



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

Selama penulis menjalani program kerja magang di PT Hokita penulis diposisikan pada bagian Internal Sales dan Marketing. Penulis berada dalam pengawasan dan tanggung jawab General Manager Bpk. Gottfried Yohanes yang juga merangkap mengelola keuangan perusahaan. Berbagai bentuk tugas dan pekerjaan yang penulis lakukan sesuai dengan arahan dan petunjuk beliau yang juga telah tertulis di dalam *Job Description* perusahaan. Melalui *Job Desc* tersebut, penulis selaku peserta kerja magang memiliki *guideline* dalam melakukan tugas ataupun pekerjaan yang diberikan.

Dalam hal koordinasi, penulis selaku peserta program kerja magang selalu berhubungan dengan Bpk. Gottfried Yohanes, yang merupakan mentor dari penulis, kemudian Ibu Kadek selaku staff Marketing serta Bpk Beny selaku Sales & Marketing Manager.

3.2 Tugas yang Dilakukan

Tugas yang dilakukan selama penulis menjalankan program magang pada 8 Juli 2013 sampai dengan 9 September 2013 adalah sebagai berikut:

1. Menginput data Sales Activity yang dilakukan oleh Sales & Marketing Manager setiap harinya
2. Membuat laporan harian dan bulanan mengenai semua aktivitas yang dilakukan oleh Sales & Marketing Manager
3. Membuat laporan Probability List berdasarkan PKHP dan Sales Activity setiap minggunya.
4. Menginput Data *Customer*
5. Mencoba membantu memasarkan dan mempromosikan perusahaan ke internet

3.3 Uraian Pelaksanaan Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan

Pekerjaan yang dilakukan penulis merupakan bagian kecil dari keseluruhan strategi dan aktivitas sales yang dilakukan oleh PT Hokita Presisi Indonesia (HPI) dalam mengelola tools yang digunakan untuk mencapai target penjualan yang diinginkan. Oleh karena itu, penulis hanya menguraikan jenis pekerjaan yang dilakukan selama masa kerja magang. Adapun tahap-tahap yang dilalui oleh penulis dalam mengikuti program kerja magang ini adalah sebagai berikut:

1. Interview

Penulis mendapatkan panggilan *interview* pada Senin, 8 Juli 2013 dengan PT Hokita Presisi Indonesia di Office Park Blok A No. 33, Lippo Karawaci. Bpk. Gottfried Yohanes menanyakan hal-hal yang dibutuhkan dalam program magang yang akan dilakukan penulis. Kemudian diberikan perkiraan pekerjaan yang nanti akan dilakukan dalam program magang yang akan dilakukan oleh penulis.

2. Implementasi Kerja

Peraturan dasar mengenai waktu bekerja di PT Hokita Presisi Indonesia sama seperti di perusahaan lain pada umumnya, yaitu pukul 08.00 WIB hingga 17.00 WIB. Akan tetapi, penulis datang pukul 09.00 sesuai kesepakatan yang diberikankarena Bpk. Yohanes tahu wilayah tempat tinggal penulis yang cukup jauh dari lokasi tempat magang serta merupakan kawasan wilayah macet pada pagi hari. Penulis melakukan absen secara manual dengan mengisi *form* yang dibuat oleh pihak Universitas Multimedia Nusantara (*form* absen terlampir) dan juga penulis melakukan absen dengan melakukan tapping dengan memasukan lembar absen dari perusahaan ke dalam mesin. Penulis juga memperoleh fasilitas ruangan kerja di dalam ruangan dengan ukuran 3m x 3m serta *personal computer* tetapi hanya dapat digunakan di ruangan *Purchasing Manager* dan menggunakannya secara bergantian.



Gambar 3.1 Ruang Kerja & Foto Bersama Pak Yohanes

Masa kerja efektif penulis adalah 8 minggu. Berikut adalah pemaparan pekerjaan yang dilakukan penulis:

a. **Mempelajari *Product Knowledge***

Pada minggu pertama, penulis diarahkan oleh mentor untuk mempelajari *product knowledge* yang ada di perusahaan. Dalam tahap ini penulis diberikan pengetahuan mengenai jenis-jenis bahan plastik serta proses pembentukan plastik hingga menjadi botol. Gambar 3.1 merupakan gambar botol-botol yang penulis peroleh untuk dipelajari.



Gambar 3.2 Botol Plastik

Berikut bahan-bahan yang biasa digunakan oleh PT Hokita dalam memproduksi produk :

- a. **PP (*Polypropylene*)**, bahan plastik ini biasa digunakan untuk dipakai pada packing makanan kering/snack, kantong obat, penutup, cup, botol.
- b. **PE (*Poly Ethylene*)**, bahan plastik ini biasa digunakan sebagai packing minuman atau barang-cairan, seperti es batu, sirup, maupun minuman lainnya.

- c. **HDPE (High Density Polyethylene)**, bahan plastik ini memiliki warna putih susu atau putih bersih. Botol ini biasanya digunakan untuk kantong tissue, botol detergent dan minyak, dan plastik anti panas, pipa plastik, shoppingbag dan bahan plastik ini juga cocok untuk kantong sayur makanan yang berkuah karena fleksibel dengan kekuatan tinggi.
- d. **LDPE (Low Density Polyethylene)**, bahan plastik ini biasa digunakan untuk pelapis kaleng, plastik pembungkus makanan supaya tetap hangat (*food wrapping*), kantong grocery, bungkus roti, serta tas plastik fleksibel dengan kekuatan remas.
- e. **PET (Polyethylene Terephthalate)** adalah polimer jernih dan kuat dengan sifat-sifat penahan gas dan kelembaban. Kemampuan plastik PET untuk menampung karbon dioksida (karbonasi) membuatnya sangat ideal untuk digunakan sebagai botol-botol minuman ringan (bersoda/terkarbonasi). Selain itu plastik PET juga sering digunakan sebagai botol air minum kemasan.
- f. **Polystyrene (PS)** memiliki sifat berubah bentuk & berbunyi. Bahan plastik ini biasa digunakan untuk gabus (styrofoam, cup, box, tray daging, dan tempat telur)
- g. **PVC (Poly Vinyl Chlorine)**, bahan plastik yang dipergunakan untuk packing botol kemasan untuk produk bukan makanan.

b. Mempelajari Proses Pembentukan Botol

Setelah dibimbing mengenai pengetahuan mengenai bahan plastik, penulis juga diberikan informasi mengenai cara-cara dalam pembentukan botol yang dapat dilakukan oleh PT. Hokita. Untuk mendapatkan gambaran secara riil, penulis diajak oleh mentor untuk berkunjung ke pabrik pada waktu beliau melakukan rapat terhadap bagian produksi terkait permasalahan yang terjadi serta proses PO (*Purchase Order*) yang dilakukan oleh *customer*. Penulis dibawa untuk melihat-lihat proses pembentukan botol plastik serta melihat-lihat kegiatan dan ruangan yang berada di dalam pabrik. Terdapat 3 metode cara pembuatan botol plastik yang dapat dilakukan oleh PT Hokita :

1. Blow Molding

Merupakan salah satu proses pembentukan botol plastik dengan cara mengembungkan preform atau parison thermoplastic panas di dalam cetakan yang tertutup, sehingga bentuk bentuk produk hasil pengembangan tersebut sesuai dengan bentuk cetakan.



Gambar 3.3 Mesin *Blow Molding*

2. *Injection Molding*

Merupakan proses pembentukan plastik ke dalam suatu bentuk yang diinginkan dengan cara memasukkan material dengan tekanan yang ditentukan ke dalam cetakan yang sesuai dengan bentuk yang diinginkan.



Gambar 3.4 Mesin *Injection Molding*

3. *Injection Molding & Stretch – Blow Molding*

Merupakan proses pembentukan plastik dengan mengkombinasikan proses pembentukan botol menggunakan proses blow molding dan injection molding



Gambar 3.5 Mesin *Injection Molding & Stretch – Blow Molding*

Setelah melihat-lihat mesin dan pembentukan mesin, penulis diajak untuk melihat bagian pembuatan bahan baku.



Gambar 3.6 Lembaran Plastik dan Mesin Penggilingan

Gambar 3.6 merupakan gambar proses pembentukan bahan setengah jadi. Lembaran plastik yang dapat dilihat di gambar 3.6 merupakan bahan setengah jadi dari pembentukan botol plastik. Lembaran plastik akan dimasukkan ke dalam mesin penggilingan untuk dihancurkan sehingga akan membentuk pecahan-pecahan kecil plastik untuk memudahkan proses memasukan bahan baku ke dalam mesin pembentuk botol.



Gambar 3.7 Hasil Penggilingan Lembaran Plastik

Setelah melihat bahan baku setengah jadi, penulis mengunjungi bagian gudang di belakang pabrik. Terdapat banyak tumpukan karung yang berisi hasil penggilingan lembaran plastik, packaging yang sudah siap kirim, serta botol-botol yang sudah jadi diproduksi.



Gambar 3.8 Gudang PT Hokita Presisi Indonesia

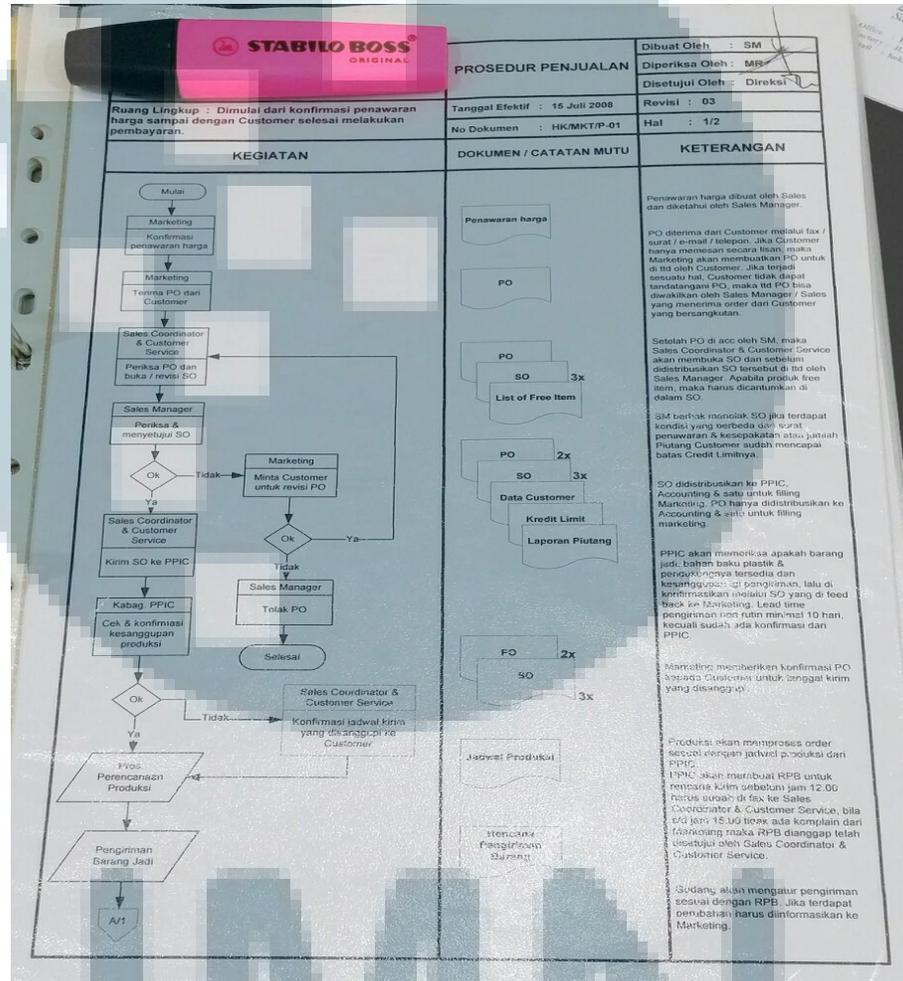
Setelah mengitari lokasi pabrik, penulis diminta untuk mengunggu di ruangan Plant Manager untuk melakukan rapat terkait issue proses produksi dan pengiriman serta penjualan.



Gambar 3.9 Suasana Rapat dengan Bagian Produksi

c. Mempelajari Prosedur Penjualan

Sebelum memperoleh pekerjaan tetap, penulis diminta untuk mempelajari prosedur penjualan perusahaan PT Hokita terkait sistem transaksi setelah menerima PO dari customer.



Gambar 3.10 Flowchart Prosedur Penjualan

Penulis tidak dapat memaparkan data ini secara detail dikarenakan data ini bersifat *confidential*/rahasia sehingga penulis diminta untuk merahasiakan keterangan dari *flowchart* proses penjualan di PT Hokita.

d. Sales Activity

Setelah memahami dan mengetahui bentuk prosedur penjualan, penulis kemudian diarahkan untuk mempelajari membuat laporan sales activity dan probability list, yang sebelumnya merupakan tugas dari Ibu Kadek selaku staff *Internal Sales & Marketing* PT Hokita.

No.	Nama Customer	Frekuensi		Tgl	Keterangan	
		Call	Visit			
1	Tirta Alam		1	13:30	2-Jul-13	Kunjungan Customer, Bareng Pak Sugi dan Pak Yohanes. Sekalian menanyakan project baru untuk Hanger, Cap Galon dan Galon Air 5 L.
2	Osimo		1	13:30	3-Jul-13	Kunjungan Customer, Bareng Pak Yohanes dan menanyakan forecast botol Vape Green.
3	Heavenly Blush		1	10:00	4-Jul-13	Trial Botol Yoghurt 300 ml di Pabrik Nutrifood Clawi. Status OK dan sudah bisa kirim botol tanggal 23 Juli.
			1	14:00	10-Jul-13	Dipanggil oleh Ibu Ivone, discuss POT untuk proyek baru POT Creamer Yoghurt dan ambil contoh botol POTnya.
4	Biotis Agrindo		1	8:30	5-Jul-13	Perihal Botol PET 100 ml White Opaque, Botol ini tidak bisa menggunakan aluminium lokal bisanya menggunakan aluminium foil import. Projek Batal
5	Jumbo		1	08:30	11-Jul-13	Pabrik Jumbo bertemu dengan Pak Viktor menanyakan jadwal pengiriman, Pengiriman dapat dilakukan tanggal 19 Juli.
			1	10:00	24-Jul-13	Bp. Yohanes dan Bp. Benny pergi ke Jumbo diskusi masalah botol HDPE 300 ml dan 50 ml. Quantity : 50ml = 250.000 dan 300ml = 150.000.
6	Merck		1	14:00	12-Jul-13	Menanyakan project botol PET 330 ml. Botol masih di Stab Test dan belum ada info dari R&D.

Tabel 3.1 Sales Activity

Gambar 3.1 merupakan bentuk dari *sales activity*, di mana penulis diberikan pekerjaan untuk mencatat segala kegiatan yang berhubungan dengan sales maupun kunjungan ke perusahaan lain yang telah dilakukan oleh Bpk. Benny selaku Marketing Manager di PT Hokita. Penulis diwajibkan untuk selalu melakukan *update* dan mengikuti perkembangan sales di PT Hokita dan mempelajari proses *sales activity* yang dilakukan oleh Bpk. Benny.

e. Probability List

Berdasarkan *sales activity*, penulis kemudian diarahkan untuk membuat *probability list* proyek baru. *Probability list* merupakan tahapan untuk melakukan evaluasi kemungkinan penetrasi pasar berdasarkan data *sales activity* dan PKHP (Permintaan Kalkulasi Harga Pokok)

No.	Nama Customer	Sales	Product	Qty/Bulan	Estimasi Harga	Total	STO/ Month	Estimasi Investasi	Status	%
1	Merck	Beny	Botol PET 330 ml + Cap	166,000	1,500	249,000,000	13-Apr-13		Tgl. 23 April 13. Pengiriman trial botol PET 330 ml untuk di test oleh Customer Tgl. 14 Mei 13. Botol masih dalam pengetestan	
2	Jumbo Power	Beny	Botol minyak Rem 50 ml Cap	700,000	420	294,000,000	10-Jul-12		Tgl. 10 Jul 12. Discuss dengan Pak Angiat untuk penawaran harga botol HDPE 50 ml Tgl. 14 Aug 12. Bu Deris ajukan harga baru untuk botol 50 ml minyak rem. dan info dari Bu Deris harga HPI masih ketinggian Tgl. 18 Mar 13. Info dari Bu Deris untuk harga botol PET 50 ml dari kompetitor Petroplast dan Taruma di harga Rp. 410,- Tgl. 13 May 13. Kirim penawaran Harga untuk botol HDPE 50 ml dengan harga Rp. 420,-	
			Botol minyak Rem 300 ml Cap	100,000	1,300	130,000,000	17-Jun-13		Tgl. 17 Jun 13. Discuss mengenai botol HDPE minyak rem 300 ml, sekaligus ambil sample botolnya Tgl. 18 Jun 13. Buat PKHP dan dikirim ke pabrik beserta sample botolnya	
3	Ajimoto	Beny	Botol 500 ml Cap	100,000	1,370	137,000,000	4-Jan-13		Tgl. 4 Jan 13. Ibu Melisa mau order, tapi disalurkan dengan customer lain (km qty tidak banyak) Tgl. 8 Feb 13. Sample botol kaca lagi digarap oleh pihak QC mereka, tunggu info dari mereka. Kalau cocok masuk ke bikin moulding Tgl. 3 April 13. Botol tidak bisa dipakai, karena botol ketsipisan 18 gr, yang diinginkan 28 gr	

Tabel 3.2 Probability List

PT. HOKITA PRESESI INDONESIA									
									No. Dokumen : HK/ MKT/ F- 04 / Rev.00
									Tgl Etektif : 20-Mar-06
PERMINTAAN KALKULASI HARGA POKOK (PKHP)									
Kepada :		Finance Manager			Cc. Production Manager			Tgl :	
Dari :		Marketing & Sales Dept.						No. Urut :	
Harap diberikan kalkulasi harga produk dan harga moulding dibawah ini dengan kondisi sebagai berikut :									
No.	Nama Produk	Volume	Bahan Baku	Warna	Jumlah Order	Kemasan	Tujuan Order	Moulding	
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
Lain-lain :				Dokumen dibuat dalam rangkap :		Konfirmasi Harga Produk & Mould dibutuhkan pada tanggal :			
Sample Botol / Cap Terlampir				7 Asli -> Clarip					
Spek Drawing Terlampir				1 Copy ->		Diketahui Oleh,			
Printing / non Printing				1 Finance Manager		Dibuat oleh,			
Harap informasi lama pembuatan mould				2. Production Mgr		(Sales Manager)			
Harap informasi jumlah isi kemasan & muatan truk						(Marketing Staff)			

Tabel 3.3 Formulir Permintaan Kalkulasi Harga Pokok

Gambar 3.2 merupakan bentuk dari *probability list*. Untuk dapat membuat laporan dan mengisi *probability list*, penulis harus mengikuti data berdasarkan PKHP (Gambar 3.3) dan *sales activity* (Gambar 3.1) sehingga laporan yang dibuat akan sesuai dengan apa yang dikerjakan oleh Bpk Beny dan berdasarkan PKHP yang dibuat oleh *customer* yang penulis dapat dari Ibu Kadek.

f. Input Data Customer

Penulis menginput data *customer* dari awal perusahaan ini mulai berdiri. Data *customer* yang dibuat adalah *customer* yang pernah melakukan transaksi dengan PT Hokita dari awal berdiri.

A	B	C	DE	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R			
1										DATA CUSTOMER							No. Dokumen : HK / MKT / F-02 / Rev.00		
2										PT. HOKITA PRESISI INDONESIA							Tgl Efektif : 20 Maret 2006		
3										Tanggal : 26 April 2013		PIC : Benay		No. Data Customer : 182					
4 L. Company Profile																			
5		1. Nama Perusahaan		Heinz ABC Indonesia				10.		Brand		ABC							
6		2. Group		ABC				11.		Tahun Pendirian		1974							
7		3. Alamat Kantor		Jl. Daan Mogot Km.12				12.		Status Usaha		PT / CV / Fa / Home Industri / lainnya							
8				Cengkareng, Jakarta 11710				13.		Kap. Produksi / Hari									
9				Tlp. : 619-1612 Fax. : 619-3216				14.		Jml Supplier saat ini									
10		4. Alamat Pabrik		Jl. Bendungan Wadiah RT/RW 07-02				15.		Fasilitas yang dimiliki									
11				Karawang				16.		Jumlah Bangunan									
12				Karawang 41371				17.		Jumlah Bangunan									
13		5. Contact Person						18.		Kompetitor									
14		1. Pak. Address		Purchasing (0818-0669-338) Est. 1151				19.		Bidang Usaha		Food							
15		2. Ibu Wafa		Plant Daan Mogot				20.											
16		3. Pak Arya		Plant Karawang				21.											
17		6. No. Telephone		021-2995-9999				22.											
18		7. No. Fax		021-5439-3095				23.											
19		8. Jumlah Karyawan		± 1.000 orang				24.											
20		9. Bidang Usaha		Food				25.											
22 II. Data produk yang akan dibuat																			
23		1. Produk		<input type="checkbox"/> Botol				<input checked="" type="checkbox"/>		Can Syrus		<input type="checkbox"/> Lain-lain							
24		2. Material		<input type="checkbox"/> PP				<input checked="" type="checkbox"/>		PE/HDPE/LDPE		<input type="checkbox"/> PVC							
25				<input type="checkbox"/> PVC				<input type="checkbox"/>		Lain-lain		<input type="checkbox"/> PET							
26				<input type="checkbox"/> PET				<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/> PE/HDPE/LDPE							
27				<input type="checkbox"/> PE/HDPE/LDPE				<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/> Lain-lain							
28				<input type="checkbox"/> Lain-lain				<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/> Lain-lain							
29		3. Warna						30.		White									
30		4. Quantity		bln				31.		2.000.000 pcs									
37 III. Data Mould																			
38		1. Jumlah Cavity		<input checked="" type="checkbox"/> Ada				<input type="checkbox"/>		Tidak									
39		2. Estimasi CT						40.		4									
40								41.		28.8 Detik									
44 IV. Data Komersil																			
45		1. Harga		Rp. 124				46.		%		Competitor							
46		2. COGS		Rp.				47.		Rp.									
47		3. Margin		Rp.				48.		Rp.									
48		4. Amortisasi Mould		% HPI				49.		% HPI									
49				% Customer				50.		% Customer									
50								51.											
51								52.											
52								53.											
53								54.											
54								55.											
55								56.											
56								57.											

Tabel 3.4 Data Customer

Gambar 3.10 merupakan bentuk data *customer* yang dibuat oleh penulis. Data tersebut didapat dari buku data *customer*, kemudian penulis ditugaskan untuk menginput semua data tersebut. Tujuan dari input data *customer* ini adalah untuk dijadikan data base perusahaan.

g. Mencari data prospek pelanggan dan memasarkan produk ke dalam website

Penulis diminta untuk membantu mencari data *customer* dengan melihat-lihat perusahaan di internet, kemudian mencatat nama serta nomor telepon yang dapat di hubungi dari perusahaan tersebut untuk dapat di *follow up* oleh bagian Internal Sales & Marketing. Penulis juga kemudian diminta untuk memasarkan produk di internet. Penulis mencoba memasarkan produk ke forum terbesar di Indonesia yaitu Kaskus dengan membuka *thread* jual/beli di kategori industry & supplier.

UMMN

3.3.2 Kendala yang Ditemukan

Pengalaman selama kurang lebih 8 minggu yang penulis dapatkan ketika menjalankan program magang pada PT Hokita merupakan sebuah pembelajaran berharga. Namun, proses tersebut tidak terlepas dari kesulitan dalam pelaksanaannya. Beberapa kendala yang dialami penulis sebagai salah satu peserta program kerja magang adalah sebagai berikut:

1. Penulis tidak memperoleh *Personal Computer* di dalam ruangan

Minggu pertama, setelah diberikan ruangan kerja, penulis belum memiliki PC pribadi untuk menunjang pekerjaan yang akan dilakukan penulis.

2. Keterbatasan *recognition* penulis sebagai peserta magang

Penulis menghadapi kesulitan untuk mengenal posisi dan nama karyawan lainnya, terutama karyawan yang berada pada divisi yang berbeda. Hal ini dikarenakan ketika penulis resmi diterima dan menjalankan program kerja magang, penulis tidak diperkenalkan secara resmi kepada departemen lain sehingga ada kecanggungan yang terjadi jika bertemu/berpapasan.

3. Sulit untuk bertemu dengan atasan karena mereka sering *mobile* untuk bertemu dengan *customer*

Penulis mengalami kesulitan untuk bertemu dengan mentor (Bpk. Yohanes) dan Marketing Manager (Bpk. Beny). Hal ini disebabkan karena kesibukan mereka bertemu dengan *customer* maupun rapat terutama pada saat bulan Juli dan Agustus dikarenakan banyaknya permintaan *customer* di bulan ramadhan (puasa).

3.3.3 Solusi Atas Kendala yang Ditemukan

Kendala yang ditemukan oleh penulis dalam pelaksanaan kerja magang dapat diatasi penulis berkat bimbingan serta bantuan dari Pak Yohanes selaku pembimbing dan juga teman-teman karyawan yang juga bekerja di PT Hokita. Berikut adalah solusi dari kendala yang ditemukan oleh penulis:

1. Menggunakan *personal computer* di ruangan Purchasing Manager secara bergantian

Setelah 3 hari kerja dan mempelajari banyak hal, penulis diarahkan untuk menggunakan *personal computer* di ruangan Purchasing Manager dan menggunakannya secara bergantian. Pak Yohanes mengarahkan penulis ke ruangan tersebut dan mengatakan kepada Purchasing Manager untuk dapat menggunakan PC secara bergantian jika PC tersebut tidak sedang digunakan.

2. Mencoba berbaur dengan karyawan lain pada saat jam makan siang/istirahat

Pada awalnya penulis agak sulit mengenal nama-nama serta bagian-bagian yang dikerjakan oleh karyawan lain, sehingga pada saat istirahat penulis mencoba berbaur dengan karyawan lain untuk makan siang bersama dan bersenda gurau bersama karyawan lainnya sehingga dari situ penulis mengenal nama-nama karyawan yang bekerja di PT Hokita serta bagian-bagian yang mereka kerjakan meskipun tidak semua karyawan yang bekerja di PT Hokita penulis tahu dan ingat.

3. Berkomunikasi dengan atasan menggunakan Blackberry Messenger

Sulitnya berkomunikasi dengan atasan membuat adanya beberapa miskomunikasi dengan atasan perihal aktivitas yang dilakukan oleh Pak Benny dan Pak Yohanes berkaitan dengan tugas utama yang dilakukan oleh penulis yaitu mengupdate sales activity berdasarkan semua aktivitas yang berhubungan dengan sales ataupun perihal kunjunganyang dilakukan oleh mereka.



UMN