

## BAB III

### PELAKSANAAN KERJA MAGANG

#### 3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Berikut merupakan jabaran posisi penulis sebagai *Marketing Communication intern* di PT.Anugerah Prima Printing.

##### 1. Kedudukan

Penulis melakukan praktek kerja di PT.Anugerah Prima Printing secara *Hybrid*, yang dimana 3 hari bekerja dikantor dan 2 hari bekerja di rumah. Pelaksanaan kerja magang ini dilakukan selama 800 jam. Penulis menempati posisi *marketing communication intern* yang memfokuskan pada konten media sosial perusahaan yang dipimpin langsung oleh *marketing director* Anugerah Prima Printing yang bernama Ibu Adistriyani Disty.

Dalam pelaksanaan magang ini, Penulis bertugas sebagai pembuat konten media sosial instagram dan mengembangkan isi dari konten PT. Anugerah Prima Printing. Penulis juga melaksanakan tugas minor lainnya, yaitu pembuatan penawaran harga, *sales order*, *pre order* dan *New product development*.

Berikut merupakan struktur organisasi perusahaan, selama penulis bekerja di Anugerah Prima Printing.

#### 3.2 Tugas dan Uraian kerja magang

Penulis melaksanakan kerja magang dengan tugas dan uraian kerja magang sebagai berikut:

##### 3.2.1 Tugas yang dilakukan

Penulis melakukan beberapa pekerjaan inti dan beberapa pekerjaan minor. Berikut tabel pekerjaan yang dilakukan oleh penulis.

Tabel 3.1 Tugas

Sumber : Olahan Pribadi

No	Tanggal	Jenis Pekerjaan	Keterangan	Penanggung jawab
1	(2-9 September) (25-30 September) (1-31 Oktober) (1-30 November)	Media sosial	Membuat Konten Anugerah Prima Printing. Membalas seluruh pesan masuk yang berada di instagram. Melakukan pengambilan video untuk memperlihatkan fasilitas pabrik dan kantor. Membuat konten interaktif pada media sosial perusahaan.	Adistriyani Disty
2	(2-9 September) (25-30 September) (1-31 Oktober) (1-30 November)	<i>Content Planning</i>	Membuat <i>planning</i> postingan pada media sosial perusahaan. Memahami konten yang diinginkan oleh perusahaan.	Adistriyani Disty
3	(11-22 September)	Pengembangan <i>Company Profile</i>	Memperbaiki <i>Company Profile</i> perusahaan.	Jimmy Tan

			<p>Menampilkan gambar-gambar terbaru perusahaan.</p> <p>Menjelaskan kelebihan perusahaan.</p> <p>Menyertai visi dan misi perusahaan .</p>	
--	--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Tabel 3.2 Tugas Minor  
Sumber : Olahan Pribadi

No	Tanggal	Jenis Pekerjaan	Keterangan	Penanggung Jawab
1	(5-10 Oktober) (20-27 Oktober) (1-5 November) (10-20 November)	Membuat <i>Sales Order</i>	<p>Memasukan data penjualan yang berada di <i>excel</i>.</p> <p>Melakukan pengecekan terhadap penjualan.</p>	Adistriyani Disty
2	(5-10 Oktober) (20-27 Oktober) (1-5 November)	Membuat <i>Pre order</i> dan penawaran harga	Melakukan penawaran harga, dengan dibantu pihak finance untuk menghitung jumlah keseluruhan.	Adistriyani Disty

	(10-20 November)		Membuat <i>pre order</i> atau pesanan yang masuk dari pihak customer.	
3	(5-10 Oktober) (20-27 Oktober) (1-5 November) (10-20 November)	Melakukan <i>New Product Development</i>	Produk baru yang berhasil dikembangkan oleh tim R&D dimasukkan ke <i>excel</i> dan <i>didata</i> .	Adistriyani Disty

### 3.2.2 Uraian Kerja Magang

Berdasarkan *job description* diatas, penulis membuat uraian pekerjaannya selama di PT.Anugerah Prima Printing agar lebih detail dan rinci. Berikut merupakan uraian pekerjaan penulis :

#### 1. Media Sosial

Pekerjaan ini, penulis memiliki tanggung jawab untuk menciptakan konten media sosial Instagram untuk PT Anugerah Prima Printing. Konten yang diproduksi oleh penulis fokus pada produk-produk unggulan yang telah berhasil diproduksi oleh PT Anugerah Prima Printing. Dengan desain konten yang menarik dan penggunaan caption yang tepat, diharapkan dapat menarik perhatian konsumen. Tujuan utama dari konten ini adalah untuk membangun kepercayaan dari konsumen melalui testimoni serta meningkatkan penjualan pada segmen bisnis ke konsumen (B2C). Penulis juga secara rutin membuat stories Instagram untuk perusahaan dan menambahkannya ke dalam highlight Instagram. Selain itu, penulis memonitor media sosial perusahaan untuk menanggapi pesan yang masuk.

Proses pembuatan konten Instagram, penulis menerapkan model perencanaan bisnis SOSTAC, yang dikembangkan oleh ahli pemasaran asal Inggris, Paul Smith. SOSTAC adalah singkatan dari enam langkah kunci dalam proses perencanaan bisnis:

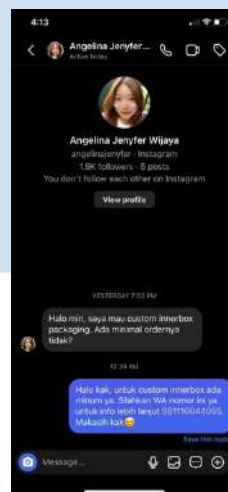
1. **Situational Analysis:** Tahap ini melibatkan pengumpulan informasi tentang kondisi internal dan eksternal perusahaan, termasuk analisis SWOT dan pemahaman tentang pasar dan pesaing.
2. **Objectives:** Pada langkah ini, organisasi menetapkan tujuan bisnis yang spesifik, terukur, dapat dicapai, relevan, dan berbatas waktu (SMART).
3. **Strategy:** Perusahaan mengembangkan strategi untuk mencapai tujuan, termasuk pemilihan target pasar, penentuan positioning, dan pengembangan strategi pemasaran.
4. **Tactics:** Taktik merinci rencana strategis menjadi langkah-langkah konkret, seperti iklan, promosi, dan distribusi produk.
5. **Action:** Tahap implementasi di mana organisasi menjalankan taktik yang telah dipilih.
6. **Control:** Langkah terakhir adalah mengevaluasi hasil kampanye pemasaran dan memonitor pencapaian tujuan. Jika diperlukan, tindakan perbaikan dapat diambil untuk meningkatkan kinerja di masa depan.

SOSTAC memberikan kerangka kerja terstruktur yang membantu PT Anugerah Prima Printing merencanakan dan melaksanakan strategi pemasaran secara efektif, dengan fokus pada penggunaan media sosial, seperti Instagram. Model ini telah terbukti bermanfaat dalam membimbing proses perencanaan strategis dalam dunia pemasaran dan bisnis.



Gambar 3.2 Merupakan konten perusahaan yang telah dibuat oleh penulis

Sumber: Olahan Penulis



Gambar 3.3 Merupakan balasan dari penulis terhadap konsumen yang ingin bertanya.

Sumber : Olahan Penulis

## 2. *Content Planning*

Dalam bagian ini, penulis bertanggung jawab atas semua konten yang ingin diposting. *Content planning*, atau perencanaan konten, merujuk pada proses perencanaan, pengembangan, dan organisasi materi atau informasi yang akan disampaikan melalui berbagai saluran atau media. Ini adalah strategi yang digunakan oleh pemasar, konten kreator, dan tim pemasaran untuk memastikan bahwa pesan mereka dikomunikasikan secara efektif kepada

target audiens. Penulis merancang konten planning bersama supervisor melalui whatsapp. Biasanya konten yang diunggah berupa konten penjelasan dari produk, dari material hingga finishingnya. Pada masa perkuliahanpun terdapat matakuliah *Media Planning*, matakuliah ini mungkin membahas perencanaan media secara umum, termasuk bagaimana konten disesuaikan dengan berbagai saluran media untuk mencapai audiens target.

3. Pengembangan *Company Profile* perusahaan

Pada pekerjaan ini, perusahaan meminta untuk mengganti *company profilenya* menjadi yang terbaru. *Company Profile* biasa digunakan perusahaan sebagai gambaran mengenai perusahaan kepada calon customer. *Company profile* adalah sebuah dokumen yang menyajikan gambaran umum mengenai suatu perusahaan. Dokumen ini dirancang untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang identitas perusahaan, visi, misi, sejarah, struktur organisasi, produk atau jasa yang ditawarkan, serta prestasi atau penghargaan yang telah diraih. *Company profile* biasanya digunakan untuk tujuan pemasaran, investasi, atau kerjasama bisnis. Saya mengerjakan beberapa bagian penting dalam pembuatan *company profile* ini. Dengan memperbarui berbagai macam fotonya dari mesin-mesin terbaru hingga fasilitas kantornya. Pada masa perkuliahan juga membahas *brand Identification*, *company profile* harus mencerminkan identitas merek perusahaan. Ini mencakup elemen-elemen seperti logo, warna, dan gaya penulisan yang konsisten dengan citra merek yang diinginkan.

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



3.4 Gambar pengembangan *Company Profile* perusahaan

Sumber : Olahan Penulis

#### 4. Membuat *Sales Order*

Pada kerja magang di PT.Anugerah Prima Printing, terdapat beberapa kerja minor yang dilakukan. Membuat *sales order* merupakan salah satu tugas minor yang dilakukan. *Sales order*, atau dalam bahasa Indonesia disebut sebagai "pesanan penjualan," adalah dokumen yang dibuat oleh perusahaan atau penjual sebagai tanggapan atas permintaan pembelian dari pelanggan. *Sales order* mengandung informasi terkait produk atau jasa yang dipesan oleh pelanggan, jumlah, harga, syarat pembayaran, dan detail lainnya yang diperlukan untuk memproses dan melaksanakan pesanan. Dengan membuat *sales order*, penulis menerapkan *customer relation* dengan strategi personalisasi pelayanan yang menyesuaikan pesanan sesuai dengan kebutuhan individu perusahaan tersebut.

customer_name	item_code	item_name	uom	qty	qty_complite	qty_outstanding
PT. KINO INDONESIA TSK	FGLSTK0268	STC PNTIP PCH NIE SLEEK HW STRAWBERRY CHD (PM56HH28802404003)	PCS	50.000	-	50.000
PT. KINO INDONESIA TSK	FGLSTK0295	STC PNTIP PCH NIE S.FHW REFRESHING CDH (PM56HH283803162506)	PCS	10.000	-	10.000
PT. KINO INDONESIA TSK	FGLSTK0499	STC PNTIP FR BLR EHV MD HT 8 CAP SPAIN (PM56TC087701130000)	PCS	16.000	-	16.000
PT. KINO INDONESIA TSK	FGLSTK0507	STC PNTIP FR BLR EHV MD NC 8 CAP SPAIN (PM56TC087709510000)	PCS	5.000	-	5.000
PT. KINO INDONESIA TSK	FGLSTK0508	STC PNTIP BC BLR EHV MD NC 8 CAP SPAIN 2 (PM56TC087709510047)	PCS	5.000	-	5.000
PT. KINO INDONESIA TSK	FGLSTK0478	STC NMT SPHC INNERBOX COPPER HAZEL (PM56TC253100560025)	PCS	15.000	-	15.000
PT. KINO INDONESIA TSK	FGLSTK0479	STC QR CODE BPDM SPHC TB COPPER HAZEL (PM56TC253100560252)	PCS	15.000	-	15.000
PT. KINO INDONESIA TSK	FGLSTK0407	STC NMT SPHC INNERBOX N. BLACK (PM56TC253101650255)	PCS	15.000	-	15.000
PT. KINO INDONESIA TSK	FGLSTK0391	STC QR CODE BPDM SPHC TB N. BLACK (PM56TC253101650256)	PCS	15.000	-	15.000
PT. KINO INDONESIA TSK	FGLSTK0410	STC NMT SPHC INNERBOX (PM56TC253000220103)	PCS	20.000	-	20.000
PT. KINO INDONESIA TSK	FGLSTK0389	STC QR CODE BPDM SPHC SCH (PM56TC253000220104)	PCS	20.000	-	20.000
PT. KINO INDONESIA TSK	FGLSTK0387	STC QR CODE BPDM SPHC BTL DEV 4% (PM56TC253101850004)	PCS	10.000	-	10.000
PT. KINO INDONESIA TSK	FGLSTK0385	STC QR CODE BPDM SPHC BTL DEV 6% (PM56TC253101850006)	PCS	30.000	8.718	21.282
PT. KINO INDONESIA TSK	FGLSTK0388	STC QR CODE BPDM SPHC BTL DEV 12% (PM56TC253001850012)	PCS	15.000	-	15.000
PT. KINO INDONESIA TSK	FGLSTK0416	STC PNTIP BC BLR 8 CAP EHV LADY SHINY (PM56TC087707620002)	PCS	5.000	-	5.000

3.5 Gambar *Sales order* pada PT KINO INDONESIA TBK

Sumber: Anugerah Prima Printing



5. Membuat *pre order* dan penawaran harga

Dalam pelaksanaan magang ini, penulis juga mengerjakan beberapa *pre order*, *Pre-order* adalah istilah yang digunakan dalam dunia bisnis untuk merujuk pada proses pemesanan atau pembelian produk sebelum produk tersebut benar-benar tersedia atau diluncurkan secara resmi ke pasar. Kemudian penulis juga membuat penawaran harga, Penawaran harga adalah proposal atau tawaran yang diajukan oleh sebuah perusahaan atau individu kepada calon pelanggan atau mitra bisnis sebagai permintaan untuk membeli produk atau jasa. Dalam konteks bisnis, penawaran harga merupakan langkah awal dalam proses negosiasi dan pembuatan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Dengan menerapkan konsep *customer relationm* diharapkan proses *pre order* dan penawaran harga dapat memberikan komunikasi yang efektif. Dalam hubungan bisnis, hubungan antara pelanggan sangat dibutuhkan, dari penawaran harga dan komunikasi yang efektif dapat menimbulkan hubungan yang baik bagi perusahaan maupun *customer*.

Kepada Yth,									
PT. Bina Karya Prima									
Perihal : Surat Penawaran Harga									
No. : 028-APP/X/2023									
Dengan Hormat,									
Dengan ini kami mengajukan penawaran harga cetakan dengan spesifikasi sebagai berikut:									
NO	Nama Item	Ukuran (mm)	Material	Finishing	Priat	Supply	Qty	Uom	Harga /pes excl PPN
1	ST SHINGUI GLOW SPA 119 ML (SIBGO, HONEY ,CICA)	141X131 MM	PE CLEAR	UV FARNISH, VARNISH JERUK	SW	Roll	500.000	Pes	Rp. 425
2	ST SHINGUI GLOW SPA 260 ML (SIBGO, HONEY ,CICA)	177X162 MM	PE CLEAR	UV FARNISH, VARNISH JERUK	SW	Roll	150.000	Pes	Rp. 765
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Harga Belum Termasuk PPN 11%</li> <li>* Finco : Jabodetabek</li> <li>* Term Of Payment : Dp 50% , peluasan 14 hari setelah barang dikirim</li> <li>* Toleransi Pengiriman +/- 10 %</li> <li>* Penyerahan Barang Rejot Maksimal 1 Bulan dari Barang Dikirim</li> <li>* Kami Tidak Menertima Barang Rejot Jika Melebihi Batas Penyerahan Yang Telah Ditentukan</li> <li>* Harga Tidak Mengikat Sewaktu-waktu Dapat Berubah Dikarenakan Kondisi Kertas Yang Fluktuatif Cukup Besar</li> </ul>									

3.6 Contoh surat penawaran harga

Sumber: Anugerah Prima Printing

CUSTOMER	PT KINO									
ITEM PRODUK	ST. INSTANCE 60 ML 78X30									
QUANTITY	5,000 pcs		10,000 pcs		25,000 pcs		50,000 pcs			
UKURAN	78.0 30		78.0 30		78.0 30		78 30			
	0.0157 M2		0.0091 M2		0.0056 M2		0.0044 M2			
BAHAN	pp white + varnish				pp white + varnish		pp white + varnish			
	5 w roll									
FRONT	5W	840	440		210		130			
BACK	4W	790	415		200		125			
ALTERNATIF	RP/M2	QTY	%	QTY	%	QTY	%	QTY	%	
Qty		5,000		10,000		25,000		50,000		

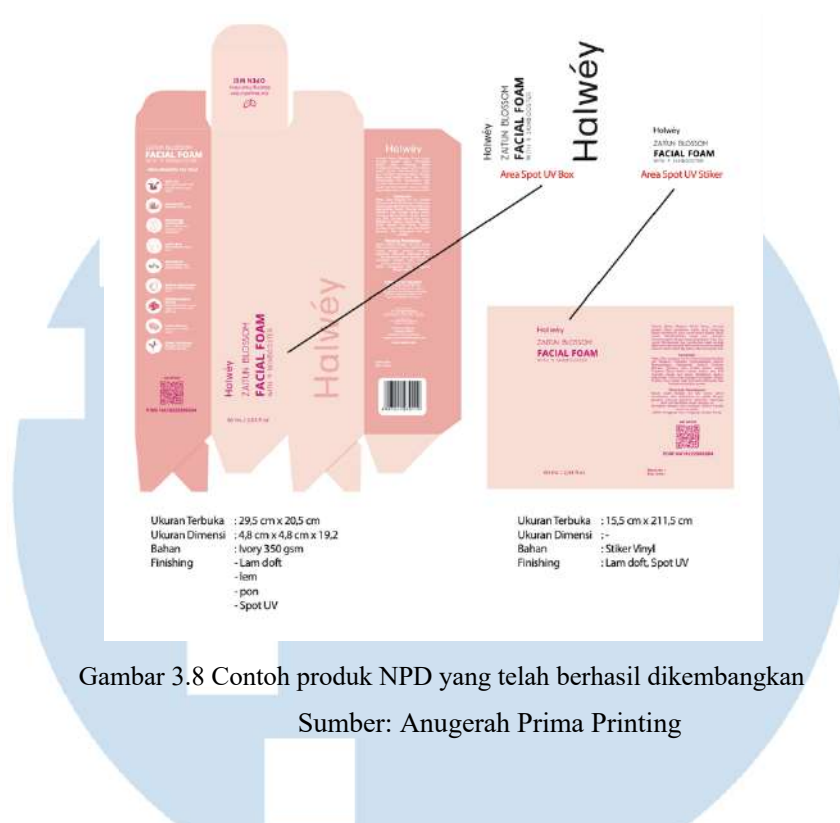
CUSTOMER	PT KINO INDONESIA TBK		
ITEM PRODUK	LABEL LARUTAN CAP KAKI TIGA 200 ML		
QUANTITY	500,000	PCS	
UKURAN	74	150	
		0	
ALTERNATIF	RP/M2	Rp	%
Qty		500,000	
Harga Jual / Pcs		74.0	100.0%

### 3.7 Contoh Pre Order perusahaan

Sumber: Anugerah Prima Printing

## 6. Melakukan NPD (*New Product Development*)

*New Product Development* (NPD), atau pengembangan produk baru, adalah serangkaian kegiatan dan proses yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk menciptakan, merancang, dan membawa produk atau jasa baru ke pasar. Tujuan utama dari *New Product Development* adalah menghasilkan produk yang memenuhi kebutuhan pelanggan, memiliki nilai tambah, dan dapat menghasilkan pendapatan yang signifikan bagi perusahaan. Hasil dari NPD yang telah berhasil dikembangkan oleh tim R&D perusahaan biasanya penulis memindahkan data-datanya di *excel* untuk dikembangkan dan dipromosikan. Menerapkan konsep *customer relation* dalam konsep manajemen keluhan, perusahaan Anugerah Prima Printing selalu mencari inovasi cetakan. Hal ini dapat menanggapi keluhan pelanggan dengan selalu mengembangkan hasil dari cetakan yang mereka pesan.



Gambar 3.8 Contoh produk NPD yang telah berhasil dikembangkan  
 Sumber: Anugerah Prima Printing

### 3.3 Kendala Yang Ditemukan

Selama kerja magang di PT Anugerah Prima Printing saya menemukan beberapa kendala yang saya hadapi. Berikut merupakan kendala-kendala yang saya hadapi :

- Media sosial

Hambatan yang saya hadapi dalam mengelola media sosial ini adalah keterbatasan keterampilan editing saya. Sebagai contoh, ketika supervisor mengharapkan kemampuan editing yang kompleks melalui aplikasi *Adobe Photoshop*, yang memerlukan tingkat keterampilan di atas rata-rata.

- *Content Planning*

Dalam menyusun perencanaan konten, penulis menghadapi hambatan berupa ketidaksetujuan atas perencanaan konten yang diajukan oleh supervisor. Ketika suatu konten tidak mendapatkan persetujuan dengan alasan tertentu, penulis mengalami kesulitan dalam melanjutkan pelaksanaan konten-konten lainnya.

- Pengembangan *company profile*

Tantangan yang muncul ketika mengembangkan profil perusahaan adalah ketergantungan pada informasi sejarah perusahaan yang hanya dapat diperoleh melalui langsung dari direktur perusahaan. Sebab, supervisor mungkin belum memiliki pemahaman mendalam tentang sejarah perusahaan jika mereka belum berkecimpung dalam perusahaan tersebut dalam jangka waktu yang lama.

- Pembuatan *sales order*

Hambatan yang dihadapi oleh penulis adalah prosedur yang harus diikuti ketika mengelola pesanan penjualan. Pesanan penjualan umumnya terjadi pada awal bulan, ketika pelanggan mengalami kehabisan bahan cetakan untuk produksi barang mereka.

- Pembuatan *pre order* dan Penawaran harga

Proses penawaran harga menjadi langkah awal sebelum masuk ke tahap *pre-order* dan *sales order*. Tantangan yang cukup signifikan dalam penawaran harga adalah keterlibatan beberapa divisi, terutama divisi keuangan yang memerlukan waktu untuk menyusun harga. Selanjutnya, pada tahap *pre-order*, kesulitan muncul ketika mencoba mentransfer data ke dalam format *excel* yang sudah ada.

- Pembuatan NPD (*New Product Development*)

Proses pengembangan produk baru atau *New Product Development* (NPD) menuntut tingkat ketelitian yang sangat tinggi. Pasalnya, hasil dari NPD umumnya diinput dalam bentuk kode ke dalam sistem. Maka dari itu, pelaksanaan tugas ini memerlukan tingkat konsentrasi yang maksimal.

### **3.4 Solusi Atas Kendala yang ditemukan**

Solusi atas kendala yang ditemukan oleh penulis ialah :

- Media sosial

Tantangan utama dalam aspek media sosial adalah kurangnya keterampilan dalam pengeditan. Saya secara aktif memperdalam pemahaman saya dengan menggunakan YouTube sebagai sumber referensi untuk mempelajari teknik editing yang kompleks. Selain itu, saya juga aktif berkomunikasi dengan beberapa teman yang memiliki keahlian dalam menggunakan Adobe Photoshop dan berbagai aplikasi lainnya.

- *Content Planning*

Kendala dalam *content planning* yaitu ketika sebuah konten tidak disetujui oleh supervisor. Dalam hal ini penulis mencari solusi yang cepat, dengan mengganti konten yang ingin diunggah sampai akhirnya disetujui oleh supervisor.

- Pengembangan *company profile*

Hambatan utama adalah mendapatkan informasi sejarah perusahaan yang perlu ditanyakan kepada direktur. Terkadang, mengatur waktu untuk berbicara atau bertemu langsung dengan direktur menjadi tantangan tersendiri. Sebagai solusi, saya berhasil memperoleh nomor *WhatsApp* dari direktur, memudahkan komunikasi dan memastikan kelancaran proses pengembangan *company profile*.

- Pembuatan *sales order*

Proses *sales order* melibatkan sejumlah langkah yang perlu diikuti dengan cermat. Penulis diberikan pengajaran secara bertahap untuk memasukkan data *sales order* oleh admin pemasaran, dan dengan kesabaran serta pembelajaran yang berkelanjutan, akhirnya penulis berhasil melaksanakan proses *sales order* tersebut.

- Pembuatan *pre order* dan penawaran harga

Meskipun terdapat keterkaitan antara pembuatan penawaran harga dengan kecepatan informasi dari divisi keuangan, solusi yang diambil adalah dengan menghadap langsung ke kantor keuangan untuk mendapatkan informasi harga yang sesuai. Harga tersebut kemudian dimasukkan ke dalam lembar *Excel* dan

dikirimkan langsung kepada konsumen. Pada tahap pre-order, penulis mendapatkan bimbingan dari admin pemasaran, memastikan bahwa setiap *pre order* diselesaikan dengan akurat dan tepat.

- Pembuatan NPD (*New Product Development*)

Pembuatan *New Product Development* (NPD) memang membutuhkan tingkat konsentrasi yang tinggi, mengingat data NPD diinput dalam bentuk kode. Saya harus memastikan konsentrasi penuh dalam menempatkan setiap kode dengan akurasi tinggi, dan menjaga agar tidak terjadi kesalahan dalam proses tersebut.

UMMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA