

## BAB III

### PELAKSANAAN KERJA MAGANG

#### 3.1 Kedudukan dan Koordinasi

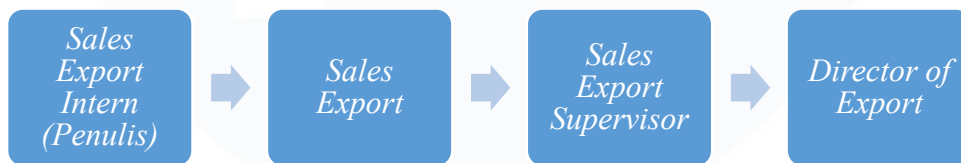
Penulis melakukan praktik kerja magang di PT. AIDA Rattan Industry (VIVERE Group) pada setiap hari Senin – Jumat secara WFO (*Work from Office*) yang berlokasi *Head Quarter* VIVERE Group yaitu di SOUTH78 Building - Jl. Boulevard Gading Serpong Blok O No. 7 & 8, Medang, Pagedang, Kabupaten Tangerang, Banten 15334. Penulis melaksanakan praktik kerja magang selama 6 bulan, terhitung dari tanggal 15 Januari 2024 hingga 15 Juli 2024. Penulis menjabat sebagai *Sales Export* dibawah PT. AIDA Rattan Industry yang merupakan salah satu dari 11 lini bisnis yang dimiliki oleh VIVERE Group.

Pada 1 Juni 2003, PT. AIDA Rattan Industry didirikan di Cirebon, Jawa Barat dengan spesialisasi dan keunggulan pada proses rotan. Kemudian pada tanggal 1 Juni 2004 pabrik baru dari PT. AIDA Rattan Industry diresmikan di Cirebon, Jawa Barat dengan lahan seluas 9.517 meter persegi, bangunan pabrik seluas 3.858 meter persegi, dan fasilitas umum seluas 5.659 meter persegi. PT. AIDA Rattan Industry dilengkapi dengan segala macam mesin yang berguna untuk mendukung proses produksi *furniture* rotan. Dengan pengalaman selama 30 tahun di Jerman dan Indonesia, bersama dengan para pengrajin anyam yang memiliki kemampuan menganyam yang berpengalaman, AIDA Rattan Industry mampu membedakan perusahaannya dengan perusahaan lainnya dengan menawarkan desain kontemporer modern.

PT. AIDA Rattan Industry menawarkan sejumlah besar furnitur rotan yang berkualitas tinggi, yang tersedia untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dari berbagai negara di seluruh dunia. Koleksi AIDA mencakup berbagai jenis furnitur, mulai dari yang cocok untuk taman hingga yang sesuai untuk area dalam rumah seperti ruang tengah, ruang makan, ruang tidur, lemari pakaian, layanan spa, aksesoris, dan masih banyak lagi. PT. AIDA Rattan Industry melayani market lokal dan ekspor, dengan klien di seluruh dunia. PT. AIDA Rattan Industry merupakan

bagian dari VIVERE Group, dimana VIVERE Group memiliki pengalaman selama hamper 40 tahun di Indonesia dalam bidang *interior* dan solusi dalam pembuatan mebel.

Penulis menjabat sebagai *Sales Export Intern* yang terdiri dari Bapak Barian Tio sebagai *Director of Export*, Kak Jeremy Gamaliel sebagai *Sales Export Supervisor* dan Kak Ainun Nisa sebagai *Sales Export*. Selama praktik kerja magang, penulis bertanggung jawab untuk membantu divisi *Sales Export* dalam menjalankan pekerjaan utama yang dilakukan sehari – hari. Pekerjaan utama yang terdapat pada divisi *sales export* ini adalah seperti membantu untuk melakukan *campaign* yang dikhususkan untuk pasar ekspor, melakukan pembaruan *database*, membantu berkomunikasi dengan para *client* serta *designer* dari manca negara dan melakukan perancangan serta turut serta ikut ke dalam pameran.



Gambar 3. 1. Alur Koordinasi Penulis

Sumber : Data Olahan Penulis (2024)

Pada setiap pekerjaan yang dilakukan oleh penulis seluruhnya akan melalui proses dan alur seperti yang tertera pada gambar diatas. Dalam masa magangnya, penulis memiliki tugas utama yaitu membantu para *sales export* dalam melaksanakan tugas mereka. Namun, tidak jarang juga penulis mendapatkan arahan dan tugas langsung dari *director of export*. Pada dasarnya, VIVERE Group menerima 2 tipe *order* dalam bentuk ekspor, yakni ODM (*Original Design Manufacturer*) dan OEM (*Original Equipment Manufacturer*). ODM merupakan jenis *order* yang dimana *client* tertarik dan ingin membeli sejumlah produk yang diproduksi dan termasuk ke dalam koleksi dari VIVERE Group. Sedangkan, OEM merupakan jenis *order* yang dimana produk yang dipesan oleh *client* bersifat *by request* sehingga perusahaan harus memproduksi item yang diinginkan berdasarkan dengan *spec drawing* atau ketentuan lainnya yang di miliki oleh *client*.

Salah satu contoh nya adalah ketika *director of export* mendapatkan *inquiry* dari *networking* yang ada, maka kemudian *inquiry* tersebut akan diproses oleh *sales export supervisor* beserta *sales export*. Pemrosesan tersebut berupa akan dilakukan *approach* mengenai apa saja produk atau item yang diinginkan oleh *client* tersebut dan nominal jumlah produk yang diinginkan. Kemudian, setelah proses tersebut, *client* akan memberikan suatu *file* yang berisikan mengenai item apa saja yang mereka inginkan beserta dengan jumlah nya. Selanjutnya, setelah *file* tersebut diterima, akan diproses oleh *sales export intern* atau penulis. Pada saat inilah yang merupakan salah satu tugas utama dari penulis yakni membuat *quotation* yang merupakan suatu dokumen yang diberikan oleh pihak penjual kepada calon pembeli yang memuat tawaran harga untuk produk atau layanan, beserta dengan sejumlah syarat dan ketentuan yang terkait.

Kemudian, setelah selesai *quotation* tersebut akan diserahkan kembali oleh penulis kepada *sales export* dan *sales export supervisor* untuk selanjutnya diberikan kepada *client* tersebut. Dengan pemberian *quotation* ini maka menandakan keberlanjutan proses pembelian produk tersebut dan akan masuk ke tahapan selanjutnya yaitu proses pengerjaan produksi yang biasanya memakan waktu mulai dari 75 sampai dengan 90 hari tergantung dengan jumlah dan kesulitan item yang ada. Namun, tahapan diatas merupakan tahapan untuk tipe *order* ODM.

Jika *client* memiliki tipe *order* OEM maka akan proses selanjutnya adalah *spec drawing* dan *sample* yang dilakukan oleh para tim pabrik yang kemudian akan melalui proses persetujuan oleh *client* terlebih dahulu. Kemudian, setelah *sample* tersebut telah jadi, akan dilakukan *quality control* oleh *client*. Pada tahap ini terdapat 2 kemungkinan yang dapat dilakukan yaitu antara *client* mengirimkan sumber daya nya untuk melakukan *quality check* di pabrik atau *client* mengajukan untuk *sample* tersebut dikirimkan ke negara asal mereka untuk dilakukan *quality check* di negara mereka. Ketika *quality check* terhadap *sample* tersebut telah disetujui oleh *client* maka baru akan dilakukan proses pengerjaan produksi.

### 3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

Melalui pelaksanaan praktik kerja magang ini, penulis memiliki peran sebagai *Sales Export Intern* pada PT. AIDA Rattan Industry (VIVERE Group) yang pada dasarnya mempunyai tugas-tugas sebagai berikut :

No	Aktivitas Pekerjaan	Frekuensi	Tujuan	Hasil	Koordinasi
1	<i>Assistant sales.</i>	Setiap hari selama masa magang.	Membantu menyelesaikan tugas sales sehingga tidak ada tugas-tugas yang terhambat	Penulis belajar bagaimana sistem kerja pada sales PT. AIDA Rattan Industry.	<i>Supervisor.</i>
2	<i>Support update data.</i>	Setiap hari selama masa magang.	Melakukan pembaharuan terhadap <i>database export</i> dari berbagai <i>leads</i> yang diperoleh.	Penulis mempelajari bahwa dalam dunia ekspor, penting halnya untuk selalu melakukan <i>update</i> terhadap <i>database.</i>	<i>Supervisor.</i>
3	Melakukan <i>showroom tour &amp; visit</i> bersama dengan para tamu ( <i>buyer/client</i> ).	Minimal 1 bulan sekali.	Melakukan <i>showroom tour</i> kepada para tamu dari luar negeri agar harapannya dapat menjalin kerja sama dengan kami.	Penulis belajar untuk meningkatkan kepercayaan diri dalam berbahasa asing dan melatih <i>product knowledge</i>	<i>Supervisor &amp; Director.</i>

				yang dimiliki penulis.	
4	Melakukan <i>factory tour &amp; visit</i> bersama dengan para tamu ( <i>buyer/client</i> ).	Minimal 3 bulan sekali.	Melakukan <i>factory tour</i> kepada para tamu dari luar negri agar harapannya dapat menjalin kerja sama dengan kami dan agar tamu dapat mengetahui proses pembuatan produk furniture dari VIVERE Group.	Menambah wawasan penulis terhadap proses dan prosedur yang dilakukan untuk memproduksi suatu <i>furniture</i> .	<i>Supervisor.</i>
5	Membantu komunikasi dengan klien dari luar negri.	Setiap hari selama masa magang.	Untuk mempertahankan hubungan baik dengan para klien.	Penulis mempelajari <i>copy writing</i> formal dalam Bahasa Inggris.	<i>Supervisor.</i>
6	Mengikuti <i>weekly meeting</i> .	Satu kali dalam seminggu selama masa magang.	Membahas pendapatan, masalah yang dihadapi, dan <i>improvement</i> apa yang dapat dilakukan kedepannya	Dalam <i>weekly meeting</i> , seluruh permasalahan yang dihadapi dan bersama-sama mencari solusinya.	<i>Supervisor &amp; Director.</i>

7	Membuat <i>quotation</i> .	Setiap ada <i>order</i> baru yang masuk.	Agar memberikan informasi yang lengkap dan jelas mengenai harga, ukuran, warna dan jenis <i>furniture</i> yang ditawarkan kepada calon <i>buyer</i> .	Penulis belajar proses pembuatan <i>quotation</i> dalam PT. AIDA Rattan Industry dan sekaligus menghafal deretan harga untuk setiap produk <i>furniture</i> yang dimiliki.	<i>Supervisor</i> .
8	Membantu membuat <i>monthly report</i> .	Setiap minggu terakhir dalam setiap bulannya.	Untuk melakukan evaluasi kinerja dari tim <i>sales export</i> selama sebulan dan sekaligus merekap jumlah <i>order</i> yang ada di setiap bulannya.	Penulis belajar mengenai komponen yang diperlukan dalam membuat <i>monthly report</i> .	<i>Supervisor &amp; Director</i> .
9	Mengunjungi pameran arch.id di ICE BSD.	Sekali selama masa magang.	Mendukung lini bisnis lain dari VIVERE Group yaitu karuun yang menjadi narasumber pada acara arch.id ini.	Penulis mendapatkan wawasan baru dalam bidang arsitektur dan interior desain.	<i>Supervisor &amp; Director</i> .
10	Mendata produk	Sekali selama	Untuk mengetahui list	Booth terlihat rapih dan	<i>Supervisor</i>

	<i>furniture</i> yang diperlukan untuk pameran JIFFINA.	masa magang.	produk apa saja yang akan dipamerkan dalam pameran JIFFINA serta mengatur <i>layout</i> serta susunan dari list produk <i>furniture</i> tersebut.	tersusun sehingga menarik perhatian para pengunjung dari JIFFINA.	
11	Melakukan koordinasi dan persiapan untuk keperluan pameran JIFFINA	Sekali selama masa magang.	Tentunya bertujuan agar seluruh keperluan mengenai persiapan pameran JIFFINA akan berjalan dengan lancar.	Pameran JIFFINA berjalan dengan lancar.	<i>Supervisor</i>
12	Memantau dan mengawasi proses <i>loading in</i> pada pameran JIFFINA	Sekali selama masa magang.	Menjadi pengawas para vendor atau tukang agar dapat membangun <i>booth</i> dengan rapih dan lancar.	Booth berdiri sesuai dengan desain yang telah disiapkan.	<i>Supervisor</i>
13	Menjadi <i>sales</i> dalam pameran JIFFINA pada tanggal 2 - 5 Maret 2024.	Sekali selama masa magang.	Mendapatkan <i>leads</i> selama pameran dan memberikan <i>product knowledge</i>	Memperoleh <i>leads</i> yang kemudian akan dimasukkan kedalam	<i>Supervisor</i>



			kepada pengunjung yang bertanya.	<i>database export.</i>	
14	Memantau, mengawasi dan turut serta membantu dalam proses <i>loading out</i> pada pameran JIFFINA.	Sekali selama masa magang.	Menjaga kelangsungan proses <i>loading out</i> agar produk dapat di <i>packing</i> kembali dengan aman untuk dikembalikan ke <i>warehouse</i> .	Prosesi <i>loading out</i> berjalan dengan lancar.	<i>Supervisor</i>
15	Mempersiapkan dan ikut melakukan <i>photoshoot</i> untuk produk dari <i>client</i>	Sekali selama masa magang.	Mendapatkan hasil foto produk yang sesuai dengan keinginan <i>client</i> .	<i>Client</i> mendapatkan hasil foto produk yang sesuai dengan keinginan mereka.	<i>Supervisor</i>
16	Mempersiapkan <i>itinerary</i> untuk pameran Salone del Mobile 2024.	Sekali selama masa magang.	Membantu proses registrasi dan administratif untuk pameran <i>furniture Salone del Mobile</i> yang dilaksanakan di Milan, Italy.	Pameran Salone del Mobile berjalan dengan lancar.	<i>Supervisor &amp; Director.</i>
17	Membuat <i>report</i> untuk pameran Salone del Mobile 2024.	Sekali selama masa magang.	Menghitung <i>leads</i> dan <i>prospect</i> yang dimiliki setelah melaksanakan	Mengetahui jumlah <i>leads</i> dan <i>prospect</i> yang dimiliki setelah melaksanakan	<i>Supervisor &amp; Director.</i>



			pameran Salone del Mobile 2024.	pameran Salone del Mobile 2024.	
18	Memasukan <i>order status</i> pada <i>database</i> .	Seminggu sekali selama masa magang.	Agar seluruh <i>order</i> yang masuk dapat dilacak dan tersusun rapih dalam <i>database</i> yang telah ada.	Mempermudah dalam melakukan pengecekan mengenai <i>order</i> yang sedang berlangsung.	<i>Supervisor</i>
19	Membuat <i>database report</i> untuk pameran HAWA Expo 2024.	Sekali selama masa magang.	Sebagai <i>report</i> setelah mengikuti pameran HAWA Expo 2024.	Mengetahui jumlah <i>database</i> yang di dapatkan selama pameran HAWA Expo 2024.	<i>Supervisor &amp; Director.</i>
20	Membuat <i>presentation</i> untuk <i>Outdoor &amp; Hospitality Collection</i> .	Sekali selama masa magang.	Untuk ditujukan kepada para calon <i>buyer</i> yang berminat untuk melakukan <i>order furniture</i> untuk <i>hospitality project</i> .	Memberikan <i>presentation</i> ini untuk para calon <i>buyer</i> yang berminat pada <i>furniture</i> khusus untuk <i>hospitality</i> dan <i>outdoor area</i> , seperti projek hotel, Spa, dan sebagainya.	<i>Supervisor.</i>

Tabel 3. 1. Tugas dan Uraian Kerja Magang

### 3.2.1. *Assistant Sales*

*Assistant sales* merupakan suatu aktivitas yang dilakukan oleh penulis dalam rangka membantu tugas – tugas dari *director of export, sales export supervisor* dan *sales export*. Disini, penulis diminta oleh *supervisor* untuk turut membantu berbagai pekerjaan pendukung yang dimiliki oleh *supervisor*. Beberapa pekerjaan tersebut salah satunya adalah melakukan berbagai koordinasi dengan berbagai pihak mengenai beragam hal dan keperluan yang dimiliki.

### 3.2.2 *Support Update Data*

Tentunya bagi setiap perusahaan *database* merupakan hal yang penting dan krusial yang sekaligus merupakan suatu *tools* yang penting dan wajib untuk dimiliki setiap perusahaan. Sama halnya dengan PT. AIDA Rattan Industry yang mengurus perihal bagian ekspor dari VIVERE Group ini. Penulis sebagai *sales export intern* disini juga turut diberikan tanggung jawab untuk melakukan pembaharuan terhadap *database* yang dimiliki oleh perusahaan. Kegiatan ini dilakukan ketika tim ekspor mendapatkan berbagai *leads* baru baik yang berasal dari *relatives, exhibition*, dan sebagainya.

Dengan melakukan pekerjaan ini tentunya dapat mempermudah kinerja tim ekspor dalam melaksanakan berbagai pekerjaan yang lainnya. Melalui *leads* yang ada pada *database* ini nantinya tim ekspor dapat melakukan berbagai *follow up* terhadap *leads* tersebut seperti mengirimkan *e-mail* tentang *introduction to VIVERE* dan sebagainya. Lalu, setelah melakukan *follow up* ini maka biasanya para *leads* ini kemudian akan tertarik dengan produk dari VIVERE dan selanjutnya menjadi *prospect* bahkan hingga menjadi *client*.

T	COMPANY NAME	COUNTRY	CONTACT & POSITION	EMAIL	BUSINESS TYPE	PRODUCT LINE	FIRST CONTACT	LAST CONTACT	ACTION
1000		Indonesia	Oran		Retailer		IFFINA 2024		
1001		Indonesia	Oran		Retailer		IFFINA 2024		
1002		Indonesia	Oran		Retailer		IFFINA 2024		
1003		Malaysia	Andara Tan		Retailer		IFFINA 2024		
1004		Malaysia	Mawonon		Retailer		IFFINA 2024		
1005		USA	Tik Tok		Retailer		IFFINA 2024		
1006		USA	Marisa Van Bergschuyder		Retailer		IFFINA 2024		
1007		USA	Alphax Grafts		Retailer		IFFINA 2024		
1008		USA	Alphax Grafts		Retailer		IFFINA 2024		
1009		Italy	Colita Ervati		Retailer	CAKAMA	IFFINA 2024		
1010		Indonesia	Alan		Agent		IFFINA 2024		
1011		Indonesia	Christi Nandono		Retailer		IFFINA 2024		
1012		Indonesia	Toni		Retailer		IFFINA 2024		
1013		South Korea	Hyunil Nam, Do, Bin		Supplier		IFFINA 2024		
1014		Indonesia	Andika Kholiqulhadi		Agent		IFFINA 2024		
1015		Indonesia	Rita		Agent		IFFINA 2024		
1016		Indonesia	A. Yasar		Agent		IFFINA 2024		
1017		Indonesia	Tani		Retailer		IFFINA 2024		
1018		USA	Kater Chung		Retailer		IFFINA 2024		
1019		France	Ismael		Supplier		IFFINA 2024		
1020		Indonesia	Sugilar		Agent		IFFINA 2024		
1021		Malaysia			Retailer		IFFINA 2024		
1022		Indonesia	Awan Ramadani		Agent		IFFINA 2024		
1023		USA	Karen Sideroth		Architect		IFFINA 2024		
1024		Indonesia	Effendi		Retailer		IFFINA 2024		
1025		Malaysia	Amir		Supplier		IFFINA 2024		
1026		Indonesia	Pear Mikhiliana		Retailer		IFFINA 2024		

Gambar 3. 2. Customer Database divisi Sales Export.

Sumber : Data Internal Perusahaan (2024)

### 3.2.3 Melakukan *showroom tour & visit* bersama dengan para tamu (*buyer/client*).

Dalam proses untuk mendapatkan *client*, tim ekspor juga sering kali menawarkan *showroom tour & visit* kepada para *leads* yang dimiliki. Tentunya sebagai tim ekspor, tamu yang kami layani disini adalah para tamu yang berasal dari manca negara. Penulis sebagai salah satu bagian dari tim ekspor tentunya juga ikut serta dalam kegiatan ini. Kegiatan ini setidaknya dilakukan dalam kurun waktu 1 bulan sekali atau bahkan dapat lebih dari 1 bulan sekali.

Dalam kegiatan ini, para tamu akan diajak berkeliling di *showroom* VIVERE yang berlokasi di SOUTH 78, Tangerang oleh tim ekspor. Dan dalam mendukung kegiatan ini, tim ekspor juga terkadang menyediakan berbagai fasilitas sebagai bentuk *hospitality* kepada para tamu yang datang. Beberapa bentuk *hospitality* tersebut diantaranya adalah menjemput tamu dari bandara, menawarkan *lunch* maupun *dinner*, menyediakan kamar di VIVERE Artotel untuk menginap, dan sebagainya.

Dengan melaksanakan *showroom tour & visit* ini harapan nya para tamu bisa melihat dan merasakan secara langsung kualitas dan bahan yang digunakan pada produk dari VIVERE. Sehingga harapan nya para tamu tersebut akan tertarik pada produk VIVERE ini dan kemudian akan menjalin hubungan bisnis dengan VIVERE.



Gambar 3. 3. *Showroom Tour* dengan client.

Sumber : Dokumentasi Pribadi (2024)

#### **3.2.4 Melakukan *factory tour & visit* bersama dengan para tamu (*buyer/client*).**

Sebagai perusahaan *furniture* dan *interior* tentunya VIVERE Group memiliki sejumlah pabrik yang tersebar di berbagai kota di Indonesia untuk menunjang performa produksi *furniture* yang berkualitas untuk produk VIVERE itu sendiri. Selain *showroom visit*, pada umumnya *client* dan *buyer* juga ingin melakukan *factory visit*. Sesuai dengan namanya, *factory visit* ini merupakan kegiatan dimana *client* maupun *buyer* melakukan kunjungan langsung ke pabrik. *Factory visit* ini biasanya dilakukan sesuai dengan permintaan dari para *client* atau *buyer* maupun atas penawaran dari tim *Sales Export*. Dalam kegiatan ini, para *client* maupun *buyer* dapat melihat seluruh proses dibalik pembuatan produk dari VIVERE Group ini. Namun, tentunya tetap ada kebijakan yakni ketika di dalam pabrik para

*client* dan *buyer* dilarang untuk melakukan pengambilan gambar maupun video karena terkait dengan regulasi yang ada di pabrik, wajib mengenakan masker serta sepatu tertutup, dan sebagainya.

Pada *factory visit* ini tentunya turut dapat meyakinkan para *client* dan *buyer* agar semakin percaya dan yakin akan bahan, proses dan kualitas produk yang dimiliki oleh VIVERE Group. Dari sejumlah pabrik yang dimiliki, dalam proses magang disini penulis berkesempatan untuk turut ikut dalam kegiatan *factory visit* yang berlokasi di Cirebon. Pabrik yang berlokasi di Cirebon ini merupakan pabrik yang memang dikhususkan sebagai produksi untuk PT. AIDA Rattan Industry dalam memproduksi berbagai produk yang berbahan dasar dari rotan.

Dalam masa magangnya, penulis berkesempatan untuk menemani *factory visit* untuk *client* yakni Sumitomo yang merupakan *agent furniture* yang berasal dari Jepang. Setelah penjelasan mengenai *company profile* dari VIVERE Group dan melakukan *factory tour*, Sumitomo kemudian tertarik terhadap salah satu *business unit* dari VIVERE Group yakni karuun yang merupakan *veneer* yang berbahan dasar dari rotan dan berharap dapat bekerja sama dengan VIVERE Group nantinya.



Gambar 3. 4. *Factory Visit* Cirebon dengan *client*.

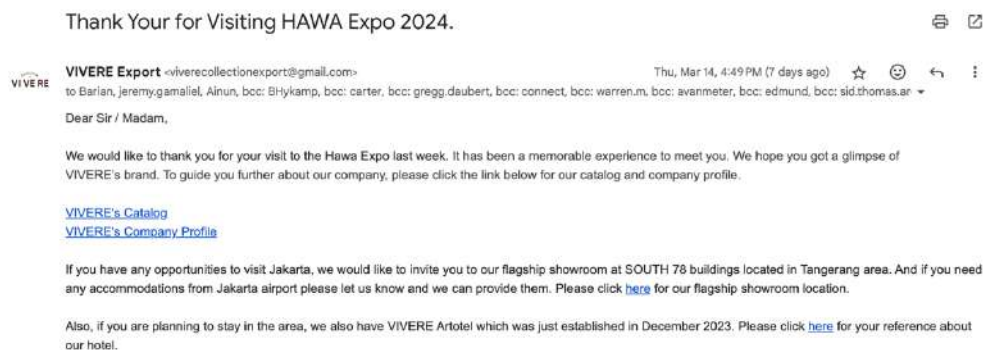
Sumber : Dokumentasi Pribadi (2024)



### 3.2.5 Membantu komunikasi dengan klien dari luar negeri.

Dalam menjalankan suatu bisnis, tentu penting bagi perusahaan untuk menjalin komunikasi dengan para *client*, sama halnya dengan tim ekspor. Metode komunikasi yang paling efektif dan efisien dalam pasar ekspor yaitu komunikasi yang dilakukan melalui *e-mail*. Dalam pasar ekspor yang mencakup berbagai *client* dari berbagai negara, metode komunikasi yang dilakukan adalah melalui *e-mail*. *E-mail* merupakan saluran yang dianggap paling *suitable* untuk pasar ekspor karena di zaman ini penggunaan *e-mail* legal di semua negara di dunia dan menjadi salah satu *platform* komunikasi formal yang digunakan oleh mayoritas masyarakat dunia.

Sebagai *sales export intern*, penulis turut berperan dalam menjalin komunikasi dengan para *client*. Kegiatan ini biasanya dilakukan ketika tim ekspor telah mendapatkan *leads* baru. Setelah ada *leads* baru yang masuk, tim ekspor kemudian akan mengirimkan beberapa tipe *e-mail* seperti *introduction to VIVERE*, *thank you letter*, *information letter*, dan sebagainya.



Gambar 3. 5. *Thank You Letter* untuk para visitor HAWA Expo 2024.

Sumber : Data Internal Perusahaan (2024)

### 3.2.6 Mengikuti *weekly meeting*.

Dalam satu kali seminggu adalah waktunya untuk melakukan *weekly meeting* bersama dengan tim ekspor. Pada *weekly meeting* ini membahas mengenai segala hal maupun kendala yang dihadapi selama seminggu itu

seperti apa saja kendala dalam proses produksi *furniture*, solusi apa yang dapat dilakukan, dan *improvement* apa saja yang dapat dilakukan dalam menghadapi permasalahan dan kendala tersebut.



Gambar 3. 6. *Weekly Meeting*.

Sumber : Dokumentasi Pribadi (2024)



### **3.2.7 Membuat *quotation*.**

Dalam lingkup bisnis, *quotation* seringkali merupakan dokumen yang muncul ketika terjadi transaksi jual-beli. Tujuannya adalah untuk menyampaikan informasi kepada pelanggan mengenai deskripsi dan harga produk sebelum mereka melakukan pembelian. Sebagai tim ekspor, penulis juga turut diberikan tugas dan tanggung jawab untuk membuat beberapa *quotation* untuk para calon *buyer* yang ada. Dalam membuat *quotation* ini berisikan beberapa keterangan mengenai produk dari VIVERE seperti nama, ukuran dimensi, deskripsi dan harga dari produk yang dipilih oleh calon *buyer*.



Shipper		: PT. AIDA RATTAN INDUSTRY Bluk Duku Getu, Desa Godesari Plumbon, Cirebon 45155 West Java, Indonesia			 Member of VIVERE Group		<b>QUOTATION</b> No: [REDACTED] Date: 21-Apr-24 Rev: 1- Note: 1-			
Consignee		[REDACTED]								

NO	ITEMS	PICTURE	DIM (mm)			MATERIAL & FINISHING	UNIT PRICE USD	QTY	TOTAL PRICE	CBM	TOTAL CDM	REMARKS
			W	D	H							
1	Navya Sofa 1S		880	845	750	Indoor Furniture Cushion: Laminated Foam, Fabric Upholstery (Class D) Legs: Solid Sungka, Finishing Akara Dark Brown OP, PU Coating		2		0.85	1.69	
2	Eugene Sofa 4 S		2700	1000	650	Indoor Furniture Frame: Solid Mahogany wood and plywood frame covered with cushion upholstered in Fabric Grade D Legs: Steel with black sandy powder coating		1		2.48	2.48	
3	Eugene Sofa 3 S		2300	1000	650	Indoor Furniture Frame: Solid Mahogany wood and plywood frame covered with cushion upholstered in Fabric Grade D Legs: Steel with black sandy powder coating		1		2.13	2.13	
4	SEVILLE Coffee Table		1200	1200	325	Base Leg: Solid mahogany wood as body in black mate open pore texture PU finishing, glassiness 15% Top Table: 8mm Slivered Stone - Carlo Moreno® by Quenza. Finishing shiny polished, creating a mirror-like shine that is identical or smoother than naturally polished rock. Glass will be provided randomly Adjustable black plastic glides Base Leg: Solid mahogany wood as body in black		1		0.76	0.76	

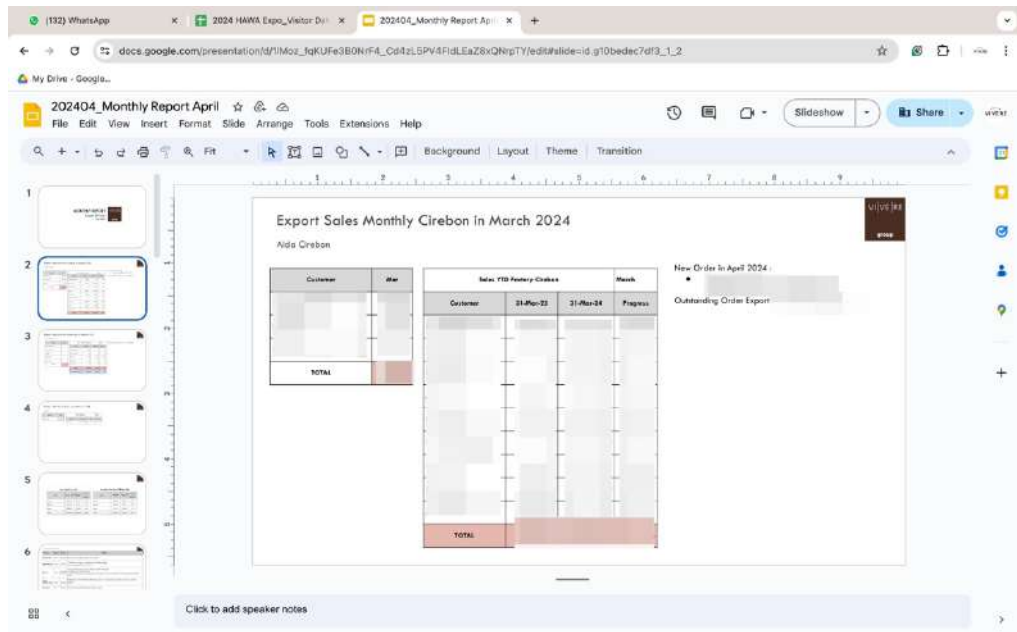
Gambar 3. 7. Contoh *Quotation*

Sumber : Data Internal Perusahaan (2024)

### 3.2.8 Membantu membuat *monthly report*

*Monthly meeting* merupakan kegiatan rutin yang dilakukan oleh para *board of director* dari VIVERE Group. Pada *monthly meeting* ini, para direktur dari VIVERE Group berkumpul dan melakukan *meeting* dan membahas mengenai apa saja yang telah dilakukan oleh masing – masing tim dalam jangka waktu sebulan terakhir. Sebagai *sales export intern*, penulis turut ikut membantu membuat laporan (*monthly report*) untuk *monthly meeting* yang nantinya akan disampaikan oleh Pak Barian Tio selaku *director of export* pada *monthly meeting*.

*Monthly report* ini berisikan mengenai laporan penjualan selama sebulan, rekap total *leads* yang di dapat selama sebulan, *chargeback* atau *deffect* yang dialami oleh tim pabrik, dan sebagainya.



Gambar 3. 8. *Monthly Report divisi Sales Export.*

Sumber : Data Internal Perusahaan (2024)

### 3.2.9 Mengunjungi pameran arch.id di ICE BSD.

Pameran *arch.id* merupakan forum arsitektur tahunan dan acara perdagangan yang diselenggarakan oleh Institut Arsitek Indonesia (IAI) bekerja sama dengan PT CIS Exhibition sebagai Forum & Acara Perdagangan Arsitektur Tertunggu di Indonesia, dengan fokus pada arsitektur, desain, dan bahan bangunan. Dalam pameran ini, salah satu lini bisnis dari VIVERE Group yaitu karuun ikut berpartisipasi dalam mengikuti pameran ini. Karuun merupakan salah satu *business unit* terbaru yang dimiliki oleh VIVERE Group yang merupakan sebuah laminasi atau HPL yang berbahan dasar dari rotan sehingga lebih awet dan ramah lingkungan. Tidak hanya itu, VIVERE Group pun turut menjadi sponsor pada pameran ini. Sebagai bentuk dukungan terhadap pameran ini, tim ekspor melakukan kunjungan ke pameran arch.id yang berlangsung di ICE BSD pada tanggal 23 Februari 2024.



Gambar 3. 9. Poster acara arch.id Bersama dengan karuun (VIVERE Group)

Sumber : Instagram @arch.id.indonesia (2024)

### **3.2.10 Mendata produk *furniture* yang diperlukan untuk pameran JIFFINA.**

Dalam masa magangnya penulis juga turut disertakan dalam mengurus dan menghadiri rangkaian acara pameran Jiffina 2024. Pameran Jiffina 2024 (*Jogja International Furniture and Craft Fair Indonesia*) ini digelar di Jogjakarta pada tanggal 2 – 5 Maret 2024 yang lalu. Tentunya, banyak persiapan yang dilakukan dalam mengikuti pameran JIFFINA ini. Persiapan tersebut diantaranya adalah mendata produk – produk apa saja yang diperlukan dan akan dipamerkan pada pameran JIFFINA ini. Selain memilih produk yang sesuai, penulis juga bertugas untuk membuat *layout mockup* untuk *booth* JIFFINA yang berisikan penempatan berbagai produk yang telah dipilih sebelumnya.

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA



Gambar 3. 10. *Layout booth* dan list produk untuk pameran JIFFINA 2024

Sumber : Data Internal Perusahaan (2024)

### 3.2.11 Melakukan koordinasi dan persiapan untuk keperluan pameran JIFFINA

Dalam mengikuti suatu pameran tentu banyak hal yang harus dipersiapkan demi keberlangsungan kelancaran pameran. Sama halnya dengan JIFFINA, penulis ditugaskan untuk berkoordinasi dengan berbagai pihak terkait dengan persiapan pameran JIFFINA. Beberapa pihak yang berkoordinasi dengan penulis misalnya adalah karyawan pabrik, pihak JIFFINA, kontraktor, dan yang lainnya.

### 3.2.12 Memantau dan mengawasi proses *loading in* pada pameran JIFFINA

Penulis juga turut melakukan pengawasan dan memantau proses *loading in* untuk pameran JIFFINA ini. kegiatan ini dilaksanakan pada H-2 dan H-1 pameran JIFFINA yaitu pada tanggal 29 Februari 2024 dan 1 Maret 2024. Pada H-2 pameran yaitu tanggal 29 Februari 2024, masih dilakukan proses pembangunan *booth* serta penempelan logo dan berbagai ornamen lainnya, seperti pengaturan listrik dan lampu. Sedangkan keesokan harinya, yakni pada tanggal 1 Maret 2024 kemudian dilanjutkan dengan proses

*loading in furniture*. Proses ini merupakan kegiatan dimana seluruh produk yang dibawa untuk dipamerkan pada pameran JIFFINA ini akan di keluarkan dari kemasan yang kemudian akan di tata sesuai dengan susunan *layout* yang telah dibuat sebelumnya.



Gambar 3. 11. Proses *loading in* pameran JIFFINA 2024.

Sumber : Dokumentasi Pribadi (2024)

### **3.2.13 Menjadi *sales* dalam pameran JIFFINA pada tanggal 2 - 5 Maret 2024.**

Dalam pameran tentunya diperlukan sumber daya manusia untuk menjaga *booth* yang ada pada pameran tersebut. Dalam masa magangnya, penulis juga ditugaskan untuk menjadi *sales* dalam pameran JIFFINA yang berlangsung selama 4 hari ini yakni mulai dari tanggal 2 – 5 Maret 2024. Sebagai seorang *sales*, tentunya penulis harus memahami dengan betul mengenai seluruh produk yang ada di pameran ini. Selain itu, dalam pameran ini penulis juga bertugas untuk mengumpulkan *leads* dari para pengunjung yang datang ke *booth* VIVERE. Setelah itu, nantinya *leads* ini kemudian akan dimasukkan ke dalam *database*.

Tidak hanya itu, penulis juga bertugas untuk menjaga *booth* dan membagikan *flyer* kepada para pengunjung yang melewati dan berada di



dalam *booth* ini serta mengajak bicara para pengunjung yang kemudian akan ditulis kedalam *form* pengunjung yang nantinya akan di masukan ke dalam *database* tersebut.



Gambar 3. 12. *Sales* pada pameran JIFFINA 2024.

Sumber : Dokumentasi Pribadi (2024)

### **3.2.14 Memantau, mengawasi dan turut serta membantu dalam proses *loading out* pada pameran JIFFINA.**

Setelah 4 hari digelar, pameran JIFFINA ini pun berakhir dan dalam rangka mengakhiri suatu pameran tentunya akan dilakukan yang namanya *loading out* untuk mengembalikan *venue* seperti sedia kala dan bersih dari bangunan – bangunan *booth* yang ada selama acara pameran berlangsung. Dalam hal ini, tentunya VIVERE juga turut mengikuti prosedur yang dibuat oleh pihak JIFFINA yaitu langsung melakukan *loading out* barang pada jam setelah hari terakhir pameran JIFFINA berakhir. Penulis juga disini tentunya bertugas untuk mengawasi, memantau dan turut ikut serta membantu proses *loading out* ini.



Gambar 3. 13. Proses *loading out* pameran JIFFINA 2024

Sumber : Dokumentasi Pribadi (2024)

### **3.2.15 Mempersiapkan dan ikut melakukan *photoshoot* untuk produk dari *client*.**

Sebagai tim *sales export* tentunya tim ini juga turut bertanggungjawab dalam melakukan dan merealisasikan apapun yang diinginkan dan dihendaki oleh *client*, seperti salah satunya adalah melakukan *photoshoot* produk. Dalam masa magangnya, penulis turut ikut serta dalam mempersiapkan *photoshoot* yang di minta oleh salah satu *client* dari tim *sales export* yaitu SISU Partners. SISU Partners merupakan salah satu *client* yang melakukan pemesanan produk OEM yakni sebuah meja yang di kostomisasi dan dapat berubah menjadi kasur (*multi-function desk*) yang diberi nama *Murphy Bed*. SISU Partners ini sendiri merupakan *client* dari tim ekspor yang sekaligus merupakan kerabat atau kenalan dari *president director* VIVERE Group.

Pada umumnya, ketika *client* melakukan pemesanan secara OEM, maka pihak *sales export* akan menawarkan 2 opsi perihal *quality control* yang harus dilakukan sebagai pemenuhan standar. Opsi yang pertama adalah dengan memproduksi 2 barang dengan kemiripan yang sama lalu kemudian 1 dari barang tersebut akan diletakkan di pabrik dan kemudian barang yang



lainnya akan dikirimkan ke negara asal dari *client* tersebut untuk nantinya akan diperiksa oleh *client* mengenai kelayakan dari segala aspek yang ada. Ketika *client* telah merasa setuju dan puas akan produk tersebut maka tim pabrik kemudian akan mulai mengerjakan produk tersebut sesuai dengan *sample* awal yang telah diletakkan di pabrik. Kemudian, opsi yang kedua adalah *client* dapat mengirimkan orang kepercayaan mereka ke Indonesia dan melakukan inspeksi serta pengecekan *quality check* mengenai produk OEM tersebut.

Namun, kali ini SISU Partners secara langsung terbang ke Indonesia untuk melakukan *quality check* terhadap *Murphy Bed* dan sekaligus ingin melaksanakan *photoshoot* di Indonesia, tepatnya di *showroom* VIVERE Group. Maka dari itu, penulis dan tim mulai mempersiapkan serta merancang dan menyusun seluruh keperluan untuk *photoshoot* ini, mulai dari mencari *photographer*, mengurus perizinan untuk melakukan *photoshoot* di *showroom* VIVERE, mendekor set, dan sebagainya.



Gambar 3. 14. *Photoshoot* bersama dengan *client*.

Sumber : Dokumentasi Pribadi (2024)

### 3.2.16. Mempersiapkan *itinerary* untuk pameran Salone del Mobile 2024.

Selain aktif mengikuti berbagai *event* dan *exhibition* di dalam negeri, VIVERE Group juga turut aktif dalam mengikuti dan berpartisipasi ke

dalam berbagai *exhibition* yang berlangsung di luar negeri. Salah satunya adalah Salone del Mobile. Pada masa magang penulis, penulis berkesempatan untuk turut membantu berbagai persiapan dalam mengikuti *exhibition* ini. Salone del Mobile ini dilaksanakan pada tanggal 16 April hingga 21 April 2024 yang lalu dan berlokasi di Fiera Milano kota Milan, Italy. Pada *exhibition* ini, PT. AIDA Rattan Industry dibawah naungan VIVERE Group membawa produk CASAKA (*Toraja Dining Table* dan *Pigura Side Chair*) untuk dipamerkan dalam *exhibition* ini.

Kemudian, sebagai salah satu bentuk persiapan tersebut, penulis turut membantu membuat *itinerary* yang diperlukan selama *exhibition* Salone del Mobile ini dilaksanakan.

Day & Date	Time	Duration	Activity	Remarks	Est. Price
Fri - Sat & 12 - 13 Apr 2024	17.40 - 14.20	25h			
Sat, 13 Apr 2024	15.30 - 16.30	1h			
	16.30 - end	-			per night
Sun, 14 Apr 2024	09.00 - 11.00	2h			
	11.00 - 12.00	1h			
	12.00 - 13.00	1h			
	13.00 - 13.30	30 min			
	13.30 - 14.30	1h			
	14.30 - 15.30	1h			
Mon, 15 Apr 2024	15.30 - 16.30	1h			
	16.30 - 17.30	1h			
	17.30 - 19.30	2h			
	07.30 - 09.00	1h 30 min			per night
	09.00 - 12.00	3h			
	12.00 - 13.00	1h			
Tue, 16 Apr 2024 - Sat, 20 Apr 24	13.00 - 17.00	4h			
	17.00 - 18.30	1h 30 min			
	08.00 - 09.30	1h 30 min			5 nights
	09.30 - 15.30	6h			
	15.30 - 17.00	1h 30 min			
	08.00 - 09.30	1h 30 min			
Sun, 14 Apr 2024	09.30 - 15.30	6h			
	14.30 - 15.30	30 min			

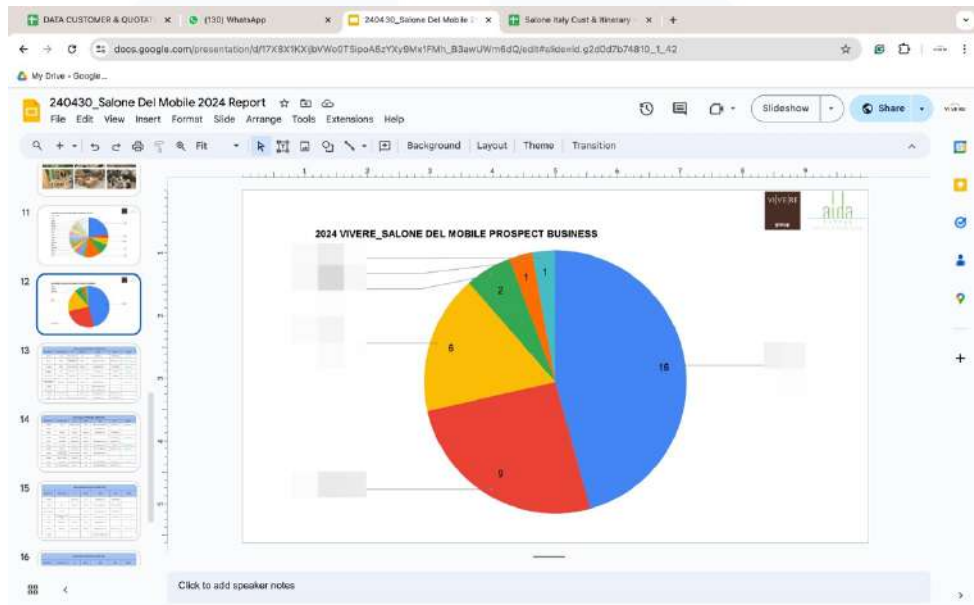
Gambar 3. 15. *Itinerary* Salone del Mobile 2024.

Sumber : Data Olahan Penulis

### 3.2.17. Membuat *report* untuk pameran Salone del Mobile 2024.

Sama halnya dengan *exhibition* yang lainnya, hal selanjutnya yang dilakukan ketika *exhibition* atau *event* tersebut telah selesai digelar adalah membuat laporan atau *report* yang berisikan mengenai jumlah *visitor* atau *leads* yang diperoleh selama acara tersebut. Begitu pula dengan Salone del Mobile 2024, setelah pameran tersebut selesai, penulis turut membuat

report yang nantinya akan ditujukan kepada *President Director* dari VIVERE Group sebagai bentuk laporan dan pertanggungjawaban dari tim *sales export* dalam mengikuti pameran ini.



Gambar 3. 16. Salone del Mobile 2024 Report.

Sumber : Data Olahan Penulis.

### 3.2.18. Memasukan *order status* pada *database*.

Salah satu pekerjaan utama dari tim *sales export* tentunya adalah untuk mendapatkan *order* dari para *buyer* luar negeri dan mengurus perihal *order* tersebut mulai dari tahap awal hingga saat *order* tersebut selesai dan diterima oleh *buyer* tersebut. Dan untuk mendukung pekerjaan tersebut, terdapat serangkaian *database* yang digunakan untuk mempermudah tim dalam melacak *order status* dari para *buyer* ini. Terdapat 3 *database* yang digunakan untuk mendukung pekerjaan ini yang masing – masing berjudul 01. *Product Summary* VIVERE, 02. *Order Status* VIVERE dan 03. *Shipment Status* VIVERE.

Pada file 01. *Product Summary* VIVERE merupakan tempat dimana terdapat rincian seluruh SKU (*Stock Keeping Unit*) dari masing – masing produk VIVERE yang nantinya akan nomor SKU tersebut akan terhubung

pada file 02. *Order Status* VIVERE. Sedangkan, pada file 02. *Order Status* VIVERE ini berisikan mengenai rincian *order* seperti nama *buyer*, nomor *quotation*, produk yang dipesan dan jumlahnya serta *shipping date*. Dan yang terakhir yaitu file 03. *Shipment Status* VIVERE berisikan tentang status pengiriman dari tiap – tiap *order* yang sedang berlangsung. Dalam masa magangnya, penulis turut diberi tugas dan kewajiban dalam melakukan *update* terhadap *order status* ini setiap kali ada *order* baru yang masuk.

Order ID	Date	Status	Product Name	Quantity
F20230002603	5-Apr-2024	APR	Canees Bed King When Dg Rion Ornelo (S)	2
F20230201040	5-Apr-2024	APR	Sofas Bed King Bta Op Stapan140 (S)	1
F212413241008	5-Apr-2024	APR	Visiane Lounge Chair Mtl Vnt Eblah140(S)	1
F21241444008	5-Apr-2024	APR	Visiane Ottoman Mtl Vnt Eblah140(S)	1
F202130241940	5-Apr-2024	APR	Eloped Lounge Chair - Gray	2
F202127802000	5-Apr-2024	APR	Mika Lounge Chair Not Dign Ornelo (S)	1
F21240173852	5-Apr-2024	APR	Ceato Sofa 16 Bta Matt Mojave161 (S)	2
F212301073853	5-Apr-2024	APR	Ceato Sofa 26 Bta Matt Mojave161 (S)	1
041219	5-Apr-2024	APR	Ota Salkunger	4
F202130072730	5-Apr-2024	APR	Canees Lounge Chair	1
F202412017000	5-Apr-2024	APR	Canees Sofa Table	1
F202412017000	5-Apr-2024	APR	Luna Tall Side Tbl MtsAMI (S)	1
F212352738102	5-Apr-2024	APR	Ceato Lounge Bta Matt Mojave161 (S)	2
F202412044801	5-Apr-2024	APR	Cufano Rope Coffee Table	1
F201816288309	5-Apr-2024	APR	Nagasia Rocking Wren Kiker104 (S)	2
F202412019000	5-Apr-2024	APR	Kayu Side Tbl MtsAMI (S)	2
1990	1990	Dec	INVA	
1990	1990	Dec	INVA	
1990	1990	Dec	INVA	
1990	1990	Dec	INVA	
1990	1990	Dec	INVA	
1990	1990	Dec	INVA	
1990	1990	Dec	INVA	
1990	1990	Dec	INVA	
1990	1990	Dec	INVA	

Gambar 3. 17. File Order Status VIVERE.

Sumber : Data Internal Perusahaan (2024)

### 3.2.19. Membuat *database report* untuk pameran HAWA Expo 2024.

Selain pameran Salone del Mobile, VIVERE Group juga mengikuti pameran *furniture* yang digelar diluar negeri lainnya, yakni HAWA Expo 2024 yang berlokasi di Ho Chi Minh, Vietnam. Pameran HAWA Expo 2024 ini digelar pada tanggal 6 hingga 9 Maret 2024 yang lalu. Sama halnya dengan pada saat pameran Salone del Mobile, penulis juga bertanggungjawab untuk membuat *report* mengenai seluruh *database* yang didapatkan selama masa pameran tersebut. *Report* ini kemudian akan

dikirimkan kepada *director* dan selanjutnya diberikan kepada *president director* sebagai bentuk laporan dan pertanggungjawaban dalam pelaksanaan mengikuti pameran HAWA Expo 204 ini.

1	48								
2	STATUS	SOURCE	BUSINESS TYPE	COMPANY NAME	PIC	PIC ROLE	COUNTRY	PRODUCT CATEGORY	PRODUCT OF INTEREST
3	Normal	HAWA Expo 2024					USA		
4	Normal	HAWA Expo 2024					USA		
5	Normal	HAWA Expo 2024					China		
6	Normal	HAWA Expo 2024					Hongkong		
7	Normal	HAWA Expo 2024					India		
8	Normal	HAWA Expo 2024					Russia		
9	Normal	HAWA Expo 2024					Australia		
10	Normal	HAWA Expo 2024					USA		
11	Normal	HAWA Expo 2024					USA		

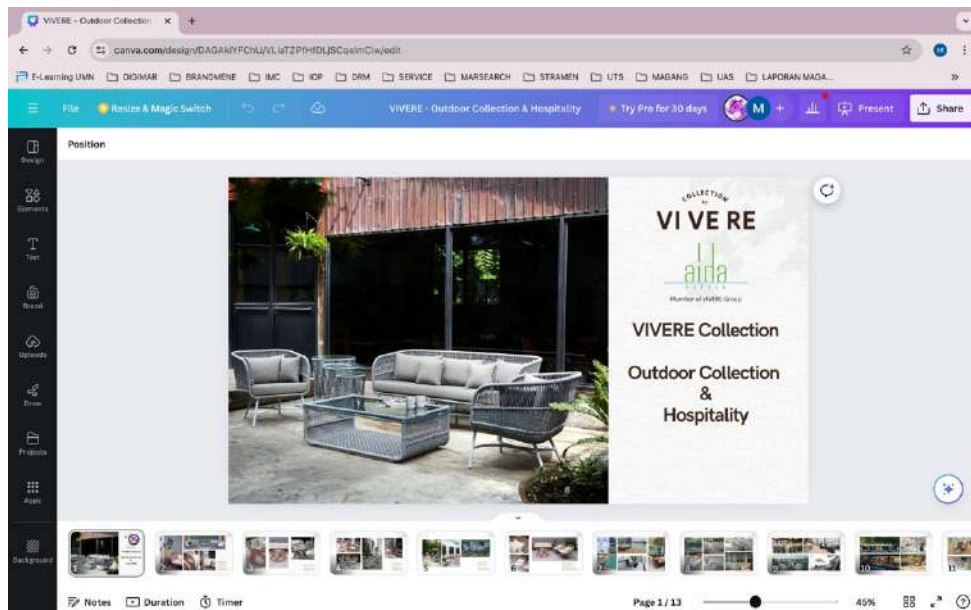
Gambar 3. 18. Database Report Pameran HAWA Expo 2024.

Sumber : Data Internal Perusahaan (2024)

### 3.2.20. Membuat *presentation* untuk *Outdoor & Hospitality Collection*.

Sebagai tim *sales export* yang mengurus berbagai pengajuan *order* dari para pelanggan luar negeri, tidak jarang ada beberapa calon *buyer* tersebut ada yang berasal dari industri *hospitality*. VIVERE Group tentunya juga tetap turut melayani *order* untuk keperluan *hospitality* atau *project* tersebut. Dan untuk mendukung *order* tersebut dapat terealisasi, tim *sales export* membuat sebuah presentasi yang berisikan berbagai produk dari VIVERE Group yang berpotensi sebagai *furniture* untuk *hospitality/project* ini seperti hotel, spa, restoran, dan sebagainya. Dalam masa magangnya, penulis berkesempatan untuk turut ikut membantu dalam proses pembuatan presentasi tersebut.





Gambar 3. 19. Presentasi *Outdoor & Hospitality Collection* VIVERE Group

Sumber : Data Internal Perusahaan (2024)

### 3.3 Kendala yang Ditemukan

Selama pelaksanaan praktik kerja magang terdapat beberapa kendala yang penulis hadapi. Beberapa kendala tersebut diantaranya adalah:

1. Kurangnya pengetahuan dan pengalaman penulis terhadap dunia *furniture* dan *export import* sehingga penulis harus mengenal bidang *export furniture* dari awal dan berusaha untuk mengenal serta beradaptasi dengan cepat.
2. Adanya perbedaan aksen dalam berbahasa Inggris antar *client* yang berasal dari berbagai macam negara sehingga membuat penulis membutuhkan waktu untuk dapat beradaptasi dengan beragam jenis aksen yang ada untuk berkomunikasi dengan *client*.

### 3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Berdasarkan kendala yang ditemukan diatas, berikut ini merupakan solusi yang dapat digunakan untuk menyelesaikan kendala tersebut:

1. Penulis harus dapat beradaptasi dengan cepat dalam dunia yang awam ini dan meningkatkan kesadaran diri untuk melakuakn riset untuk memahami

bidang *furniture* dan *export* ini, seperti misalnya mengenai beberapa istilah dalam dunia *furniture* maupaun *export*.

2. Penulis harus dapat melatih kemampuan berbahasa Inggris dari berbagai macam aksen sehingga dapat lebih memperlancar alur berkomunikasi dengan para *client* yang berasal dari berbagai negara yang berbeda – beda.

