



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 Indojakarta Motor Gemilang cabang Cipondoh, penulis ditempatkan pada divisi *marketing*, dibimbing oleh Bapak Dennis Purnama yang menjabat sebagai Koordinator *Marketing*. Tugas utama dari penulis adalah memasarkan *brand* Suzuki secara langsung pada konsumen dengan memberikan informasi yang selengkap – lengkapnya mengenai produk dari Suzuki. Menjadi tenaga penjualan dalam *event* penjualan yang diadakan oleh PT Indojakarta Motor Gemilang juga menjadi tugas dari penulis.

Selama proses praktek kerja magang berlangsung penulis berkoordinasi langsung dengan tim penjualan I (pertama) yang dibimbing langsung oleh Bapak Dennis Purnama. Tim penjualan dibagi menjadi 2 yaitu tim pertama dan tim kedua, urutan nomor tim ini tidak menandakan bahwa tim pertama lebih baik dibandingkan dengan tim kedua melainkan hanya digunakan sebagai diferensiasi.

Pada awal berjalannya proses praktek kerja magang, penulis mendapatkan *training* yang digunakan untuk memberikan wawasan tentang produk yang dijual, namun karena banyaknya informasi detil produk yang harus diingat maka penulis tidak dapat mengingat semua detil produk. Bapak Dennis membuat solusi agar penulis dapat diberikan pengarahan langsung sambil bekerja dimana ketika penulis melayani konsumen dan

merasa tidak bisa menjawab, maka diperbolehkan untuk bertanya kepada para *sales* senior yang sudah lebih mengerti tentang detil masing – masing produk.

Penulis juga mendapatkan arahan langsung dari Bapak Dennis ketika beliau sedang mengawasi *event* penjualan. Pada saat penulis mulai berinteraksi dengan calon konsumen, Bapak Dennis selaku pembimbing lapangan langsung mendampingi penulis dan memberikan bantuan untuk menjawab pertanyaan dari para calon konsumen.

Pada proses berjalannya praktek kerja magang ini, tim dari penjualan I (pertama) sangat mendukung karena mereka tidak memandang para rekannya sebagai pesaing melainkan sebagai teman untuk memajukan perusahaan. Dengan lingkungan yang sangat mendukung, penulis mendapatkan banyak sekali ilmu baru dan pelajaran baru mengenai detil produk.

PT Indojakarta Motor Gemilang tidak hanya berkoordinasi dengan rekan sesama tim melainkan dengan tim pesaing yaitu para *sales* dari PT MISU. PT MISU bekerjasama dengan PT Indojakarta Motor Gemilang untuk mengadakan *event* penjualan yang berlokasi di mall. Para *sales* dari PT MISU sendiri bersifat kompetitif namun saling mendukung dimana mereka sering melakukan *sharing knowledge* dengan para *sales* dari PT Indojakarta Motor Gemilang.

3.2 Tugas yang Dilaksanakan

Tugas-tugas yang dilaksanakan selama kurang lebih 8 minggu yang dilakukan oleh penulis selama praktek kerja magang berlangsung akan dijabarkan di bawah ini :

1) Minggu ke-1:

Pada minggu pertama penulis dikenalkan tentang *product knowledge* dari motor Suzuki dan proses pengenalan ini dilakukan melalui *training* dan *briefing* yang dilakukan oleh pembimbing lapangan yaitu Bapak Dennis Purnama. Penulis juga sudah mulai menjadi tenaga penjualan pada *event* penjualan yang sudah ditetapkan dan juga di *dealer* cabang Cipondoh.

2) Minggu ke-2:

Pada minggu kedua penulis melakukan kegiatan promosi dengan berkeliling di wilayah sekitar Cipondoh untuk melakukan penyebaran brosur ke rumah warga dengan tujuan untuk mendekatkan masyarakat sekitar Cipondoh dengan merek Suzuki. Penulis juga kembali menjadi tenaga penjualan pada *event* yang lokasinya sudah ditetapkan dan juga melakukan kegiatan penjualan di *dealer* cabang Cipondoh.

3) Minggu ke-3:

Pada minggu ketiga penulis *full time* menjadi tenaga penjualan pada *event* yang lokasinya sudah ditetapkan dan juga melakukan kegiatan penjualan di *dealer* cabang Cipondoh. Penulis melakukan berbagai macam promosi seperti membagikan brosur untuk para calon konsumen dan juga proses administrasi seperti mencatat nama dan nomor telepon calon konsumen. Penulis juga menerima telepon dari para calon konsumen yang bertanya seputar spesifikasi motor.

4) Minggu ke-4:

Pada minggu keempat penulis *full time* menjadi tenaga penjualan pada *event* yang lokasinya sudah ditetapkan dan juga melakukan kegiatan penjualan di *dealer* cabang Cipondoh. Penulis melakukan berbagai macam promosi seperti membagikan brosur untuk para calon konsumen dan juga proses administrasi seperti mencatat nama dan nomor telepon calon konsumen. Penulis juga menerima telepon dari para calon konsumen yang bertanya seputar spesifikasi motor.

5) Minggu ke-5:

Pada minggu kelima penulis *full time* menjadi tenaga penjualan pada *event* yang lokasinya sudah ditetapkan dan juga melakukan kegiatan penjualan di *dealer* cabang Cipondoh. Penulis melakukan berbagai macam promosi seperti membagikan brosur untuk para calon konsumen dan juga proses administrasi seperti mencatat nama dan nomor telepon calon konsumen. Penulis juga menerima telepon dari para calon konsumen yang bertanya seputar spesifikasi motor.

6) Minggu ke-6:

Pada minggu keenam penulis penulis *full time* menjadi tenaga penjualan pada *event* yang lokasinya sudah ditetapkan dan juga melakukan kegiatan penjualan di *dealer* cabang Cipondoh. Penulis melakukan berbagai macam promosi seperti membagikan brosur untuk para calon konsumen dan juga proses administrasi seperti mencatat nama dan nomor telepon calon konsumen.

7) Minggu ke-7:

Pada minggu ketujuh penulis *full time* menjadi tenaga penjualan pada *event* yang lokasinya sudah ditetapkan dan juga melakukan kegiatan penjualan di *dealer* cabang Cipondoh. Penulis melakukan berbagai macam promosi seperti membagikan brosur untuk para calon konsumen dan juga proses administrasi seperti mencatat nama dan nomor telepon calon konsumen.

8) Minggu ke-8:

Pada minggu kedelapan penulis *full time* menjadi tenaga penjualan pada *event* yang lokasinya sudah ditetapkan dan juga melakukan kegiatan penjualan di *dealer* cabang Cipondoh. Penulis melakukan berbagai macam promosi seperti membagikan brosur untuk para calon konsumen dan juga proses administrasi seperti mencatat nama dan nomor telepon calon konsumen. Penulis juga mendapatkan kesempatan untuk melakukan rapat dengan kepala cabang Suzuki lainnya. Minggu kedelapan ini juga adalah minggu terakhir proses praktek kerja magang berlangsung untuk penulis.

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan

1) *Product Knowledge:*

a. Mempelajari bagaimana cara menyapa calon konsumen:

Pada hari pertama menjaga lokasi *event*, penulis merasa kebingungan karena sebelumnya penulis belum pernah sama sekali menjadi *sales* yang harus bisa menyapa calon konsumen dan memberikan brosur, maka penulis diajarkan oleh para anggota tim

lainnya bagaimana cara menyapa konsumen dengan baik dan sebenarnya sangat mudah. Anggota tim mengajarkan cara termudah untuk membagikan brosur adalah dengan kata “Silahkan Bapak/Ibu dilihat dulu”.

- b. Mempelajari spesifikasi masing – masing varian motor yang diproduksi oleh Suzuki:

Tentu saja tidak mudah untuk mempelajari dan menghafal semua spesifikasi motor karena sebelumnya penulis tidak memiliki pengalaman sama sekali dalam dunia mesin. Penulis terus menerus mendengarkan anggota lain ketika mereka mencoba menjelaskan ke calon konsumen sehingga penulis tau bagaimana caranya menjawab rasa keingintahuan konsumen dengan baik.

- c. Mendengarkan arahan dari koordinator Bapak Dennis untuk mengetahui diskon maksimal untuk masing – masing jenis motor:

Setiap varian jenis motor memiliki diskon maksimal yang berbeda-beda. Penulis harus mengetahui berapa diskon maksimal untuk setiap motor agar penulis tidak salah menyebut harga diskon.

2) *Promotion:*

- a. Melakukan proses *personal selling*:

Penulis melakukan penjualan pada lokasi *event* dengan *personal selling* dimana penulis secara langsung menawarkan produk yang dijual kepada calon konsumen dengan memberikan brosur dan

informasi lebih lanjut jika konsumen ingin mengetahui lebih detail tentang produk tersebut.

3) *Administration:*

a. Mencatat data calon konsumen:

Penulis mencatat data pribadi para calon konsumen untuk melakukan *follow up* dikemudian hari jika ada diskon atau promosi lebih yang bisa diberikan oleh perusahaan. Data yang diperoleh ini juga termasuk dalam *Key Performance Indicator* bagi perusahaan.

3.3.2 Kendala yang Ditemukan

Selama proses praktek kerja magang berlangsung, penulis menemukan beberapa kendala yang sebelumnya belum pernah penulis hadapi, sehingga kendala yang ada selama praktek kerja magang merupakan pengalaman berharga yang dapat menjadi pengetahuan tambahan bagi penulis dikemudian hari, adapun kendala yang ditemukan penulis yaitu:

- 1) Konsumen yang berjanji untuk datang kembali dan meminta penulis untuk menunggu, namun tidak pernah kembali:

Ada saat ketika calon konsumen bersifat iseng dan nakal. Calon konsumen bertanya-tanya seolah mereka memiliki niatan untuk membeli dan meminta penulis untuk menunggunya kembali karena calon pembeli ingin bertanya kepada orangtua mereka terlebih dahulu. Penulis tidak bisa melayani calon konsumen lain karena penulis takut jika calon pembeli sebelumnya kembali tidak bisa dilayani, namun nyatanya sampai 1 jam kemudian calon pembeli tersebut tidak pernah datang kembali.

- 2) Dimaki oleh penduduk karena membagikan brosur dengan cara dilempar melewati pagar rumah penduduk:

Pada minggu kedua penulis diberikan tugas untuk membagikan brosur ke warga sekitar. Pada saat proses pembagian brosur ada salah satu warga yang merasa cara membagikan brosur dengan cara dilempar adalah sesuatu yang tidak sopan maka pada saat itu penulis mendapat makian dari warga tersebut.

- 3) Mendapatkan konsumen yang bertanya seputar hal yang sama dan terus diulang dengan tata kata yang berbeda:

Penulis harus sabar dalam menghadapi konsumen yang memiliki daya tangkap rendah. Ada saat dimana calon konsumen terus-menerus bertanya seputar hal yang sama karena belum mengerti walau sudah berulang kali dijelaskan.

- 4) Tidak diberikan uang ganti rugi untuk bensin dan parkir:

Pihak kantor tidak memberikan subsidi untuk uang bensin dan parkir dimana menurut penulis adalah biaya yang cukup besar karena parkir ketika menjaga *event* mall bisa mencapai Rp. 10.000 lebih.

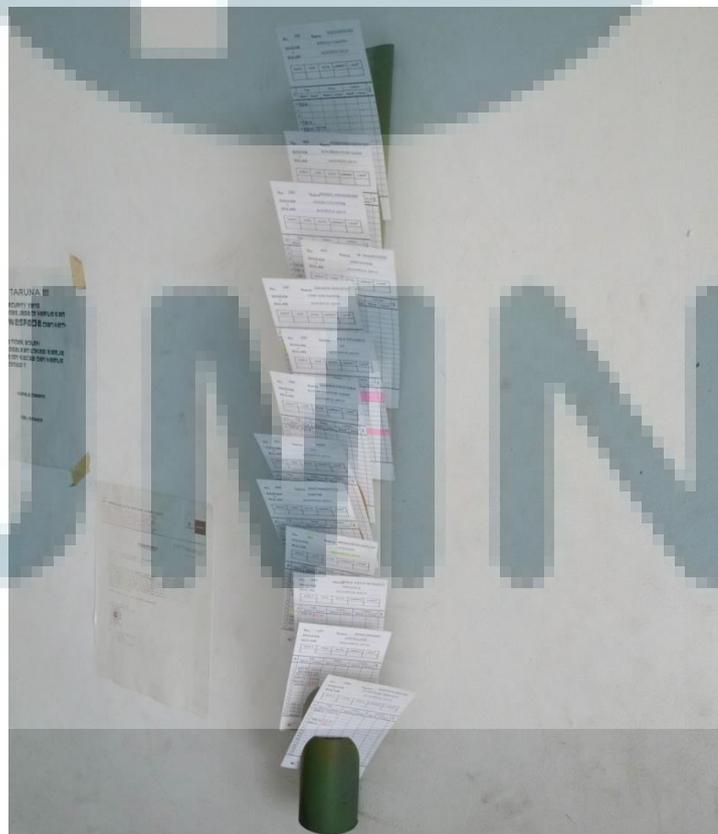
- 5) Mesin absensi terlalu cepat 10 menit:

Mesin absensi yang beupa jam terlalu cepat 10 menit yang menjadi masalah karena penulis harus datang lebih awal jika tidak ingin terlambat.

Gambar 3.1 Mesin Absensi



Gambar 3.2 Kartu Absen



3.3.3 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

- 1) Konsumen yang berjanji untuk datang kembali dan meminta penulis untuk menunggu, namun tidak pernah kembali:

Penulis tidak akan menunggu konsumen yang sudah meninggalkan lokasi *event* karena penulis belajar bahwa lebih baik menghadapi yang sudah pasti dari pada yang masih belum pasti.

- 2) Dimaki oleh penduduk karena membagikan brosur dengan cara dilempar melewati pagar rumah penduduk:

Meminta maaf karena penulis mengakui bahwa perilaku penulis salah dan memang pantas untuk ditegor.

- 3) Mendapatkan konsumen yang bertanya seputar hal yang sama dan terus diulang dengan tata kata yang berbeda:

Belajar bersabar karena konsumen adalah raja, maka penulis akan dengan sabar dan belajar menggunakan kata yang lebih mudah untuk dimengerti.

- 4) Tidak diberikan uang ganti rugi untuk bensin dan parkir:

Penulis memilih untuk menggunakan motor atau transportasi umum seperti angkot untuk mencapai lokasi *event*. Karena walaupun penulis meminta subsidi pihak perusahaan juga tidak bisa memberikan karena penulis menggunakan mobil.

- 5) Mesin absensi terlalu cepat 10 menit:

Penulis harus sampai ke *dealer* lebih awal dan merubah pengaturan waktu pada jam agar tidak terlambat sampai ke *dealer*.

3.4 Analisis Efektifitas Potongan Harga Pada *Event* Penjualan Motor Suzuki PT Indojakarta Motor Gemilang

Selama ini PT Indojakarta Motor Gemilang cabang Cipondoh melakukan promosi pada 2 lokasi *event* penjualan yang berbeda yang terletak di mall dan pom bensin.

Melihat dengan adanya 2 lokasi *event* yang bertempat di mall dan pom bensin maka penulis ingin melihat apakah penjualan pada 2 lokasi yang berbeda ini memiliki tingkat pendapatan yang sama atau apakah salah satu dari lokasi ini bisa memberikan *net profit* yang lebih besar terhadap perusahaan. Pada setiap lokasi *event* penjualan sebenarnya terdapat potongan harga yang cukup signifikan, namun tidak dipublikasikan. Adapun jumlah besarnya limitasi potongan harga sama pada kedua lokasi tersebut. Dalam hal ini penulis tidak melihat keefektifan dalam alokasi potongan harga tersebut mengingat konsumen mall tidak terlalu memaksimalkan potongan harga yang diberikan oleh perusahaan sedangkan konsumen pom bensin selalu berusaha untuk mendapatkan potongan harga maksimal. Penulis mendapatkan hasil analisis bahwa konsumen mall tidak akan terlalu memperhatikan potongan harga karena mereka tidak sadar bahwa terdapat potongan harga hingga sebesar itu.

Untuk penjualan tentu *event* yang berada di mall lebih banyak dibandingkan dengan *event* yang berlangsung di pom bensin, namun biaya yang dikeluarkan juga lebih besar. Secara garis besar penjualan motor yang dapat dilakukan di *event* mall rata – rata 50 motor perbulan dengan menggunakan biaya sewa Rp 20 juta perbulan, sedangkan penjualan yang dilakukan di *event* pom bensin hanya dapat menjual rata – rata 15 motor setiap bulan namun biaya yang dibutuhkan relatif lebih kecil yaitu Rp 5 juta perbulan.

Maka penulis mendapatkan sebuah pemikiran dimana seharusnya terjadi proses subsidi silang dimana *budget* yang diberikan untuk potongan harga di mall bisa diperkecil dan memaksimalkan diskon untuk di pom bensin agar pembeli di pom bensin memiliki lebih banyak peluang untuk mendapatkan motor dan penjualan meningkat.

