



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Pada praktik kerja magang yang penulis lakukan di PT JABAKU KARABA TECHNOLOGIES, penulis ditempatkan pada divisi *marketing*, dibimbing oleh Ibu Maria Ratri Harjanto selaku *senior marketing* di PT JABAKU KARABA TECHNOLOGIES. Tugas utama dari penulis adalah melakukan, merencanakan dan mengevaluasi kegiatan promosi pada produk PT JABAKU KARABA TECHNOLOGIES. Bagaimana cara mengetahui jenis agenda dari promosi adalah dengan jajaran manajemen dan *owner*. Rapat biasanya diadakan setiap bulan.

Selain itu penulis juga diberikan *project* oleh pembimbing lapangan untuk terjun langsung ke lapangan untuk mengetahui keadaan lapangan dan melakukan promosi kepada *customer* dan calon *customer*.

Selain melakukan promosi, penulis juga ikut membantu proses pengiriman barang, dan bertanggung jawab atas pesanan *customer* hingga sampai ke tangan *customer*, selain itu penulis juga bertanggung jawab atas pembayaran yang dijanjikan.

Penulis juga menjalani sebagian acara seperti *outing* dan *training* dimana setiap minggu saling *sharing* ke pembimbing lapangan dan *general manager* untuk menyampaikan pendapat, *progress* selanjutnya untuk perkembangan ke depannya.

3.2 Tugas Yang Dilaksanakan

Tugas tugas yang selama periode praktik kerja magang di PT Jabaku

Karaba Technologies akan dijabarkan dibawah ini:

Tabel 3.1 Jenis Pekerjaan dan Koordinasi

Sumber : Data Primer

No	Jenis Pekerjaan	Koordinasi	Kegiatan	Hasil pekerjaan yang dilakukan
1	<i>Company Visit</i>	Ibu Maria Ratri selaku <i>Marketing Senior</i> dan Bpk.Hendra Mulyana selaku <i>General Manager Marketing & Support</i>	<ol style="list-style-type: none"> Melakukan presentasi <i>product knowledge</i> Kunjungan perusahaan untuk <i>after sales service</i> Pengenalan <i>Product knowledge kyocera</i> dengan Bpk. Pandu selaku HRD PT Jabaku Karaba Technologies Kunjungan ke PT Epson Industry Indonesia untuk melakukan penawaran pengadaan barang Kunjungan ke PT Tsuzuki Asama 	<ol style="list-style-type: none"> Perusahaan lebih mengenal produk yang dimiliki oleh PT JABAKU KARABA TECHNOLOGIES Perusahaan lebih dikenal di dalam dunia industri sekaligus <i>trading</i> Terjadinya <i>repurchase intention</i> terhadap pembelian produk perusahaan

No	Jenis Pekerjaan	Koordinasi	Kegiatan	Hasil pekerjaan yang dilakukan
			<p>Manufacturing untuk melakukan <i>after sales service</i></p> <p>6. Kunjungan PT Kasai Teck See untuk melakukan pengiriman barang yang sudah dipesan</p> <p>7. Melakukan presentasi <i>product knowledge</i> ke PT Marco Prima</p> <p>8. Melakukan kunjungan ke PT Eka Surya Inout Indonesia untuk melakukan penawaran</p> <p>9. Melakukan kunjungan ke PT Taikisha Indonesia Engineering untuk pengiriman barang</p> <p>10. Membuat surat penawaran untuk PT</p>	<p>4. Meningkatkan <i>purchase intention</i> pada perusahaan</p> <p>5. Loyalitas <i>customer</i> yang meningkat sekaligus menambah <i>customer</i> baru dengan relasi dari <i>customer</i> itu sendiri</p>

No	Jenis Pekerjaan	Koordinasi	Kegiatan	Hasil pekerjaan yang dilakukan
			<p>Astra Visteon Indonesia</p> <p>11. Melakukan kunjungan ke PT Krama Yudha Ratu Motor untuk melakukan pengiriman barang</p> <p>12. Melakukan kunjungan ke PT Kawai Indonesia untuk melakukan negosiasi penawaran</p>	
2	<i>Penawaran kerja sama</i>	<p>Ibu Maria Ratri selaku <i>Marketing Seniordan</i></p> <p>Bapak Hendra Mulyana selaku <i>General Manager Marketing & Support</i></p>	<p>1. Membuat surat penawaran kepada perusahaan yang sekiranya sedang membutuhkan barang-barang untuk kebutuhan produksi</p> <p>2. Negosiasi penawaran kerja sama di perusahaan yang sedang melakukan <i>project</i></p>	<p>1. Peningkatan pembelian dan <i>repurchase intention</i> karena kepuasan <i>customer</i> kepada perusahaan</p> <p>2. Loyalitas <i>customer</i> terhadap perusahaan karena produk dan distribusi barang</p>

No	Jenis Pekerjaan	Koordinasi	Kegiatan	Hasil pekerjaan yang dilakukan
			<p>3. Melakukan negosiasi penawaran Belajar membuat surat penawaran untuk perusahaan</p> <p>4. Melakukan negosiasi harga ke <i>supplier</i> untuk perusahaan PT Jabaku Karaba Technologies</p> <p>5. Melakukan QC sebelum barang dikirim ke customer</p> <p>6. Membuat surat penawaran untuk PT Astra Visteon Indonesia</p> <p>7. Melakukan kunjungan ke PT Krama Yudha Ratu Motor untuk melakukan pengiriman barang</p> <p>8. Melakukan kunjungan ke PT Kawai Indonesia</p>	<p>yang cepat dan tetap menjaga kualitas</p>

No	Jenis Pekerjaan	Koordinasi	Kegiatan	Hasil pekerjaan yang dilakukan
			<p>untuk melakukan negosiasi penawaran</p> <p>9. Melakukan meeting dengan PT Furukawa Indomobil</p>	
3	<i>Penawaran Produk Kyocera & Nachi CuttingTools</i>	<p>Ibu Maria Ratri selaku <i>Marketing Seniordan</i></p> <p>Bapak Hendra Mulyana selaku <i>General Manager Marketing & Support</i></p>	<p>1. Melakukan presentasi produk Kyocera & Nachi cutting tools di perusahaan yang akan menggunakan barang-barang tersebut</p> <p>2. Melakukan kunjungan ke PT Nishinihon Techno untuk presentasi Product knowledge kyocera & nachi.</p>	<p>1. Pengenalan produk Kyocera & Nachi cutting tools oleh <i>customer</i></p> <p>2. Pembelian produk Kyocera & Nachi cutting tools yang meningkatkan pendapatan perusahaan</p>

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1 Kegiatan Magang

Penulis diberikan tanggung jawab oleh pembimbing lapangan berupa *project* atau tugas yang harus dikerjakan dalam proses kerja magang. Adapun tugas yang saya lakukan sebagai *marketing*, yaitu :

4. Kunjungan perusahaan

Tugas yang dilakukan oleh *marketing*, penulis awalnya diajak oleh pembimbing lapangan untuk melakukan *visit* ke Perusahaan lain (*customers* atau *non customers*) untuk mengenalkan produk dan melakukan kunjungan untuk menjaga hubungan baik agar nantinya perusahaan mempunyai nilai lebih sehingga dapat terjadi *repurchase intention*.



Gambar 3.1 Kunjungan ke PT Kasai Teck See Indonesia, Karawang KIIC

Sumber : Dokumentasi

Gambar di atas menunjukkan penulis melakukan kunjungan ke PT Kasai Teck See Indonesia, Karawang KIIC untuk melakukan presentasi produk untuk mengenalkan PT Jabaku Karaba Technologies yang guna untuk memenuhi kebutuhan perusahaan tersebut selain PT Kasai Teck See Indonesia penulis juga melakukan kunjungan – kunjungan ke PT lainnya. Berikut beberapa perusahaan yang telah dikunjungi oleh penulis :

No	Nama Perusahaan yang sudah dikunjungi
1	PT EPSON INDUSTRY INDONESIA
2	PT TSUZUKI & ASAMA MANUFACTURING
3	PT KASAI TECK SEE
4	PT EKA SURYA INOUT INDONESIA
5	PT TAIKISHA INDONESIA
6	PT KAWAI INDONESIA
7	PT CAHAYA CIPTA MANDIRI
8	PT ASTRA VISTEON INDONESIA
9	PT KRAMA YUDHA RATU MOTOR
10	PT FURUKAWA INDOMOBIL
11	PT NISHINIHON TECHNOLOGY
12	PT GEMA AIR BOGOR
13	PT LABORU JAKARTA
14	PT FUSO INDONESIA
15	PT PK MANUFACTURING
16	PT MURAMOTO INDONESIA

17	PT EKA SURYA
18	PT TAIKISA INDONESIA
19	PT TSUKI ASAMA MANUFAKTURING
20	PT MAJU MAPAN HAR

5. Melakukan penawaran kerja sama


Penulis sebagai *marketing* bertanggung jawab untuk memasarkan sebuah produk ke perusahaan lainnya membutuhkan penawaran dimana pada surat penawaran terdapat permohonan kerjasama atau kontrak untuk mensuplai kebutuhan suatu perusahaan tersebut. Salah satu contoh untuk memenuhi kebutuhan perusahaan lainnya adalah pemesanan sebuah robot untuk keperluan produksi sebuah perusahaan. Berikut pengoperasian sparepart untuk mesin – mesin yang dipesan.

Berikut prosedur perusahaan sampai tahap *maintenance* :



Gambar 3.4 *Flow Chart* prosedur penjualan

Sumber : Data Perusahaan

 PT. JABAKU KARABA TECHNOLOGIES MECHANICAL, ELECTRONICS/ELECTRICAL, TRADING					
Quoted T : PT. Indo Metal Teknik	Quot. No. : 078/QTN-JKT/IV/2016				
Phone : 021-82431385	Date : 25 April 2016				
Fax : 021-82431384	Sales : Mr. Angga Kusumah				
Attn. : Mr. Yudi	Hp : 0812-1467-7370				
Email : indometaltekNIK@yahoo.co.id					
Quotation					
Dear Sir/Maddam, Here is the quotation for the following items:					
No.	Item's Model & Type	MOQ	Unit	Price/Unit	SubTotal
1	MEV16-S16-10-2T	1	Ready Pcs	Rp 2,803,000	Rp 2,803,000
2	MEV25-S25-10-3T	1	Indent Pcs	Rp 3,643,000	Rp 3,643,000
3	LOMU100404ER-GM PR1525 (finish	10	Indent Pcs	Rp 147,000	Rp 1,470,000
4	LOMU100408ER-GH PR1525 (Rappi	10	Ready Pcs	Rp 147,000	Rp 1,470,000
Page 1					
Total					*****

Gambar 3.5 Contoh surat permintaan

Sumber : Data Perusahaan

6. Penawaran Produk Kyocera & Nachi Cutting Tools

Produk Kyocera & Nachi terdapat di PT Jabaku Karaba Technologies untuk menyediakan kebutuhan perusahaan lain kepada perusahaan lain yang membutuhkan alat *cutting tools*. Penulis juga turut mempunyai tugas untuk menjual produk *cutting tools* tersebut.

3.3.2 Masalah dalam *Customers Relationship Marketing* dan *Personal Selling*

PT Jabaku Karaba Technologies dalam proses bisnisnya memiliki kendala menurut pengalaman penulis selama magang di PT Jabaku

Karaba Technologies menemukan beberapa hal yang menghambat sebagai *leader* dalam bidang robotic dan otomasi yaitu :

1. Badan Sertifikasi

pembuatan sebuah produk pasti selalu ada badan sertifikasi dimana badan ini bertugas untuk menyatakan ke absahan atau kualitas dari suatu produk yang dihasilkan. Dalam hal ini, pembuatan robot perlu ada badan yang secara hukum sah untuk men-sertifikasi robot yang dihasilkan oleh perusahaan. Badan ini diperlukan perusahaan manufaktur robotik untuk memperkuat kualitas produk-produk yang dihasilkan karena dengan adanya badan sertifikasi tersebut maka produk yang dihasilkan dapat diakui oleh negara bahwa produk tersebut memiliki kualitas tinggi dan memiliki jangka waktu pakai yang lama karena lewat badan tersebut semua macam bisa di cek dan di tes langsung oleh integrator sehingga lebih terpercaya.

2. Integrator yang Bersertifikasi

Kurangnya sumber daya manusia yang memenuhi standar perusahaan membuat perusahaan sulit untuk mencari orang-orang dengan kemampuan dibidang robotik dan otomasi, terlebih lagi produk yang berupa robotik yang dihasilkan perusahaan membutuhkan integrator atau operator yang bersertifikasi sehingga kemampuannya tidak perlu diragukan lagi oleh pembeli produk yang berpengaruh terhadap produk yang dihasilkan.

3. SDM yang sulit didapatkan

Sulitnya sumber daya manusia yang sesuai dengan standar perusahaan membuat perusahaan cukup kewalahan dalam melakukan perekrutan. Hal tersebut dapat dibuktikan dari jumlah tenaga kerja dalam bidang operasional yang tidak terlalu banyak untuk divisi R&D dikarenakan sulitnya sumber daya manusia yang memiliki pendidikan berbasis robotik atau mesin.

3.3.3 Solusi atas kendala yang ditemukan

Segala Masalah yang dihadapi harus segera diberikan solusi agar tidak terjadi secara berkelanjutan oleh sebab itu penulis menganalisa solusi apa saja yang dilakukan oleh perusahaan untuk menangani berbagai macam kendala tersebut yaitu :

1. Kendala badan sertifikasi

Bidang industri manufaktur robotik & otomasi memiliki solusi untuk mengatasi kendala sertifikasi di Negara Indonesia. Perusahaan mengajukan ke negara untuk mendirikan badan yang mengatur sertifikasi-sertifikasi produk lokal khususnya dalam bidang robotik agar negara indonesia tidak kalah dengan luar negeri yang sudah memiliki badan sertifikasi sendiri. Apabila negara Indonesia ini sudah memiliki badan sertifikasi sendiri maka keuntungan pendapatan perusahaan maupun negara akan bertambah karena dapat mengekspor barang-barang dalam hal ini robot dengan harga yang jauh lebih tinggi

karena sudah memiliki surat lulus uji kelayakan sehingga *customer* memiliki kepercayaan kepada sebuah produk yang dihasilkan.

3. Kendala Integrator yang bersertifikasi

Solusi untuk mengatasi kendala sertifikasi untuk para integrator lokal yaitu perusahaan akan membiayai karyawan untuk melanjutkan pendidikan di luar negeri untuk mendapatkan sertifikasi tersebut. Hal ini dilakukan perusahaan agar dapat memiliki tenaga kerja yang berkualitas dan dapat menambahkan nilai-nilai atau *value* terhadap perusahaan itu sendiri dan juga terhadap *customer*.

4. Kendala untuk SDM yang sulit didapatkan

Dalam mengatasi masalah sumber daya manusia yang terbatas ini, perusahaan melakukan perekrutan dari Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) khususnya dalam bidang teknik elektro mesin atau robotik. sulitnya mencari orang-orang yang memiliki pendidikan berbasis robotik maupun teknik mesin, PT Jabaku Karaba Technologies melakukan pelatihan khusus bagi anak-anak SMK yang memiliki minat dalam bidang teknik mesin atau robotik. Perusahaan juga mengirimkan karyawan-karyawan yang berpengalaman ke Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) bergengsi dari seluruh daerah demi meningkatkan mutu pendidikan dalam bidang teknik mesin atau robotik.

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

3.3.4 Kendala Pelaksanaan Magang

1. Jarak yang cukup jauh, pada saat melakukan praktik kerja magang, penulis mengalami kendala dalam hal jarak, sebab dari Tangerang ke Cikarang memiliki jarak yang cukup jauh sehingga memakan banyak waktu dalam perjalanan, kondisi jalan yang padat harus membuat penyesuaian dalam perjalanan sehingga dapat masuk kantor tepat waktu
2. Adaptasi suasana yang baru, dalam praktek kerja magang menjadi hal yang baru bagi penulis karena harus merasakan dunia kerja nyata yang memerlukan adaptasi terhadap lingkungan serta penyesuaian dengan karakter orang-orang yang bekerja di PT Jabaku Karaba Technologies, terhadap pemimpin, pembimbing dan teman-teman lain yang bekerja pada perusahaan.
3. Presentasi produk ke *customer*, dalam praktek kerja magang penulis sesekali diberi kesempatan untuk mengembangkan mental dan latihan secara langsung untuk mengenalkan produk di depan *customer*. Penulis pun merasakan bagaimana kegugupan dalam berbicara dalam presentasi, tetap pada bimbingan lapangan Ibu Maria sehingga saat presentasi tetap dibawah *handle* Ibu Maria sebagai pembimbingan langsung di lapangan.

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