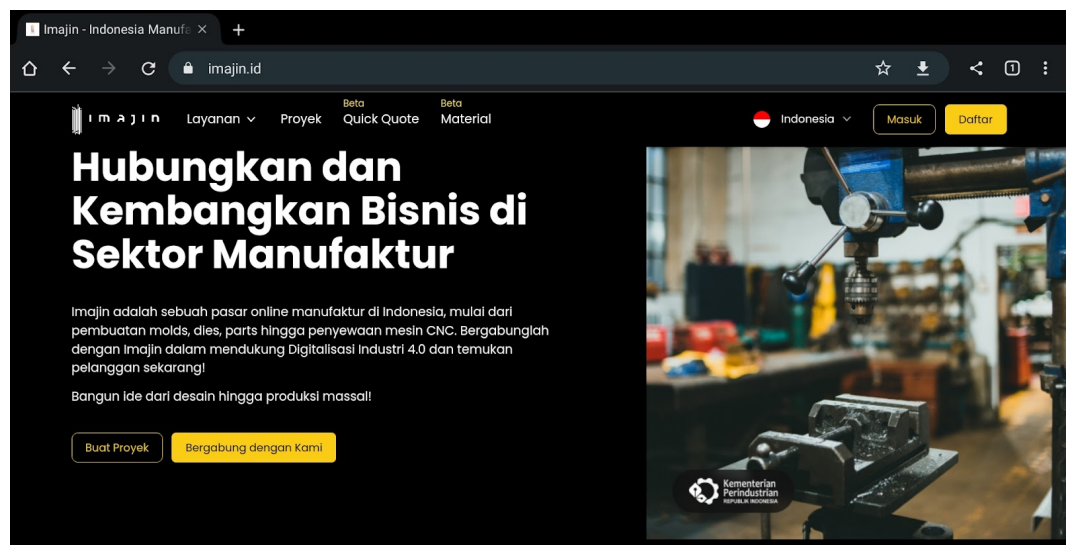
Berikut merupakan tahap tahap penting yang harus disampaikan saat menemui perwakilan perusahaan.

3.2.3 Pengenalan Website

Menurut Sholehul Azis (2013) *Website* sebuah halaman yang memuat informasi melalui internet sehingga halaman tersebut bisa diakses di seluruh penjuru dunia, *Website* terdiri dari beberapa komponen yang berisi teks, gambar dan suara. Imajin adalah perusahaan yang berbasis digital, maka sesuai dengan basis perusahaan maka Imajin mengharuskan untuk mendigitalisasi seluruh proyek yang berjalan di Imajin, digitalisasi tersebut melalui website resmi perusahaan, yang dimana fungsi utama dari website ini peran digitalisasi proyek sangat diperlukan, pada tugas ini penulis mempunyai tugas untuk mendigitalisasi proyek yang sudah berjalan, Pendigitalisasian ini dapat dilakukan dengan cara menginformasikan kepada klien dengan memberikan cara dan tahap tahap untuk membuat akun di halaman resmi atau penulis dapat membantu klien untuk membuatkan akun di halaman resmi perusahaan

sebelum mengenalkan Imajin kepada klien potensial berikut beberapa hal penting yang penulis lakukan saat pengenalan website:

1. Menampilkan visualisasi website: tampilan berupa visual akan lebih mudah diingat oleh klien dengan penggunaan gambar, klien lebih dapat tertarik dan meningkatkan daya ingat pengunjung saat mengunjungi website Imajin,
2. Penjelasan yang detail: menjelaskan jasa-jasa yang disediakan oleh perusahaan se jelas mungkin serta segala bentuk *term and condition* juga perlu disebutkan untuk menghindari terjadinya kesalahan atau *miss informasi*.
3. Call to action (CTA): langkah terakhir yang penulis lakukan adalah mendorong klien untuk melakukan tindakan tertentu seperti mendaftar, berlangganan atau membeli produk. CTA yang menarik dapat meningkatkan peluang website dikunjungi dan mendapatkan customer bagi perusahaan.



Gambar 3.5 website Imajin

sumber: Imajin.id

Tambahkan Part Proyek

Part 1
Nama Part*
preform botol
Ok

Anggaran Perpart
Rp.0

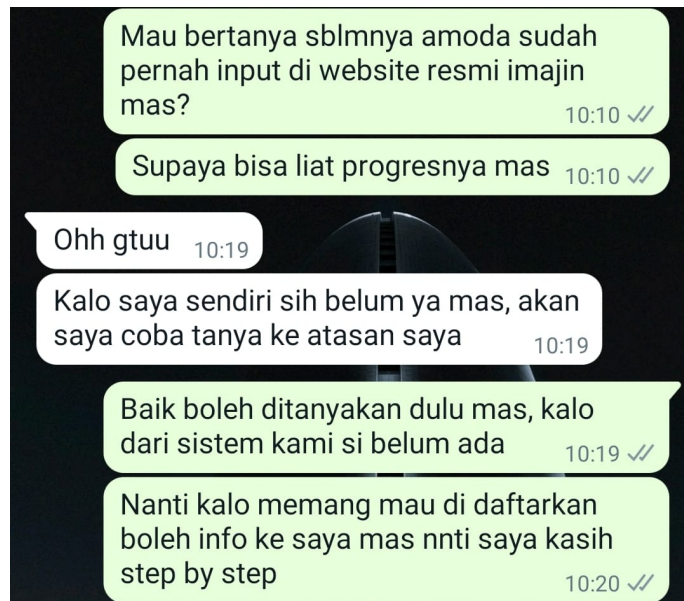
Quantity
50000

Keterangan tentang part proyek
Pembuatan mold

Tentukan deadline*

+ TAMBAH ATRIBUT

Gambar 3.6 Tahap menambahkan proyek ke website
sumber: Imajin.id



Gambar 3.7 ajakan untuk pendaftaran website
sumber: Dokumen Pribadi(2023)

3.2.4. Pembuatan Proposal bisnis

Proposal bisnis menurut Hadi (2015) adalah suatu usulan untuk agenda kerjasama mengenai bisnis yang berkaitan antara lembaga, perusahaan, dan usulan kegiatan sampai pada penyelesaian masalah, pada sebuah perusahaan di bidang manufaktur, proposal bisnis adalah gambaran mengenai proyek yang akan dikerjakan, proposal bisnis secara umum memuat informasi mengenai produk atau layanan yang akan ditawarkan, target dari proyek tersebut, rencana pemasaran dan juga rencana keuangan, serta informasi lainnya yang relevan sehingga mitra bisnis atau investor lebih mudah memahaminya.

penulis sebagai business development intern juga mempunyai kewajiban dan tanggung jawab dengan membuat dan mempresentasikan proposal bisnis, tentu nya dengan bimbingan dan pengawasan dari supervisor yang nantinya akan dipresentasikan kepada pimpinan dan juga kepada klien,



Gambar 3.8 proposal Pertamina

sumber: Dokumen Perusahaan(2023)

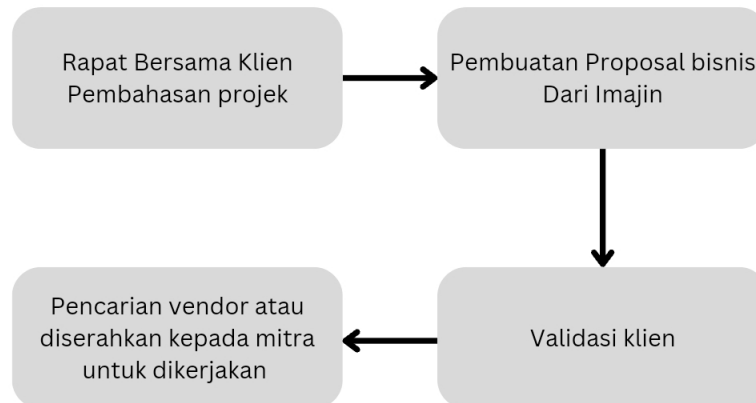


Gambar 3.9 Proposal *Electric Motorbike*

sumber: Dokumen Perusahaan(2023)

Contoh diatas merupakan salah satu proposal bisnis yang dibuat oleh penulis, proposal tersebut berisikan proposal dalam pembentukan usaha bahan bakar skala kecil yang dikelola pertamina, dan juga alat untuk pengisian baterai motor bertenaga listrik tentunya penulis dalam membuat proposal tersebut harus berdasarkan data dan fakta yang diberikan oleh konsumen, Proposal tersebut dibuat untuk diajukan kepada partner untuk pembuatan stasiun pengisian bahan bakar skala kecil dan Stasiun Pengisian Kendaraan Listrik Umum

Berikut penulis melampirkan sebuah diagram alur pekerjaan sederhana yang menggambarkan alur yang harus dilakukan dalam suatu proyek,



Gambar 3.10 Bagan proses proposal bisnis

sumber: Dokumen Perusahaan(2023)

Tahap pertama : Diselenggarakan pertemuan resmi atau tidak resmi antara kedua belah pihak perusahaan, dapat berupa pertemuan tatap muka atau pertemuan secara daring dan membahas proyek apa yang diinginkan oleh konsumen meliputi, apa yang akan dikerjakan, berapa jumlah barang yang dikerjakan, batas waktu yang ditentukan.

Tahap kedua : setelah review dari pimpinan perusahaan, melakukan pembuatan proposal bisnis sesuai dengan spesifikasi dari klien beserta rincian biaya dan waktu pengerjaan yang diajukan oleh Imajin.

Tahap ketiga : jika proposal bisnis sudah dikirim kembali ke klien, maka Imajin tinggal menunggu tanggapan dari klien, tanggapan tersebut dapat berupa persetujuan atau juga berupa penolakan.

Tahap ketiga : Jika proposal bisnis disetujui oleh klien, maka proposal bisnis akan diteruskan kepada mitra dan disusul oleh Form permintaan pekerjaan.

3.2.5 Media Sosial

Sebagai seorang *business development intern*, penulis memiliki beberapa tanggung jawab. Salah satunya adalah membangun dan mengembangkan kesadaran publik akan PT Mygrowtek Jaya Imajin melalui media sosial yaitu Instagram. Dalam eksekusinya Instagram dijadikan sebagai media yang tepat dalam menerapkan konsep-konsep digital marketing, menurut Kotler dan Keller (2016) *digital marketing* merupakan sebuah strategi promosi yang memanfaatkan media elektronik berbasis *online* (daring), sehingga dalam prakteknya media elektronik seperti media sosial merupakan media yang tepat untuk melakukan promosi secara luas ke masyarakat, salah satu nya adalah media sosial *Instagram*.

(Frewerdi, Schedi, & Tkalcic, 2015) menyebutkan bahwa Instagram adalah aplikasi berbagi foto seluler dan jejaring sosial, yang memungkinkan membagikan gambar yang diambil, Imajin pada halaman resmi *instagram* mereka, berdasarkan teori *Content Marketing Based On The Objective* menggunakan tema konten *educate*, atau tema yang mengedukasi dan memberikan informasi mengenai seputar industri, konten konten pada *instagram @Imajin.id* mengusung konten konten yang edukatif dan informatif, yang berisi mengacu kepada teori *3 keys content marketing for Educate* meliputi *Tutorial, Tips, Infografis*, Sehingga penulis diberikan kepercayaan untuk turut membantu tim *digital marketing* dalam membuat konten harian. Segala bentuk tahapan pembuatan konten media sosial seperti penentuan konten yang diinginkan, pengumpulan informasi, perencanaan, penulisan dilakukan oleh penulis. Dalam membuat konten tentunya penulis menggunakan beberapa teknik agar dapat menghasilkan konten yang berkualitas dan dapat menarik minat audiens. salah satunya adalah. Penulis diharuskan untuk menentukan siapa *target market* dari sebuah konten yang akan diunggah. penulis harus bisa mengidentifikasi apakah konten tersebut relevan berdasarkan target segmentation nya, Namun untuk proses pemeriksaan dan *brainstorming* akan dilakukan oleh team digital marketing.



Konten Rafel

🕒 Created time	March 27, 2023 11:52 AM
📌 Status	Finished
🗪 Type of content	Instagram Internal Team DM/Database
📅 Date	March 30, 2023
👤 PIC	Melisa Aprilia

Gambar 3.11 Media Notion.io

sumber: Dokumen Perusahaan(2023)

Penulis merancang konten melalui media digital yang digunakan oleh tim digital marketing yaitu Notion.io, dimana hasil kerja yang berkaitan dengan digital marketing dan konten konten harus dilaporkan dan di kerjakan pada halaman tersebut, pada halaman tersebut penulis mengupload berupa, teks, narasi, gambar dan video yang dapat dijadikan bahan untuk konten digital marketing

lunak, sehingga mudah untuk dilakukannya proses blow dan meminimalisir kecacatan)

5. Proses blow (proses blow hanya memerlukan sekitar 2 detik saja, dan jadilah sebuah botol yang siap digunakan
6. Proses Quality check (sebelum diterima oleh konsumen botol botol tersebut akan di melalui proses Quality Check untuk memastikan kesiapan botol dan memastikan tidak ada cacat pada botol



Gambar 3.12 Media Notion.io

sumber: Dokumen Perusahaan(2023)

Contoh konten yang sudah di publikasi pada halaman *instagram Imajin.*:



Gambar 3.13 Konten *Digital Marketing*

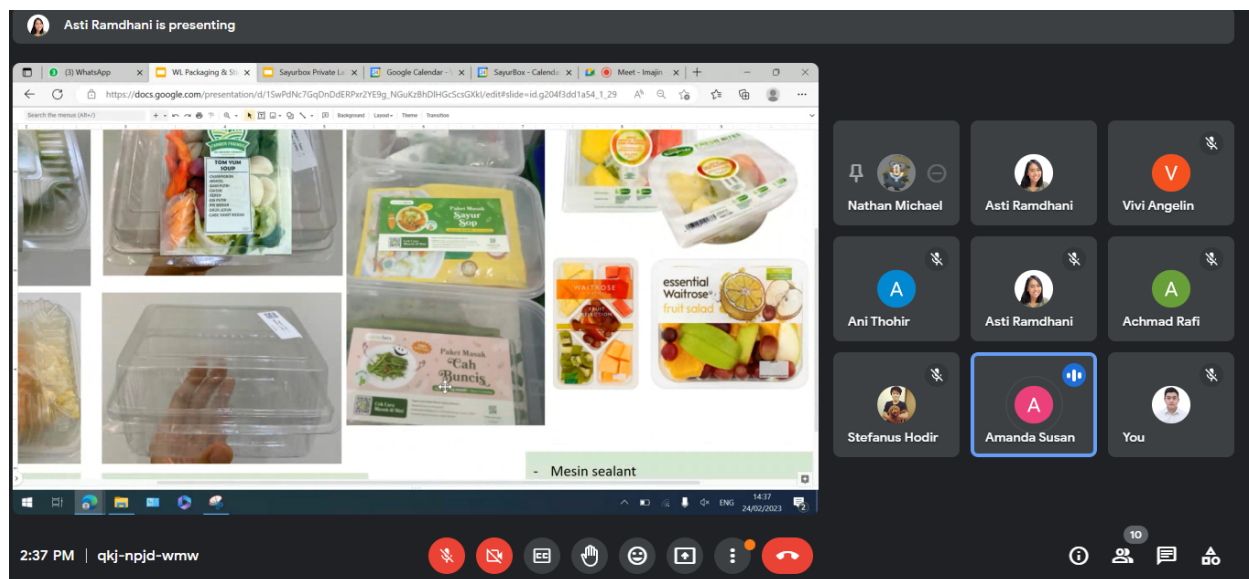
sumber: Instagram Imajin.id

3.2.6 Proyek

Sebagai business development intern, penulis bertanggung jawab dalam mengurus segala keperluan project perusahaan. Project- project tersebut dapat berupa keperluan material maupun pembuatan mold and dies yang dibutuhkan untuk produksi. Dari permintaan yang penulis peroleh dari client penulis akan menghubungi mitra-mitra kami untuk menyesuaikan ketersediaan barang. Sehingga disini keberadaan PT Mygrowtek Jaya Imajin diposisikan sebagai pihak ketiga antara vendor dengan klien.

Selama project berlangsung. Penulis diwajibkan untuk mengurus segala keperluan klien terkait dari awal project berlangsung hingga akhir. Sehingga untuk

menghindari terjadinya kesalahan atau *miss communication*. Tim *Business Development* kerap melakukan *meeting* dengan tim project dan engineering perusahaan bersama dengan klien-klien tersebut. Melalui meeting tersebut tidak jarang, penulis mendapatkan *knowledge* baru dari seseorang atau perusahaan yang profesional yang berguna untuk menambah wawasan penulis.



Gambar 3.14 Rapat bersama salah satu startup di Indonesia

sumber: Dokumen Pribadi(2023)

Pada proses kerja magang penulis diberikan kepercayaan untuk bertanggung jawab dalam 5 proyek. Berikut merupakan daftar proyek perusahaan yang dikerjakan oleh penulis beserta proyek yang di kerjakan :

1. Cv. Satya Natura Indonesia : Patung botol

Pada proyek kali ini, adalah proyek Pembuatan patung berbentuk botol jamu yang sesuai bentuk dan desain nya dengan botol jamu yang dijual oleh konsumen, pada project ini membutuhkan waktu kurang lebih selama 3 bulan untuk keseluruhan proses, mulai dari penggambaran, pembayaran oleh konsumen hingga proses pembuatan, pembuatan botol jamu ini dibuat dari bahan fiber yang merupakan bahan umum untuk pembuatan patung, meja, kursi atau bahkan kompartemen pada

kendaraan , Pada project ini Cv Satya Natura Memesan 30 patung botol jamu berbahan fiber dan status pada project ini sudah selesai



Gambar 3.15. Patung botol

sumber: Dokumen Perusahaan(2023)

2. PT. Menara Inti Kreasi Indonesia : 3D Print

Pada proyek kali ini adalah proyek pembuatan barang berupa kompartemen dari mesin industri yang sebelumnya bagian kompartemen tersebut sudah tidak berfungsi atau rusak, dan klien mengganti kompartemen tersebut dengan menggunakan metode 3D print, dan status pada project ini sudah selesai

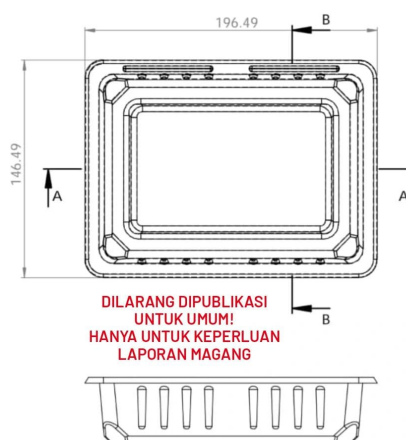


Gambar 3.16. 3d *print* kompartemen mesin

sumber: Dokumen Perusahaan(2023)

3. PT. Kreasi Nostra Mandiri : Kemasan makanan dan buah

Pada proyek kali ini, penulis mendapatkan proyek berupa *rebranding* kemasan makanan dari salah satu perusahaan startup *e-commerce* bidang makanan dan minuman yaitu Sayurbox, pada proyek kali ini PT Kreasi Nostra Mandiri, ingin membuat kemasan makanan dan minuman menggunakan branding dari perusahaan mereka sendiri, Sayurbox menargetkan sebanyak 150.000 pc pada project kali ini, dengan adanya permintaan ini penulis banyak berkomunikasi dengan mitra industri plastik, status proyek ini belum selesai.



Gambar 3.17. Gambar rancangan tempat makanan

sumber: Dokumen Perusahaan(2023)

4. PT. Djabesmen : Cetakan Genteng

Pada proyek ini, penulis dipercaya oleh pimpinan untuk mengerjakan proyek berupa 3d Print untuk cetakan pembuatan genteng milik PT. Djabesmen, klien ini bergerak di bidang industri semen dan atap rumah, pada project kali ini PT. Djabesmen memesan berupa cetakan dan purwarupa atau *prototype* untuk cetakan genteng yang dibuat menggunakan 3d *printing*. pada proyek ini PT. Djabesmen memesan banyak bentuk dan rancangan, Status pada proyek ini sudah selesai



Gambar 3.18. Cetakan 3d print genteng

sumber: Dokumen Pribadi(2023)

5. Haleon Indonesia : *Booth*

Pada Proyek ini penulis mendapatkan tugas sebagai penghubung antara tim Haleon yang berasal dari Inggris dengan tim proyek Imajin, pada proyek kali ini adalah pembuatan bilik kesehatan milik salah satu produk obat ternama di dunia yaitu Panadol, Panadol mempunyai proyek berupa bilik yang dimana konsumen dapat melakukan

konsultasi secara daring dengan tim kesehatan milik Panadol, pada project kali ini contoh bilik langsung didatangkan langsung dari Inggris dan akan menjadi *Prototype* untuk menjadi acuan untuk memproduksi bilik tersebut di Indonesia. Status proyek ini belum selesai.

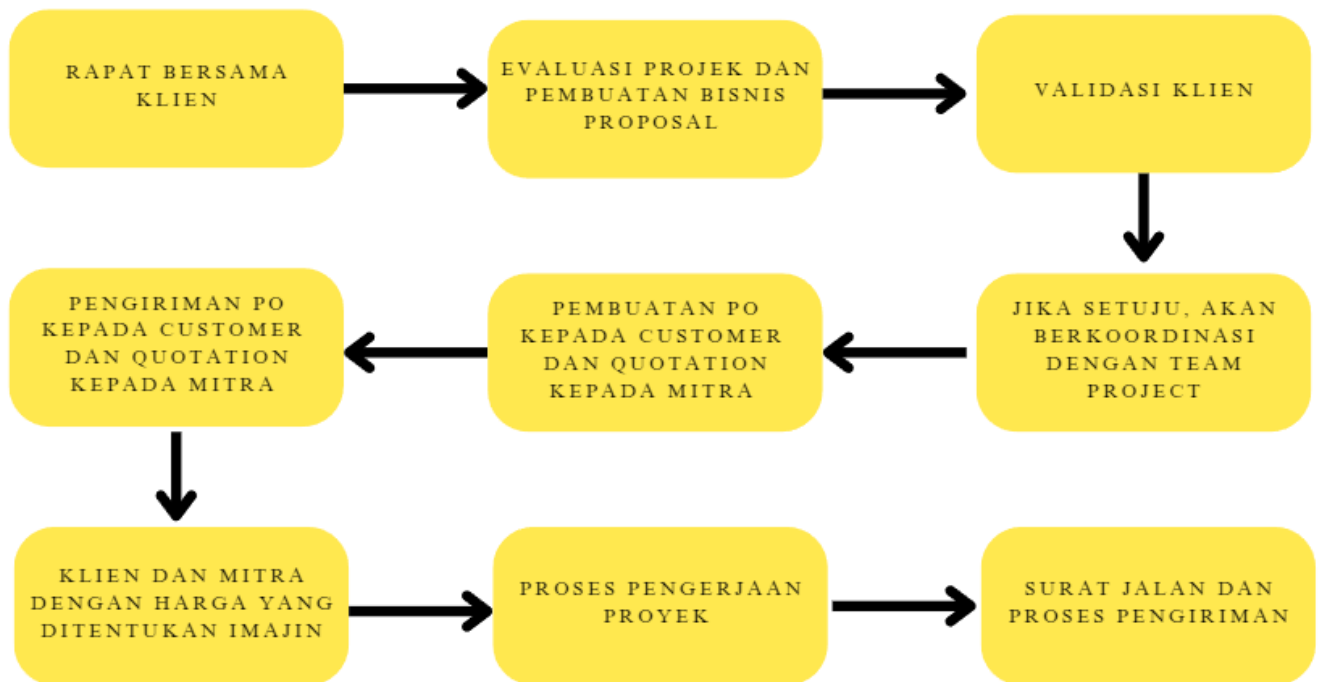


Gambar 3.19. *Booth Haleon*

sumber: Dokumen Pribadi(2023)

Pada proyek tersebut penulis bertugas sebagai jembatan komunikasi antara tim proyek Imajin dengan klien untuk memastikan proyek tersebut berjalan dengan lancar dan proyek dapat selesai tepat waktu yang ditentukan.

Proses project pada PT.Mygrowtek Jaya Imajin juga mempunyai alur yang jelas agar projek dapat tersusun secara rapi dan teratur, berikut merupakan skema alur dari Project di PT. Mygrowtek Jaya Imajin.



Gambar 3.20 Alur Project konsumen

Sumber: Dokumen Perusahaan(2023)

3.3 Kendala yang Ditemukan

Dalam dunia industri, departemen Business Development memegang peranan yang sangat vital. Namun, ada beberapa masalah umum yang seringkali dihadapi oleh departemen ini yang mungkin menghambat efektivitas dan efisiensi operasional mereka. Dalam melaksanakan proses magang tentunya penulis menemui kendala saat proses kerja magang, penulis menemukan beberapa hal yang menurut penulis sebagai kendala saat bekerja di PT Mygrowtek Jaya Imajin, sebagai berikut :

- A. Salah satu tantangan besar yang sering dihadapi oleh penulis pada departemen Business Development adalah penentuan target dan tujuan yang berat. Meskipun hal ini dapat memotivasi penulis, tetapi tujuan yang berat bisa justru berdampak negatif pada produktivitas kerja. Hal ini penting untuk memastikan bahwa sasaran yang ditetapkan sejalan dengan kapabilitas dan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan.
- B. Komunikasi yang tidak efektif adalah masalah lain yang sering kali dihadapi oleh penulis pada departemen Business Development. Contohnya Kurangnya komunikasi yang jelas dan tepat waktu antara perintah atasan dan anggota tim, hal tersebut dapat mengakibatkan kesalahpahaman dan kerja yang tidak efisien.
- C. Kurangnya pemahaman tentang produk atau layanan yang ditawarkan oleh perusahaan juga bisa menjadi masalah. Tanpa pemahaman yang mendalam, penulis yang berada di departemen Business Development akan mengalami kesulitan dalam menjual produk atau layanan tersebut kepada pelanggan atau klien.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Setiap permasalahan yang ada pasti akan ada solusi, berikut merupakan solusi yang dapat diberikan oleh penulis mengenai solusi atas permasalahan berikut merupakan solusi yang diberikan oleh penulis.

- A. Target dan tujuan yang berat menurut penulis solusinya adalah membagi pekerjaan dan meminta bantuan kepada rekan atau tim, menurut penulis sebuah target dan tujuan yang berat tentu akan terasa lebih mudah dijalani dan terasa lebih cepat mencapai tujuan jika kita membagi pekerjaan dan dikerjakan secara bertahap. Meminta bantuan juga merupakan salah satu cara yang tergolong efektif, tetapi dengan diberikannya bantuan kita tidak boleh meninggalkan tanggung jawab utama yang diberikan,
- B. Komunikasi yang tidak efektif ini adalah sebuah hambatan, dalam pekerjaan, komunikasi yang memuat informasi yang disampaikan secara tidak langsung atau tidak tertulis langsung dari atasan, adalah sebuah masalah yang sering dialami oleh penulis, karena menurut penulis masalah ini dapat berkembang dan menimbulkan masalah lain, solusi dari masalah tersebut adalah perlu adanya upaya konfirmasi perintah dari atasan yang berulang kali dan konsisten untuk meningkatkan komunikasi internal dalam tim.
- C. Kurangnya pemahaman produk dan layanan perusahaan akan menimbulkan masalah kepada tim saat bertemu dengan klien atau bertemu calon mitra, solusi menurut penulis adalah melakukan pelatihan mandiri mengenai produk dan layanan secara berkala, dan juga mengajak seseorang yang ahli dibidangnya mengingat barang barang pada industri mempunyai penamaan khusus atau kode tertentu untuk mengenali jenis barang, tentunya informasi ini akan sangat membingungkan bagi penulis, pembelajaran mandiri mengenai pengenalan produk secara berkala dan pendampingan tim ahli akan membantu mengatasi permasalahan.