



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 praktek kerja magang yang penulis lakukan di PT. Barindo Surya Aryatama, penulis ditempatkan di divisi marketing sebagai *marketing executive* dan langsung dibawah oleh direktur utama sekaligus pembimbing lapangan dari penulis. Tugas utama dari penulis adalah memasarkan dan menjual produk yang berupa printer gelang pasien *Zebra Wristband Printer HC-100* yang dilakukan dengan cara mencari data base rumah sakit dan mencari calon–calon konsumen disekitar Tangerang, mengirimkan surat penawaran, mengadakan demo produk, baik berupa *software* maupun *hardware* yang dijual oleh PT. Barindo Surya Aryatama, serta menyiapkan dan mengecek kelengkapan produk yang akan dikirim ke konsumen.

3.2. Tugas yang Dilaksanakan.

Tugas–tugas yang selama kurang lebih 9 minggu penulis lakukan selama praktek kerja magang dijabarkan di bawah ini :

- 1) Minggu ke-1 :
 - a) Pendalaman Produk dan harga serta Hak dan Kewajiban yang diterima oleh penulis.
 - b) Pelatihan strategi-strategi marketing yang berguna bagi penulis untuk menawarkan produk baik melalui telepon ataupun bertemu secara langsung.
 - c) Mencari dan *visit* ke berbagai calon konsumen di kawasan Gading Serpong.
- 2) Minggu ke-2 :
 - a) Membuat surat penawaran ke RS di Jakarta dan Tangerang.
 - b) *Visit* dan memberikan surat penawaran ke RS di Tangerang.

- 3) Minggu ke-3 :
 - a) Memfollow-up RS yang sudah diberikan surat penawaran.
 - b) Mencari *data base* RS didaerah Bogor, Bekasi, dan pulau jawa baik melalui internet atau bertanya langsung ke pihak RS melalui telepon.
- 4) Minggu ke-4 :
 - a) Mengikuti *Event* Perdhaki.
 - b) Memfollow-up konsumen dari *event* Perdhaki.
 - c) Mempelajari produk *Wristband Printer* HC-100 dan cara presentasi yang baik ke RS.
- 5) Minggu ke-5 :
 - a) Demo Produk *Wristband Printer* HC-100 ke RSUD Cengkareng.
 - b) Membuat janji demo dengan calon RS konsumen lainnya.
- 6) Minggu ke-6 :
 - a) Demo produk *Wristband Printer* HC – 100 ke RS Uki Cawang.
 - b) Mencari *data base* RS di luar Jabodetabek.
 - c) Mencari tahu kepala pembelian dan pihak yang terkait dengan penawaran produk.
- 7) Minggu ke- 7 :
 - a) Demo ke RSAB Asih Tangerang.
 - b) Memfollow-up hasil dari RS yang sudah didemo.
 - c) Membuat surat penawaran ke RS yang tertarik.
- 8) Minggu ke- 8 :
 - a) Presentasi ke RS Harum Jakarta Timur.
 - b) Menyiapkan barang dan mengecek kelengkapan produk yang akan dikirim ke konsumen serta menghitung sisa stok barang.
- 9) Minggu ke-9 :
 - a) Presentasi ke RS Kusta Sitanala Tangerang.
 - b) Merapikan seluruh *data base* rumah sakit diseluruh Indonesia.

3.3. Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1. Proses Pelaksanaan

- 1) Pendalaman produk, harga, dan hak serta kewajiban penulis

Semua *marketing executive* di PT Barindo Surya Aryatama pada awal pelaksanaan kerja magang diberikan penjelasan secara singkat mengenai produk-produk apa saja yang dijual dan berapa harga yang ditawarkan kepada konsumen. Penulis juga dijelaskan mengenai jam kerja serta komisi yang penulis terima apabila berhasil menjual produk. Penulis mendapatkan besaran komisi yang terbagi menjadi 3:

- a) Penjualan *hardware* sebesar Rp. 100.000,- setiap hardware yang terjual
- b) Penjualan *consumable hardware* sebesar 1% dari total penjualan sebelum pajak setiap *consumable hardware* yang terjual
- c) Penjualan *Software* sebesar 1% dari pembayaran pertama dari nilai kontrak sebelum pajak apabila *software* terjual.

Seluruh komisi yang diterima oleh penulis akan diberikan pada akhir bulan bersamaan dengan *fee* yang diterima oleh penulis.

- 2) Pelatihan mengenai strategi-strategi dalam menawarkan produk yang dijual baik melalui telepon atau bertemu secara langsung

Pelatihan dilakukan secara langsung oleh direktur utama dari PT Barindo Surya Aryatama. Penulis diajarkan bagaimana cara memulai dan pemilihan kata yang tepat untuk mengawali pembicaraan melalui telepon. Selain itu penulis juga dijelaskan bagaimana cara kita berpenampilan dan bersikap ketika bertemu secara langsung dengan calon konsumen.

- 3) Mencari dan visit ke berbagai calon konsumen disekitar kawasan Gading Serpong

Penulis diberikan penjelasan mengenai *target market* dari produk yang dijual oleh PT Barindo Surya Aryatama dan calon konsumen mana yang kiranya memiliki peluang besar akan membeli produk dari PT Barindo Surya Aryatama. Setelah diberikan penjelasan singkat, penulis ditugaskan untuk berkeliling menghampiri *target market* untuk mencari konsumen dan menawarkan brosur serta memberikan penjelasan singkat mengenai produk yang ditawarkan.

- 4) Membuat dan mengirimkan surat penawaran secara langsung atau melalui jasa pengiriman ke daerah Jakarta dan Tangerang

Penulis membuat surat penawaran yang ditujukan kepada calon konsumen sesuai *data base* dari perusahaan dengan format surat yang telah ditetapkan oleh PT Barindo Surya Aryatama. Setelah surat selesai dibuat penulis diberikan kesempatan untuk langsung menghampiri RS di Tangerang dan memberikan surat penawaran tersebut kepada direktur RS dan menggali informasi lebih dalam mengenai RS tersebut. Informasi yang diwajibkan untuk penulis ketahui adalah kepala bagian pembelian/pengadaan barang, jumlah pasien rawat inap, dan jumlah ranjang.

- 5) Mencari *data base* calon konsumen dan menindak lanjuti penawaran yang telah diberikan kepada calon konsumen

Setelah 1 minggu surat penawaran dikirimkan penulis menelpon untuk menanyakan tanggapan mengenai produk yang ditawarkan serta mengajukan presentasi produk kepada bagian yang terkait. Setelah seluruh *data base* selesai penulis kirimkan surat penawaran dan tindak lanjuti, penulis diberikan tugas untuk mencari *data base* calon konsumen baru dan mencari tahu dengan siapa atau bagian apa yang bisa penulis hubungi. Penulis mencari *data base* calon

konsumen dari internet dan situs-situs pemerintah yang menyediakan informasi tentang rumah sakit di seluruh Indonesia.

6) Mengikuti *event* Perdhaki

Pada periode ini penulis mengikut *event* Perdhaki yang ke-40 tahun yang diadakan mulai dari tanggal 20-22 Juni 2012, Perdhaki adalah rapat tahunan antara rumah sakit Katholik di seluruh Indonesia. PT Barindo Surya Aryatama beruntung mendapatkan salah satu stand pada bazar yang diadakan pada event tersebut, dan penulis mendapatkan tugas untuk membagikan brosur, mencatat data calon konsumen, dan menunjukkan hasil dari printer gelang pasien HC-100 ke peserta yang mengunjungi stand PT Barindo Surya Aryatama.

7) Mengatur jadwal presentasi dan presentasi produk kepada calon konsumen yang telah membuat janji

Penulis berkesempatan beberapa kali mempresentasikan produk printer gelang pasien HC-100 bersamaan dengan direktur utama PT Barindo Surya Aryatama selaku pembimbing lapangan penulis. Pada setiap presentasi yang dilakukan, penulis bertugas sebagai operator yang menjalankan printer gelang pasien dan notulen setiap pembicaraan yang terjadi antara direktur utama tempat penulis bekerja dengan calon konsumen yang biasanya adalah direktur utama rumah sakit, wakil direktur rumah sakit, kepala bagian pengadaan, serta kepala keperawatan dimana printer gelang pasien berhubungan dengan keempat bagian tersebut.

3.3.2. Kendala yang Ditemukan

1) Pengetahuan mengenai produk dan harga

Kendala yang penulis sering hadapi pada awal pelaksanaan kerja magang adalah banyaknya produk selain printer gelang pasien yang ditawarkan serta barang *consumable*-nya. Selain itu pemberian harga juga terkadang berbeda sesuai dengan kuantiti yang diinginkan pembeli, dengan kendala yang dihadapi seperti

itu penulis terkadang terlambat dalam memberikan informasi harga yang tepat karena harus berdiskusi terlebih dahulu dengan teman sekantor penulis atau direktur utama dimana penulis bekerja

2) Menawarkan produk melalui telepon

Pada awal pelaksanaan kerja magang penulis masih mengalami kesulitan ketika mengawali pembicaraan melalui telepon karena lawan bicara penulis di telepon tidak pernah penulis kenal dan juga tidak pernah penulis jumpai sehingga penulis kesulitan dalam memahami kondisi dan karakter lawan bicara penulis melalui telepon.

3) Pengaturan jadwal presentasi produk

Selama pelaksanaan kerja magang penulis tidak pernah melakukan presentasi produk secara sendiri, penulis selalu didampingi direktur utama penulis sebagai pembimbing lapangan dan pembicara. Masalah yang dihadapi oleh penulis adalah kepadatan jadwal dari direktur utama penulis dan mencocokkannya dengan jadwal presentasi yang diajukan oleh rumah sakit.

4) Melakukan penjualan produk HC-100

Selama melaksanakan kerja magang penulis sangat kesulitan dalam menjual produk HC-100. Alasan calon konsumen enggan untuk membeli printer gelang pasien HC-100 karena di Indonesia belum adanya kesadaran mengenai *patient safety* dan masih menggunakan gelang pasien konvensional yang ditulis dengan spidol atau pulpen, kendala lainnya adalah biaya yang akan dikeluarkan rumah sakit akan menjadi lebih mahal di bandingkan dengan gelang pasien konvensional.

3.3.3. Solusi atas Kendala yang Ditemukan

1) Pengetahuan mengenai produk dan harga

Untuk mengatasi kendala yang penulis temukan, penulis diberikan catatan mengenai harga minimum yang ditawarkan kepada calon konsumen dan harga dapat dinaikan sesuai dengan yang penulis inginkan. Penulis juga dijelaskan mengenai besaran diskon yang diberikan apabila pembelian dalam jumlah banyak.

2) Menawarkan produk melalui telepon

Kendala dalam berbicara melalui telepon dapat penulis atasi dengan cara berdiskusi dengan direktur utama tempat penulis bekerja dan mendapatkan masukan mengenai cara menjawab. Selain itu dengan semakin seringnya penulis melakukan penawaran melalui telepon penulis menjadi terbiasa dan dapat memahami karakter lawan bicara melalui telepon

3) Pengaturan jadwal presentasi produk

Kendala ini dapat diatasi oleh penulis dengan membuat janji presentasi jauh-jauh hari dan meminta pihak rumah sakit untuk menginformasikan mengenai apabila terjadi pembatalan janji mohon disampaikan satu hari sebelumnya.

4) Melakukan penjualan produk HC-100

Kendala ini dapat diatasi oleh penulis dengan melakukan penjualan pada acara event perdhaki, karena target market dari produk HC-100 terbatas pada industri rumah sakit penulis menyarankan PT Barindo Surya Aryatama untuk ikut serta dalam event atau expo yang berkaitan dengan industri rumah sakit. Salah satunya dengan menghadiri Hostpital Expo pada awal bulan November 2012.