



### **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

Seperti yang ditunjukkan gambar 2.6 Kedudukan Penulis di Departement Pemasaran / Penjualan, Penulis berkoordinasi langsung dengan Pak Anton sebagai pembimbing lapangan serta dibantu oleh senior marketing yaitu Pak Dedy dan Ibu Dewi. Hampir semua kegiatan yang penulis lakukan berkoordinasi langsung dengan Pak Anton.

#### 3.2 Tugas yang dilakukan

Berikut beberapa tugas yang penulis lakukan selama menjalani program kerja magang di PT Global Artha Futures :

Tabel 3.1 Jenis Pekerjaan

Jenis Pekerjaan	Koordinasi
<b>Pengenalan Produk</b>	
Interview	Pak Junaidi
Training tentang perusahaan	Pak Virza
Training tentang emas	Pak Imam
Training tentang forex	Ibu Gini
Training software untuk trading	Pak Iwan
Melakukan Trading dengan demo	Pak Anton

account	
Training membaca indicator	Pak Anton
Training analisis pengaruh berita	Pak Anton
<b>Promosi</b>	
Membuat program promosi	Pak Anton
<b>Administrasi</b>	
Mencari database	Pak Anton
Mengatur appointment	Pak Anton
Membuat laporan harian	Pak Anton
Mencatat pergerakan harga emas	Pak Anton
<b>Telemarketing</b>	
Telemarketing	Pak Anton
Follow up customer	Pak Anton

### 3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

#### 3.3.1 Proses Pelaksanaan

Selama proses pelaksanaan kerja magang penulis hanya melakukan sebagian saja dari strategi yang ada. Berikut paparan pekerjaan yang dilakukan penulis selama proses kerja magang.

#### **Pengenalan Produk**

##### *1. Interview*

Penulis di *interview* dengan bapak Junaidi saat melamar untuk melakukan magang. *Interview* berjalan santai dan pertanyaan yang

dilontarkan lebih bersifat umum sehingga penulis dapat menjawab dengan baik.

## 2. *Training* tentang perusahaan

Penulis diberi training oleh bapak Virza mengenai perusahaan Global Artha Futures. Mulai dari sejarah singkat perusahaan, legalitas perusahaan serta produk apa yang dijual perusahaan tersebut.

## 3. *Training* tentang emas

Setelah diberi training tentang perusahaan, penulis kemudian di training oleh bapak Imam mengenai produknya yaitu emas online. Penulis ditraining tentang apa saja keuntungan dalam bisnis ini, bagaimana cara melakukan *trading*, kondisi serta persyaratan dalam perdagangan emas dan pelayanan dan fasilitas apa saja yang diberikan.

## 4. *Training* tentang Forex

Selain di *training* tentang *trading* emas online, penulis juga diberi wawasan lebih tentang *forex* oleh ibu Gini. Disini penulis diajarkan tentang apa itu *forex*, jenis – jenis *forex*, cara menghitung keuntungan atau kerugian dan kelebihanannya dibandingkan saham atau *trading* emas.

## 5. *Training software* untuk *trading*

Untuk melakukan *trading* emas online diperlukan *software* untuk *trading*. Penulis dikenalkan tentang *software* tersebut oleh bapak Iwan, seperti bagaimana cara menginstalnya, bagaimana cara

menjalankannya, serta bagaimana cara melakukan transaksi dengan software tersebut.

#### 6. Melakukan *trading* dengan *demo account*

Setelah diperkenalkan dengan *software*nya penulis kemudian ditugaskan oleh bapak Anton untuk melakukan *trading* dengan *software* tersebut menggunakan *demo account*. Hal ini dimaksudkan agar penulis lebih mengerti tentang *software* tersebut.

#### 7. *Training* membaca *indicator*

Dalam melakukan *trading* diperlukan *indicator* atau bantuan agar transaksi yang kita lakukan tidak rugi. Disini bapak Anton memberikan penulis beberapa penjelasan tentang beberapa *indicator* yang biasa digunakan serta cara menggunakannya atau membacanya.

#### 8. *Training* analisis pengaruh berita

Pergerakan harga emas terjadi karena beberapa faktor dan untuk itu penulis diberi *training* kembali oleh bapak Anton mengenai berita – berita luar negeri yang dapat mempengaruhi harga emas.

### **Promosi**

#### 1. Membuat program promosi

Penulis oleh bapak Anton diminta untuk membuat program promosi yang sudah dijalankan oleh bapak Anton beberapa waktu lalu. Promosinya berupa hadiah langsung yang dimana desainnya penulis yang buat dibawah arahan bapak Anton.

## Administrasi

### 1. Mencari *database*

Untuk melakukan telemarketing yang pertama dibutuhkan adalah telepon dan data yang akan ditelpon. Untuk itu penulis diminta untuk mencari *database* sendiri oleh bapak Anton, sehingga penulis dapat melakukan telemarketing dengan data sendiri.

### 2. Mengatur *Appointment*

Sesudah mendapatkan *appointment* penulis harus mengatur hal – hal yang diperlukan agar bapak Anton dapat melakukan kunjungan *appointment*. Hal tersebut seperti membooking mobil kantor untuk digunakan *appointment*, mengatur hari dan jam dengan klien, mencatat alamat lengkap klien, mengkonfirmasi klien untuk hari yang sudah ditentukan.

### 3. Membuat laporan harian

Laporan harian yang dibuat oleh penulis sebenarnya tidak formal, penulis hanya mencatat hasil yang penulis dapat dari telemarketing yang penulis jalankan dan hasilnya secara lisan disampaikan ke bapak Anton.

### 4. Mencatat pergerakan harga emas

Setiap pagi selalu diadakan *briefing* tentang apa yang terjadi kemarin serta apa yang akan terjadi hari ini. Hal tersebut meliputi spesifikasi harga emas kemarin, berita apa saja yang membuat harga emas bergerak kemarin, prediksi harga emas hari ini, serta berita apa saja yang akan mempengaruhi harga emas hari ini.

## Telemarketing

### 1. Telemarketing

Telemarketing merupakan tugas utama yang penulis lakukan selama proses magang. Disini penulis belajar untuk bagaimana cara menawarkan barang melalui telepon, bagaimana cara menghadapi pertanyaan konsumen.

### 2. *Follow up customer*

Selain melakukan telemarketing penulis juga harus mem*follow up customer* yang pernah penulis telepon namun belum berminat atau minta ditelpon kembali dihari tertentu.

### 3.3.2 Kendala Yang Ditemukan

Dalam melakukan proses kerja magang penulis pasti menghadapi beberapa kendala . Berikut beberapa kendala yang ditemukan penulis selama proses kerja magang.

### Pengenalan Produk

Dalam pengenalan produk penulis sedikit mengalami masalah untuk mengerti semua yang diajarkan seperti apa itu *trading* emas, apa itu forex, bagaimana cara melakukan *tradingan* dengan *software* serta berita yang akan mempengaruhi harga emas karena hal tersebut cukup baru bagi penulis.

## Promosi

Dalam hal ini penulis tidak menemukan kendala yang berarti karena penulis langsung diberi arahan oleh bapak Anton sehingga program yang dibuat penulis sesuai dengan keinginan bapak Anton.

## Administrasi

- Dalam mencari data penulis mencarinya melalui internet serta koran dan tidak ada kendala yang berarti yang dihadapi penulis.
- Untuk membuat *appointment* kendala yang ditemukan adalah meyakinkan klien agar mau bertemu dengan bapak Anton untuk memberikan penjelasan mengenai apa itu trading emas online, serta mengatur jadwal dengan klien yang kadang klien tersebut tidak bisa saat itu.
- Dalam membuat laporan harian penulis tidak mengalami kendala karena laporan yang penulis berikan kepada bapak Anton dilakukan secara lisan.
- Untuk pencatatan pergerakan harga emas penulis tidak mengalami kendala karena hal tersebut sudah diberikan dalam briefing pagi yang di pimpin oleh tim analis. Sehingga penulis tinggal mencatat apa yang dibicarakan oleh analis.

## **Telemarketing**

Dalam melakukan telemarketing penulis cukup banyak mengalami kendala karena memang hal tersebut tidak mudah. Beberapa kendala yang penulis alami seperti pengetahuan penulis tentang perusahaan lain sejenis yang kurang, grogi saat melakukan telemarketing dan klien yang tidak nyaman.

### **3.3.3 Solusi Atas Kendala Yang Ditemukan**

Kendala yang penulis hadapi selama proses kerja magang dapat penulis atasi dengan baik lewat bantuan bimbingan bapak Anton serta rekan – rekan yang ada di Global Artha Futures. Berikut solusi atas masalah yang penulis hadapi selama proses kerja magang.

#### **Pengenalan Produk**

Dalam hal ini penulis selalu di bantu oleh bapak Anton serta rekan – rekan yang ada dalam upaya untuk memahami perdagangan emas secara online beserta seluk beluknya. Selain itu penulis juga mempelajari hal tersebut melalui internet agar dapat lebih mengerti tentang perdagangan emas secara online.

#### **Promosi**

Selama proses pembuatan program promosi kendala yang dihadapi penulis dapat diselesaikan dengan baik lewat arahan bapak Anton selama proses tersebut. Sehingga penulis bisa langsung menanyakan jika ada sesuatu yang kurang jelas kepada bapak Anton.

## **Administrasi**

Dalam hal ini penulis selalu diberi arahan oleh bapak Anton dalam melakukan tugas serta dibantu oleh rekan – rekan yang ada sehingga masalah bisa terselesaikan dengan baik. Karena memang untuk mengatasi masalah tersebut lebih banyak kepada pengalaman kita dalam bekerja dibidang tersebut. Sehingga rekan – rekan yang sudah lebih lama bekerja dari penulis dapat membagi pengalamannya untuk mengatasi masalah yang penulis hadapi karena masalah tersebut sudah mereka hadapi saat awal bekerja.

## **Telemarketing**

Jika penulis mengalami masalah ketika melakukan telemarketing rekan – rekan yang ada pasti langsung membantu penulis sehingga penulis bisa langsung menyelesaikan masalah yang ada. Selain itu dalam menghadapi kendala dalam melakukan telemarketing penulis harus tetap pantang menyerah dalam mendapatkan klien jika ada klien yang bersikap kurang menyenangkan kepada penulis.

### **3.4 Pemahaman Mengenai Keefektifan Telemarketing Dalam Strategi Pemasaran dan Pengaruhnya Terhadap Kesuksesan Strategi Pemasaran**

Selama melakukan proses kerja magang penulis mendapat beberapa pemahaman berdasarkan pengalaman yang penulis dapatkan. Antara lain mengenai keefektifan telemarketing sebagai strategi pemasaran dalam memasarkan produk perdagangan

emas secara online serta pengaruhnya terhadap kesuksesan strategi pemasaran PT Global Artha Futures. Mengingat produk yang dijual berupa *future* tentu dalam melakukan strategi pemasaran pasti akan berbeda dengan produk lainnya. Dalam hal ini strategi yang dipakai adalah telemarketing.

Berdasarkan pengalaman penulis strategi telemarketing cukup efektif karena melalui telemarketing kita bisa mendapatkan beberapa hal yaitu kita bisa tahu profil klien kita, kita bisa memberikan pengenalan produk kepada klien kita, biayanya relatif murah, serta waktu yang dibutuhkan tidak banyak.

Lewat telepon kita bisa mendapatkan profil klien kita seperti jenis pekerjaannya, sudah tahu atau belum mengenai produk perdagangan emas secara online ini dan jika belum kita dapat memberikan pengenalan produk secara singkat kepada klien kita.

Biaya yang dikeluarkan pun relatif murah karena hanya bermodalkan pulsa untuk menelpon. Jika dibandingkan dengan kita harus memasang iklan di TV atau memasang *billboard* atau membuka stand di mall.

Dilihat dari segi waktu, untuk melakukan satu kali telemarketing rata – rata waktu yang dibutuhkan sekitar 3-5 menit jika klien tidak terlalu tertarik dan jika klien cukup tertarik bisa sampai 10-15 menit. Bila dilihat dari jumlah jam kerja perhari yaitu sekitar 8 jam dan kita mengambil hanya 5 jam saja untuk waktu yang benar – benar dipakai untuk melakukan telemarketing kita bisa menelpon sekitar 60 orang setiap harinya.

Melalui telemarketing kita bisa memberikan pengenalan mengenai produk kita serta pengenalan mengenai perusahaan yang tentunya akan sangat membantu dalam strategi pemasaran lainnya karena klien sudah punya sedikit gambaran mengenai perusahaan dan produk yang ditawarkan.

