

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Penulis melakukan kegiatan magang di PMElectric yang merupakan lini bisnis dari PT Pura Mayungan. PT Pura Mayungan yang telah berdiri sejak 1975 memiliki 2 tempat, yakni kantor pusat dan pabrik. Kantor pusat terletak di Jalan Hayam Wuruk No. 4 Blok E-G-I, Jakarta Pusat dan Pabrik terletak di Jalan Industri Keroncong No. 95 Jatiuwung – Tangerang 15134. Penulis melaksanakan magang di kantor pusat yang terletak di Jakarta Pusat.

Dalam melaksanakan magang di PT Pura Mayungan, penulis berada di divisi *Marketing*. Kegiatan magang yang dilaksanakan penulis dilakukan mulai tanggal 08 Januari 2024 hingga 30 April 2024 atau terhitung dengan jam kerja minimal magang sebanyak 640 jam kerja. Kegiatan magang yang dilakukan oleh penulis dilaksanakan setiap hari Senin hingga Jumat pada pukul 08.00 WIB hingga 17.00 WIB. Dikarenakan pada bulan Maret hingga April terhitung pada bulan Ramadhan, maka jam kerja dirubah menjadi 07.30 WIB hingga 16.30 WIB dalam periode tanggal 11 Maret 2024 hingga 09 April 2024.

Pelaksanaan magang dibimbing oleh Supervisi dari PT Pura Mayungan, yakni Ibu Yanti Bong. Namun, terkait dengan koordinasi tugas penulis didampingi oleh Ibu Christine selaku senior *Marketing* di PT Pura Mayungan (PMElectric). Pada saat penulis berada di kantor, terdapat banyak senior yang membantu penulis dalam melaksanakan magang, namun nama yang tertulis di atas merupakan pembimbing penulis dan bertanggung jawab atas sesuatu yang dikerjakan oleh penulis.

Divisi *Sales and Marketing* di PT Pura Mayungan (PMElectric) dipimpin oleh Ibu Yanti Bong sebagai supervise sekaligus memegang tanggung jawab karyawan yang berada di divisi *Sales and Marketing*. Koordinasi tugas karyawan akan langsung kepada Ibu Yanti Bong, selaku atasan yang bertanggung jawab terkait

dengan tugas yang dilakukan para karyawan hingga mendapatkan suatu proyek untuk kelangsungan penjualan produk di PT Pura Mayungan.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

3.2.1 Tugas Kerja Magang

Divisi *Marketing* di PT Pura Mayungan memiliki beberapa peran penting dalam terbentuknya proses penjualan produk perusahaan. Divisi *Sales and Marketing* akan selalu berdampingan dan bekerja sama sehingga adanya terbentuk suatu kesepakatan dengan konsultan dan kontraktor terkait dengan suatu proyek yang menciptakan penjualan.

Pada PT Pura Mayungan, penulis memiliki beberapa tugas yang diberikan oleh koordinator Ibu Christine. Jenis tugas ini merupakan tugas rutin atau deskripsi tugas yang biasanya diberikan oleh koordinator. Tugas tersebut akan ditampilkan pada tabel 3.2.1.

Tabel 3.2 1 Tugas Utama Penulis

No	Jenis Pekerjaan	Tujuan	Koordinasi	Frekuensi
1	Kunjungan konsultan	Berfungsi agar konsultan memberikan informasi terkait dengan proyek yang akan datang dan memasukkan PT Pura Mayungan sebagai spesifikasi dalam proyek tersebut.	Ibu Christine (<i>Marketing Specialist</i>)	<i>Weekly (2-4 days)</i>

2	Membuat desain	Pembuatan desain ini terdiri dari desain yang dibutuhkan seperti banner, ucapan hari raya, dan lainnya.	Ibu Christine (<i>Marketing Specialist</i>)	<i>Monthly</i>
3	<i>Follow up</i> proyek	<i>Follow up</i> proyek ini dilakukan dengan melakukan koordinasi kepada divisi <i>Sales</i> terkait dengan konsultan atas kendali <i>Marketing</i> dengan proyek yang dilaksanakan oleh divisi <i>Sales</i> .	Ibu Christine (<i>Marketing Specialist</i>)	<i>Daily</i>
4	Merapikan data BCI	Merapikan data BCI yang digunakan untuk mengetahui suatu konsultan yang memegang proyek tertentu.	Ibu Christine (<i>Marketing Specialist</i>)	Every Friday
5	Pengecekan data pemasaran dan penjualan.	Pengecekan data ini berhubungan dengan rekap data pemasaran yang digunakan untuk mencocokkan nomor PO, tipe panel, kode	Pak Saipul (Head of Administration)	Weekly

		pemesanan, dan penjualan pada bulan tertentu.		
--	--	---	--	--

Terkait dengan kegiatan yang akan dijelaskan pada tabel berikut adalah kegiatan penulis dari awal masuk ke tempat magang hingga selesai. Kegiatan ini berhubungan dengan semua kegiatan atau pekerjaan yang dilakukan penulis dalam pelaksanaan magang, terkait dengan tugas yang diberikan oleh supervisi, mentor, dan divisi lain.

Pada tabel ini, kegiatan tersebut dikoordinasikan oleh berbeda mentor dan koordinator dalam pelaksanaan pekerjaan. Hal tersebut didasarkan dari adanya mentor dan supervisi yang memiliki dinas kerja keluar kota, sehingga penulis dititipkan oleh mentor dari divisi lain dalam pelaksanaan kerja selama magang pada hari tertentu.

Tabel 3.2 2 Kegiatan yang Dilakukan Selama Magang Berkaitan Dengan Pemasaran

1.	Membuat konsep ide Konten terkait hari raya.	Ibu Christine	1 Minggu (5 Hari)	08/01/2024
2.	Melakukan rekap data pemasaran terhadap konsultan, melakukan pencarian dan list terkait dengan konsultan yang ingin di pasarkan, dan melakukan pencarian dan list	Ibu Christine dan Pak Saipul	1 Hari	12/01/2024

	terkait dengan konsultan yang ingin di pasarkan.			
3.	Kunjungan ke pabrik untuk melakukan meeting bersama client FAT (<i>Factory Acceptance Testing</i>).	Ibu Yanti, Pak Vincent, dan Ibu Dhea	1 Hari	15/01/2024
4.	Membuat <i>Company Profile</i> dan presentasi hasil dari <i>Company Profile</i> yang telah dibuat.	Ibu Yanti dan Ibu Christine	2 Minggu (10 Hari)	16/01/2024
5.	Membuat bahan presentasi PT Pura Mayungan.	Ibu Christine	1 Minggu (5 Hari)	19/01/2024
6.	Membantu divisi administrasi dalam menyusun data berkaitan dengan pemasaran proyek.	Pak Saipul	1 Hari	25/01/2024
7.	Berangkat perjalanan dinas dari Jakarta ke Yogyakarta untuk kunjungan ke proyek client dari	Ibu Yanti, Pak Vincent,	3 Hari	25/01/2024

	PT Pura Mayungan yang bernama Grand Inna Malioboro (Yogyakarta). Selain itu, adanya pertemuan dengan klien untuk dilakukan <i>Meeting Project</i> .			
8.	Melakukan pengecekan terhadap data pemasaran dari proyek Carstensz.	Pak Saipul	1 Hari	29/01/2024
9.	Bertemu dengan konsultan Arnan Pratama di Cipinang Indah dan konsultan kedua dari Metakom (MTKP) di kantor Puri.	Ibu Christine	1 Hari	30/01/2024
10.	Melakukan kunjungan ke konsultan di Metakom.	Ibu Dhea	1 Hari	01/02/2024
11.	Melakukan kunjungan konsultan Metakom di Jalan Meruya Ilir.	Ibu Dhea	1 Hari	07/02/2024

12.	Membuat poster ulang tahun PT Pura Mayungan yang ke- 49.	Ibu Yanti dan Ibu Christine	1 Hari	13/02/2024
13.	Kunjungan ke konsultan Pak Jeffery, PT DPE (Duta Pratama Engineering).	Ibu Dhea	1 Hari	15/02/2024
14.	Menyusun dan merapikan data BCI terkait dengan proyek PT Pura Mayungan.	Pak Anggi	1 Hari	16/02/2024
15.	Melakukan follow up proyek ke divisi Sales.	Pak Saipul	Setiap Minggu	19/02/2024
16.	Melakukan kunjungan konsultan ke Mitra Bahana Engineering (Pak Adam).	Ibu Christine	1 Hari	19/02/2024
17.	Melakukan kunjungan konsultan di Jalan Cipulir V No. 67, Jakarta Timur.	Ibu Christine	1 Hari	20/02/2024

18.	Membuat design peta Indonesia dan melakukan input data penjualan untuk PT Pura Mayungan.	Pak Vincent	2 Hari	21/02/2024
19.	Membuat design banner untuk acara Meet Up PT Pura Mayungan.	Ibu Yanti dan Ibu Christine	2 Hari	26/02/2024
20.	Melakukan kunjungan konsultan Bemakom di Transmart Cilandag dan konsultan PT Wolferstan Trower di Cibis Nine.	Ibu Christine	1 Hari	28/02/2024
21.	Membuat design banner email dan melakukan revisi.	Ibu Christine	1 Minggu (5 Hari)	29/02/2024
22.	Melakukan kunjungan konsultan di Hotel Royal Tulip Gunung Geulis (Bogor) terkait dengan proyek Carstensz	Ibu Dhea	1 Hari	29/02/2024

23.	Melakukan kunjungan konsultan di PT Cometindo Mitra Inti, Ciledug.	Pak Anggi	1 Hari	01/03/2024
24.	Melakukan penambahan design logo perusahaan terkait dengan "Top 10 Customer over last 5 years".	Pak Vincent	1 Hari	06/03/2024
25.	Melakukan kunjungan konsultan PT Lasarez Dinamika (Pak Eka) di Jakarta Barat.	Pak Anggi	1 Hari	06/03/2024
26.	Melakukan design terkait brosur produk Busduct Schneider.	Ibu Christine	2 Hari	07/03/2024
27.	Melakukan weekly meeting bersama dengan divisi <i>Marketing</i> dan <i>Sales</i> .	Ibu Yanti	1 Hari	08/03/2024
28.	Mencatat data dari <i>Sales</i> untuk dirapikan.	Pak Saipul	1 Hari	14/03/2024

29.	Membantu pihak <i>Sales</i> terkait dengan RFQ (Request for Quotation) dan follow up tipe produk suatu proyek ke divisi <i>Sales</i> .	Pak Saipul	1 Minggu (5 Hari)	18/03/2024
30.	Membuat design terkait dengan kartu ucapan Hari Raya Idul Fitri 1445H.	Ibu Christine	4 Hari	19/03/2024
31.	Kunjungan konsultan PT Branusa Widnell di Jakarta Pusat.	Ibu Christine	1 Hari	19/03/2024
32.	Melakukan pengecekan terhadap design kartu ucapan perorangan.	Ibu Christine	1 Hari	20/03/2024
33.	Melakukan follow up proyek kepada pihak <i>Sales</i> terkait dengan bulan februari.	Pak Saipul	1 Hari	26/03/2024
34.	Membantu mengkategorikan pembagian hampers ke konsultan.	Ibu Christine	1 Hari	28/03/2024

35.	Melakukan design dan revisi design terkait dengan ucapan di postan Instagram.	Ibu Christine	4 Hari	01/04/2024
36.	Melakukan pengecekan data alamat konsultan.	Ibu Christine	1 Hari	09/04/2024
37.	Mengecek data BCI terkait dengan kontraktor suatu proyek.	Pak Saipul	1 Hari	16/04/2024
38.	Membuat design kasar terkait dengan design Hari Buruh Internasional.	Ibu Christine	3 Hari	17/04/2024
39.	Membantu pihak <i>Sales</i> dalam pengecekan data penawaran rusun ASN 4 IKN dan Upload data penawaran Rusun ASN 4 IKN di E-Procurement PT Brantas Abipraya.	Pak Saipul	1 Hari	18/04/2024

40.	Melakukan kunjungan ke kontraktor di PT Antero Makmur (Pak Pram).	Pak Christopher (Sales)	1 Hari	19/04/2024
41.	Melakukan rekap data pemasaran terkait dengan konsultan dan kontraktor. Selain itu, melakukan pendataan proyek terdekat pada bulan Mei.	Pak Saipul	3 Hari	23/04/2024
42.	Melakukan kunjungan di Jatinegara untuk menemui Ibu Rani selaku konsultan proyek.	Ibu Christine	1 Hari	25/04/2024

Seluruh kegiatan pemasaran yang dilakukan selama magang oleh penulis, penulis menerapkan beberapa konsep pemasaran pada umumnya. Konsep pemasaran menurut Laksana (2019:1) pemasaran adalah bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan kegiatan transaksi produk barang atau jasa. Sehingga pengertian pasar bukan lagi merujuk kepada suatu tempat tapi lebih kepada aktifitas atau kegiatan pertemuan penjual dan pembeli dalam menawarkan suatu produk kepada konsumen (Natalia Stella et al., 2022).

Pada PMElectric ini, pertemuan antara perusahaan dan konsumen berhubungan dengan pertemuan antara bagian pemasaran dengan

konsultan. Dengan adanya pertemuan tersebut maka aktifitas tawar menawar suatu produk terjadi. Namun, pada PMElectric ini lebih berfokus kepada pemasukkan nama PT Pura Mayungan ini di dalam spesifikasi suatu proyek yang sedang dikerjakan oleh konsultan.

Berikut ini adalah kegiatan yang dilakukan selama magang namun tidak berkaitan dengan pemasaran. Kegiatan ini diberikan untuk membantu divisi lain dalam mengerjakan pekerjaan seperti divisi administrasi dalam pencocokan data dan pihak lapangan dalam penyesuaian data 1 dengan data lainnya.

Tabel 3.2 3 Kegiatan yang Dilakukan Selama Magang Tidak Berkaitan Dengan Pemasaran

1.	Perkenalan <i>Company Profile</i> dan sesama rekan kerja dari berbagai divisi, pembelajaran terkait dengan budaya perusahaan, KPI, proses kerja perusahaan, <i>Job Desc</i> , jadwal kerja, dan pembagian tugas di divisi Marketing.	Pak Saipul, Ibu Christine, dan Ibu Yanti	1 Minggu (5 Hari)	08/01/2024
2.	Melakukan pencocokan data penjualan dari proyek Carstensz (Schneider).	Pak Saipul	1 Hari	31/01/2024

3.	Melakukan rekap data dan penyesuaian data Supplier Schneider.	Pak Saipul	1 Hari	06/02/2024
4.	Melakukan pengecekan ulang dan revisi terhadap data <i>pre order</i> dari Schneider.	Pak Saipul	1 Hari	14/02/2024
5.	Membantu pihak lapangan dalam menyusun data Bill of Materials.	Pak Mulyono	1 Hari	27/02/2024
6.	Melakukan pembelajaran terkait dengan Signature di Outlook.	Ibu Christine	1 Hari	05/03/2024
7.	Menyusun data serial number KWH meter dari Schneider.	Pak Saipul	1 Hari	12/03/2024
8.	Weekly meeting dengan divisi estimasi.	Ibu Yanti	1 Hari	15/03/2024

9.	Melakukan pengecekan terhadap data panel listrik.	Pak Saipul	1 Hari	20/03/2024
10.	Membantu supervisi ke bank untuk mencairkan cek.	Ibu Yanti	1 Hari	27/03/2024
11.	Melanjutkan pencocokan data dalam serial number dan nomor PO.	Pak Saipul	1 Hari	05/04/2024
12.	Melakukan rekap data absensi dari divisi <i>Sales, Marketing, Administration,</i> dan <i>Estimator.</i>	Pak Saipul	3 Hari	26/03/2024

3.2.2 Uraian Kerja Magang

Uraian tugas kerja magang tersebut terdiri dari 5 poin utama. Uraian tugas ini berdasarkan tugas utama yang dilakukan oleh penulis pada saat melakukan kegiatan magang di PT Pura Mayungan (PMElectric).

1. Kunjungan Konsultan

Pemasaran pada PT Pura Mayungan lebih berfokus kepada perusahaan yang bersifat B2B. Hal ini dinilai dari adanya produk yang diciptakan oleh PT Pura Mayungan yang bersifat *low voltage*.

Panel listrik ini biasanya digunakan dalam melakukan *supply* panel listrik pada sebuah gedung atau bangunan dalam skala besar. Maka dari itu, pemasaran yang dilakukan oleh PT Pura Mayungan berbeda dengan perusahaan lain yang biasanya melakukan pemasaran langsung ke perorangan.

Pemasaran pada PT Pura Mayungan lebih berfokus kepada pemasaran dan menjaga hubungan baik dengan konsultan dan kontraktor. Hal ini dinilai dari adanya konsultan dan kontraktor dibutuhkan pada saat pembangunan sebuah proyek, sehingga konsultan atau kontraktor tersebut dapat memberikan saran kepada pemilik proyek untuk menggunakan PT Pura Mayungan dalam penyediaan panel listrik proyek tersebut. Selain itu, berhubungan teori yang berkaitan dengan *Personal Selling*, menurut (Julitawaty et al., 2020), *Personal Selling* adalah interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain. Maka dari itu, dengan adanya *Personal Selling* yang dilakukan PT Pura Mayungan, maka memberikan keuntungan untuk mempertahankan hubungan dengan konsultan agar tetap baik.

Dalam melaksanakan kerja magang di PT Pura Mayungan, penulis sering untuk diajak bertemu dengan konsultan untuk mengetahui cara belajar mendekati diri ke konsultan. Dalam melakukan kunjungan ini, penulis belajar banyak hal dalam melakukan kunjungan dan harus bersikap seperti apa dalam menghadapi konsultan yang memiliki sifat berbeda. Kunjungan konsultan ini digunakan untuk menjaga hubungan baik dengan klien dan konsumen. Berdasarkan pengetahuan penulis pada saat kuliah dengan mata kuliah Integrated Marketing Communication dalam buku Advertising & IMC: Principles and Practice, Global Edition (11th Edition) (Moriarty, Mitchell, Wells, dan Wood,

2018), menjaga hubungan baik dengan klien atau konsumen memberikan dampak baik bagi perusahaan. Hal tersebut dinilai juga berdasarkan akan adanya kemungkinan untuk *repeat order* atau pembelian kembali dari klien atau konsumen jika perusahaan memiliki citra baik dan dapat menjalin hubungan yang baik untuk kepentingan bersama. Berikut ini adalah beberapa contoh kunjungan konsultan dari penulis di berbagai tempat.

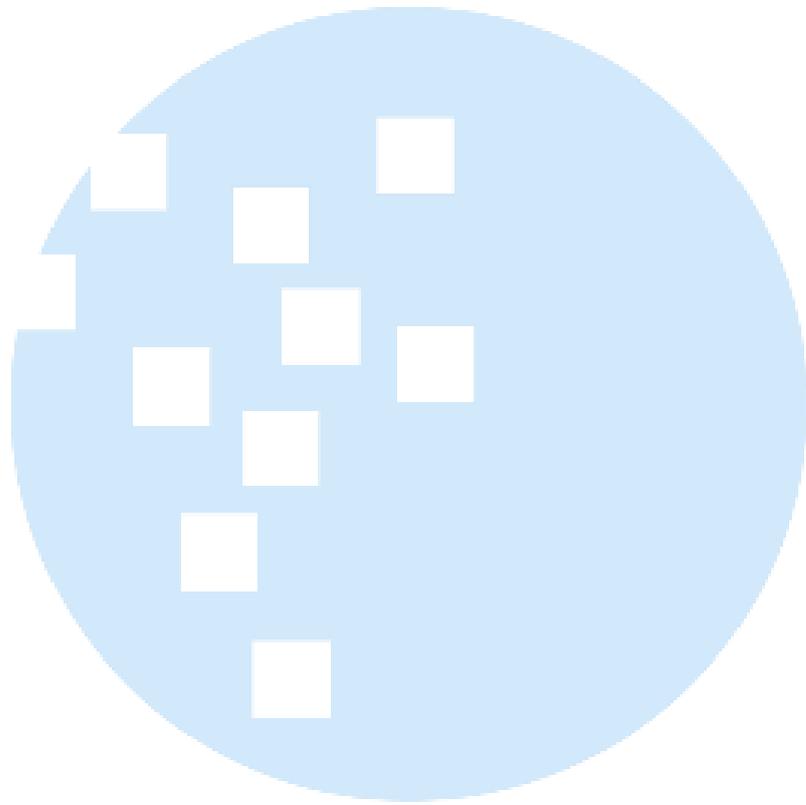


Gambar 3.2.2 | Kunjungan Konsultan

Foto dokumentasi diatas adalah beberapa bentuk contoh penulis dalam melakukan kunjungan ke konsultan dan kontraktor. Pada kunjungan pada konsultan dan kontraktor ini biasanya lebih berfokus pada meningkatkan hubungan relasi antara kedua belah pihak dan menanyakan proyek terbaru yang sedang mereka jalani. Setelah mereka memberikan proyek yang dinilai baru, pihak pemasaran akan memberikan informasi proyek tersebut ke divisi *Sales*. Namun, dalam pemberian informasi ini, penulis tidak diberikan tugas dalam pemberian informasi tersebut, melainkan mentor dari penulis tersebut langsung melakukan kontak kepada divisi *Sales*.

Foto dokumentasi tersebut adalah foto dari 3 kunjungan saja. Hal tersebut dinilai dari adanya beberapa konsultan atau kontraktor yang biasanya tidak ingin melakukan dokumentasi bersama, sehingga penulis hanya dapat melakukan dokumentasi tanpa adanya wujud konsultan atau kontraktor yang akan ditampilkan di bagian lampiran.

Selain itu, pada bulan ramadhan kunjungan ke konsultan di bekukan. Hal tersebut dinilai dari adanya sikap toleransi dalam melakukan kunjungan ke konsultan. Beberapa konsultan juga menolak diajak bertemu. Namun, dari PT Pura Mayungan memberikan solusi dengan melakukan acara buka bersama yang dilakukan pada jam setengah 6. Pada saat acara buka bersama ini, penulis tidak mengikuti acara tersebut, karena acara tersebut biasanya diikuti oleh seluruh atasan dari kedua belah pihak sehingga hanya beberapa orang saja dari pihak pemasaran yang ikut. Hal tersebut juga dinilai dari adanya kuota maksimal yang biasanya diadakan oleh kedua belah pihak dalam melakukan acara buka bersama tersebut.



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

2. Pembuatan Desain

Tugas kedua yang biasanya penulis lakukan adalah pembuatan desain. Pembuatan desain ini biasanya berhubungan dengan pembuatan desain terkait dengan hari raya atau tanggal merah dalam melaksanakan hari libur nasional, hari ulang tahun PT Pura Mayungan, banner *meet up*, desain peta penjualan, presentasi, *company profile*, brosur, hingga kartu ucapan. Pembuatan desain ini dilakukan oleh perusahaan agar masyarakat mengetahui bahwa perusahaan juga berfokus dan peduli terhadap hari raya. Selain itu, dengan adanya desain seperti postingan Instagram, masyarakat dapat mengetahui juga bahwa suatu perusahaan berperan aktif secara *online*. Berdasarkan penelitian Sidik dalam (Handayani et al., 2020), desain suatu produk dapat meningkatkan kepuasan konsumen. Maka dari itu, desain yang dibuat oleh PT Pura Mayungan diharapkan dapat meningkatkan minat dan kepuasan dari konsumen untuk melihat kepedulian dan keaktifan perusahaan dalam membuat suatu desain yang dinilai bermanfaat.

Desain yang dibuat oleh penulis ini juga dibantu oleh Ibu Christine selaku mentor penulis untuk penunjang pembuatan desain yang menarik. Selain itu, Ibu Christine juga membimbing penulis dan memberikan masukan untuk bagaimana peletakkan desain agar enak dilihat dan menarik.

Berikut ini adalah beberapa contoh desain yang dilakukan oleh penulis. Desain ini dilakukan oleh penulis dengan bantuan dari Ibu Christine dan ide pribadi penulis untuk berkreaitivitas. Ibu Christine membebaskan penulis untuk melakukan desain, namun setelah desain tersebut telah dibentuk, Ibu Christinne akan memberikan masukan yang harus direvisi oleh penulis.



UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.2.2.2 Contoh Desain Gambar Hari Raya

Gambar diatas adalah contoh desain gambar hari raya yang dikerjakan oleh penulis dalam pelaksanaan magang. Desain gambar hari raya ini dikoordinasikan juga dengan mentor, yakni Ibu Christine semasa melakukan edit dan pemberian ide dari mentor yang digunakan dalam mengerjakan desain tersebut.

Namun, pada saat pembuatan desain gambar hari ulang tahun PT Pura Mayungan, penulis melakukan koordinasi dengan Bapak Martin sebagai HRD dari perusahaan PT Pura Mayungan.



Gambar 3.2.2 3 Bukti Koordinasi Chat dengan Pak Martin

Gambar diatas adalah bukti koordinasi Chat dengan Pak Martin selaku HRD PT Pura Mayungan. Dalam koordinasi tersebut, penulis mengajukan beberapa desain gambar. Desain gambar tersebut akan dipilih oleh Pak Martin, hingga pada akhirnya akan dilakukan revisi sesuai dengan keinginan perusahaan. Hasil dari revisi tersebut akan diajukan ke pimpinan perusahaan untuk menilai apakah cocok untuk dijadikan sebagai desain gambar hari ulang tahun PT Pura Mayungan.



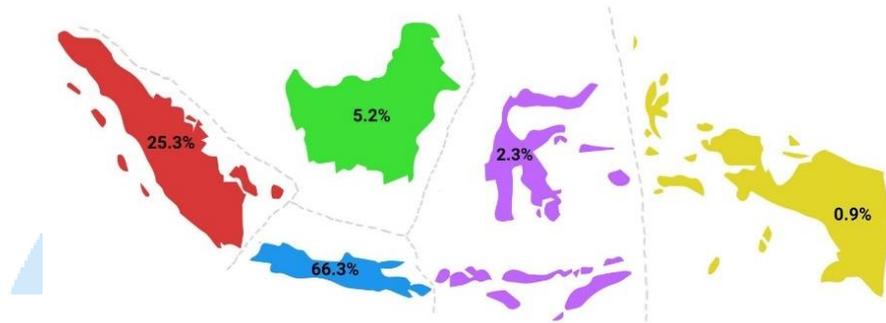
Gambar 3.2.2 4 Contoh Desain Gambar Banner Meet Up ke Malaysia

Gambar diatas merupakan contoh desain gambar banner *meet up* antara perusahaan yang berada di pengawasan PT Pura Mayungan yang terdiri dari PMElectric, PEN, dan PMTE. Kunjungan ini dihadiri oleh petinggi perusahaan masing-masing dari berbagai perusahaan.



Gambar 3.2.2 5 Contoh Desain Gambar Banner Email

Gambar diatas merupakan contoh desain gambar banner email yang digunakan dalam aplikasi *OneNote* sebagai banner email yang terletak di paling bawah email atau sebagai body email.



Gambar 3.2.2 6 Contoh Desain Gambar Peta Persenan Penjualan

Gambar diatas merupakan contoh desain gambar peta penjualan dalam bentuk persenan seluruh Indonesia. Peta ini akan digunakan oleh Pak Vincent, selaku manajer perusahaan untuk melakukan presentasi kepada klien.

TOP 10 Customer over last 5 years



Gambar 3.2.2 7 Contoh Desain Gambar TOP 10 Customer over last 5 years

Gambar diatas merupakan contoh desain gambar TOP 10 Customer Over last 5 years. Pekerjaan ini diberikan oleh Pak Vincent, selaku manajer perusahaan yang akan digunakan untuk menunjukkan kepada klien bahwa dalam 5 tahun terakhir, customer dari PT Pura Mayungan (PMElectric) terdiri dari beberapa perusahaan tersebut.



Gambar 3.2.2 8 Contoh Desain PPT Presentasi PT Pura Mayungan (PMElectric)

Gambar diatas adalah contoh desain PPT presentasi PT Pura mayungan. PPT tersebut digunakan untuk melakukan presentasi terkait dengan PT Pura Mayungan pada saat ada kunjungan ke pabrik hingga pengenalan PT Pura Mayungan ke klien. Untuk PPT lengkap dari desain tersebut dapat diakses di tautan berikut <https://bit.ly/PPTPMElectric>

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.2.2 9 Contoh Desain Company Profile PT Pura Mayungan (PMElectric)

Gambar diatas adalah contoh desain *Company Profile* yang dibuat oleh penulis pada saat membuat desain *Company Profile* dari PT Pura Mayungan (PMElectric). Menurut Kriyantono (2012:239) *Company Profile* adalah produk tulisan praktisi *Public Relations* yang berisi gambaran umum perusahaan (Ekonomi & Bisnis, n.d.). Gambaran ini tidak sepenuhnya lengkap, detail dan mendalam namun, perusahaan bisa memilih poin-poin apa saja yang ingin disampaikan secara terbuka kepada publiknya.

Pembuatan *Company Profile* bagi PT Pura Mayungan (PMElectric) berfungsi sebagai panduan dan gambaran perusahaan secara singkat agar klien atau konsumen dapat melihat bagaimana bentuk perusahaan PT Pura Mayungan (PMElectric). Dengan adanya *Company Profile* ini diharapkan dapat menjelaskan dan menunjukkan produk apa saja yang dijual dari perusahaan. Pada saat pembuatan *Company Profile* ini, bahan yang diperlukan telah diberikan oleh Ibu Christine sebagai penunjang isi dari *Company Profile*. Untuk *Company Profile* lengkapnya dapat diakses melalui tautan berikut <https://bit.ly/CompanyProfilePMElectric>



Schneider Electric

 <p>High power busway (630A-6300A) I-Line II Copper Busway</p> <p>General info (I-Line II) Ampere Rating: 630, 800, 1000, 1250, 1500, 2000, 2500, 3200, 4000, 5000, 6300 IP Rating: IP41-IP46 System: 3x, 3x+PE, 3x+PE+LPE Operation Voltage: 1000V Insulation Voltage: 1000V Frequency: 50/60Hz Standard Length: 10 feet Max.Mts length: 10 feet 16 inch Finish: AN2-42 Tap-off Interval: 610mm/24 inches Neutral Capacity: 100% to phase bar Earth bar: 50% Capacity, Integral External Tap-off with Ampere Rating: 15A-1000A</p>	 <p>High power busway (800A-5000A) I-Line II Copper Contact Busway</p> <p>General info (I-Line II) Ampere Rating: 800, 1000, 1250, 1500, 2000, 2500, 3200, 4000, 5000 IP Rating: IP41-IP46 System: 3x, 3x+PE, 3x+PE+LPE Operation Voltage: 1000V Insulation Voltage: 1000V Frequency: 50/60Hz Standard Length: 10 feet Max.Mts length: 10 feet 16 inch Finish: AN2-42 Tap-off Interval: 610mm/24 inches Neutral Capacity: 100% to phase bar Earth bar: 50% Capacity, Integral External Tap-off with Ampere Rating: 15A-1000A</p>	 <p>Medium power busway (100A-800A) Canalis Copper Busway</p> <p>General info (I-Line II) Ampere Rating: 100, 140, 250, 400, 500, 630, 800 IP Rating: IP41-IP44 System: 3x, 3x+PE Operation Voltage: 690V Insulation Voltage: 690V Frequency: 50/60Hz Standard Length: 1.5-2.0 meter Max.Mts length: 3meter/10.375 meter Finish: AN2-42 Tap-off Interval: 100/100 mm on each face Neutral Capacity: 100% to phase bar Earth bar: 50% Capacity, Integral External Tap-off with Ampere Rating: 25A-400A</p>	 <p>High power busway (630A-6300A) Canalis Copper Contact Busway</p> <p>General info (I-Line II) Ampere Rating: 630, 800, 1000, 1250, 1500, 2000, 2500, 3200, 4000, 5000, 6300 IP Rating: IP41-IP46 System: 3x, 3x+PE, 3x+PE+LPE Operation Voltage: 1000V Insulation Voltage: 1000V Frequency: 50/60Hz Standard Length: 10 feet Max.Mts length: 10 feet 16 inch Finish: AN2-42 Tap-off Interval: 610mm/24 inches Neutral Capacity: 100% to phase bar Earth bar: 50% Capacity, Integral External Tap-off with Ampere Rating: 15A-1000A</p>	 <p>High power busway (800A-5000A) Canalis KDP/KBA/KBB Busway</p> <p>General info (I-Line II) Ampere Rating: 800, 1000, 1250, 1500, 2000, 2500, 3200, 4000, 5000, 6300 IP Rating: IP55 Operation Voltage: 220-400V Insulation Voltage: 690V Frequency: 50/60Hz Standard Length: 2.5 meter Finish: Cr-epoxy-Blue Tap-off Interval: 500/1000/1000mm Tap-off with Ampere Rating: 15A/15A Maximum distance between fitting points: 3.5 meter</p>	 <p>Medium power busway (100A-800A) Canalis KDP/KBA/KBB Busway</p> <p>General info (I-Line II) Ampere Rating: 25A Number of circuits: 1 IP Rating: IP55 Operation Voltage: 220-400V Insulation Voltage: 690V Frequency: 50/60Hz Standard Length: 2.5-102 meters per lot Tap-off Interval: 1000/1000/1000/400/2750/2000mm Tap-off with Ampere Rating: 15A/15A Maximum distance between fitting points: 3.5 meter</p>
---	--	---	--	---	--



Gambar 3.2.2 10 Contoh Desain Brosur Busduct Schneider (PMElectric)

Gambar diatas adalah Contoh desain brosur Busduct Schneider PMElectric. PMElectric juga sebagai distributor Busduct atau Busway dari Schneider. Pembuatan brosur ini digunakan agar PMElectric dapat dengan mudah mengenalkan bahwa PMElectric juga sebagai penyedia produk Busduct atau Busway dari Schneider. Untuk brosur lengkapnya dapat diakses melalui tautan berikut <https://bit.ly/BrosurSchneicerPMElectric>



Gambar 3.2.2 11 Contoh Desain Gambar Kartu Ucapan

Gambar diatas merupakan contoh desain gambar kartu ucapan yang dibuat oleh penulis. Kartu ucapan ini digunakan untuk

pembagian hampers kepada konsultan dan klien dari PT Pura Mayungan (PMElectric).

3. *Follow up* proyek

Tugas ketiga dari penulis adalah melakukan *follow up* proyek. *Follow up* proyek ini dilakukan dengan adanya kerja sama dengan pihak *Sales* dalam melakukan *follow up*. RFQ atau *Request for Qualification* yang akan dilakukan *follow up* berkaitan dengan update proyek berhubungan dengan status proyek dan tipe panel yang digunakan dalam suatu proyek.

Status		0.	AFTER REVISI		
1.	CONSULTAN DESIGN	4.	CLARIFICATION	7.	CONTRACTOR WINNER
2.	BUDGETING	5.	CLARIFICATION FINAL	8.	SHORT LIST PANEL MAKER
3.	OFFER	6.	SHORT LIST CONTRACTORS	9.	PANEL MAKER WINNER
				10.	POSPONDED
				11.	PURCHASE ORDER
				12.	LOST

Gambar 3.2.2 12 Status RFQ Proyek

Gambar diatas merupakan status yang ada di RFQ berhubungan dengan suatu proyek tertentu. Status tersebut terdiri dari 12 status, dimana berdasarkan pengalaman pribadi dalam melakukan update proyek, status *Budgeting*, *Short List Contractors*, *Contractor Winner*, *Short List Panel maker*, *Panel Maker Winner*, *Purchase Order*, dan *Lost* yang paling sering digunakan. Status proyek ini berfungsi agar divisi *Marketing*, *Sales*, supervisi dan manajer mengetahui status sebuah proyek yang sedang berjalan, ataupun gagal.

Pada update proyek RFQ ini terdiri dari 9 *Sales* yang memiliki masing-masing proyek berbeda antara satu sama lain. Seperti contoh dalam 1 bulan, 1 *Sales* dapat menangani dan mendapatkan 3-5 proyek dengan nilai yang dinilai cukup tinggi.

											Status			
											0. AFTER REVISI			
											1. CONSULTAN DESIGN	4. CLARIFICATION	7. CONTRACTOR WINNER	10. POSPONED
											2. BUDGETING	5. CLARIFICATION FINAL	8. SHORT LIST PANEL MAKER	11. PURCHASE O
											3. OFFER	6. SHORT LIST CONTRACTORS	9. PANEL MAKER WINNER	12. LOST
TGL QUOT	NO RFQ	REV	PRODUK	DEPT	CRO	NAMA PROYEK	PELANGGAN	MEREK	TYPE	NILAI QUOT	STATUS			
17-Jan-24	004	R0	TR	IND	CH	PANEL 300KVA PT. EMBLEM ASIA	PT. EMBLEM ASIA	SCH	LOKAL	Rp	200.762.800	8		
17-Jan-24	230	K3.R0	TR	CBD	KM	LIVING WORD GRAND WISATA BEKASI	PT. JAYANTARA ARTHA MANDIRI	ABB	LOKAL	Rp	24.257.000	7		
17-Jan-24	011	R0	TR	CBD	IM	MASIH BSD CITY	PT. NUSA RAYA CIPTA	SCH	LOKAL	Rp	800.000.000	6		
17-Jan-24	011	R0	TR	CBD	IM	MASIH BSD CITY	PT. JAGA CITRA INTI	SCH	LOKAL	Rp	700.000.000	6		
18-Jan-24	007	R0	BD	IND	CH	GEDUNG BIOFARMA 37	PT. WIJAYA BANGUNAN GEDUNG	SCH	LOKAL	Rp	3.200.000.000	0		
18-Jan-24	157	R3	TR	IND	CH	GEDUNG 37 BIOFARMA	PT. WIJAYA KARYA	SIEMENS	LOKAL	Rp	27.508.000.000	0		
18-Jan-24	005	R0	TR	IND	CH	IKT2 ANNEX DATA CENTER	PT. JAYA TEKNIK INDONESIA	SCH	PRO-E (ABB)	Rp	118.488.485.600	5		
18-Jan-24	007	R0	BD	IND	CH	GEDUNG BIOFARMA 37	PT. AMARTA KARYA	SCH	LOKAL	Rp	3.200.000.000	0		
18-Jan-24	157	R3	TR	IND	CH	GEDUNG 37 BIOFARMA	PT. WIJAYA KARYA	SIEMENS	LOKAL	Rp	27.508.000.000	0		
18-Jan-24	010	R0	TR	MKT	CR	DATA CENTER BROMO	PT. RIDER LEVETT BUONALLI	ABB	ABB PRO-E	Rp	62.487.000.000	2		
18-Jan-24	007	R0	BD	IND	CH	BIOFARMA GEDUNG 37	PT. AMARTA KARYA	SCH	LOKAL	Rp	3.200.000.000	12		
18-Jan-24	157	R3	TR	IND	CH	GEDUNG 37 BIOFARMA	PT. AMARTA KARYA	SIEMENS	LOKAL	Rp	27.508.000.000	8		
18-Jan-24	002	R4.ALTI	TR	IND	CH	IFARS PHARMACEUTICAL LABORATORIES	PT. JAGA CITRA INTI	LS	LOKAL	Rp	7.807.912.800	6		
18-Jan-24	017	R0	TR	IND	AB	SMART TABUN	PT. SINARMAS AGRI	SCH	LOKAL	Rp	40.000.000	12		
18-Jan-24	016	R0	TR	IND	AB	PANEL MIN(MULTI NABATI SULAWESI) MALEO PR 1610023881	PT. MULTI NABATI SULAWESI	ABB	LOKAL	Rp	211.563.800	12		
18-Jan-24	014	R0	TR	IND	AB	PANEL EPC 500K/TANK GORONTALO	PT. MERDEKA MINING SERVIS	ABB	ABB PRO-E	Rp	194.784.300	12		

Gambar 3.2.2 13 Contoh Bentuk RFQ

Gambar diatas merupakan contoh bentuk update proyek RFQ pada divisi Sales. Pada proyek tersebut terdiri dari Tanggal proyek masuk, nomor dari RFQ tersebut, REV, produk, departemen, CRO yang merupakan Sales yang menangani, nama proyek, nama pelanggan atau konsultan dan kontraktor yang menangani, merek, tipe panel, nilai proyek, hingga status yang sedang berjalan.

Jangka waktu pengerjaan RFQ ini, penulis biasanya melakukan *follow up* proyek ke divisi Sales setiap hari. Hal tersebut dilakukan karena biasanya tidak semua Sales datang ke kantor setiap hari. Terdapat beberapa Sales yang hanya datang ke kantor melakukan absensi dan langsung lanjut untuk bertemu dengan kontraktor atau mendatangi sebuah proyek untuk melakukan pemantauan.

4. Merapikan data BCI

BCI adalah pusat informasi suatu proyek yang tercantum pada data BCI. Merapikan data BCI adalah digunakan agar pihak pemasaran dan sales dapat mengetahui proyek yang sedang

berjalan setiap minggunya. Data BCI ini akan dikirimkan ke PT Pura Mayungan pada setiap jumat. Pada saat data tersebut didapatkan oleh perusahaan, maka penulis langsung merapikan data tersebut dengan mengkategorikan data tersebut berdasarkan *Project ID, Project Type, Project Name, hingga Project Value.*

NO	Project ID	Project Type	Project Name	Project Stage	Project Status	Local Value	Development Type
1	236016002	FACTORY MARKET WAREHOUSE OFFICES CAR PARK CIVIL WORKS RESTAURANT HALL WORKSHOP - 16 buildings - completion - single storey	PELABUHAN LA MEULEE & SENTRA KELAUTAN & PERIKANAN TERPADU - SABANG (PACKAGE 2024)	Pre-Construction	Tender Called	74,948,000,000.	Extension
	236016002	FACTORY MARKET WAREHOUSE OFFICES CAR PARK CIVIL WORKS RESTAURANT HALL WORKSHOP - 16 buildings - completion - single storey	PELABUHAN LA MEULEE & SENTRA KELAUTAN & PERIKANAN TERPADU - SABANG (PACKAGE 2024)	Pre-Construction	Tender Called	74,948,000,000.	Extension
	236016002	FACTORY MARKET WAREHOUSE OFFICES CAR PARK CIVIL WORKS RESTAURANT HALL WORKSHOP - 16 buildings - completion - single storey	PELABUHAN LA MEULEE & SENTRA KELAUTAN & PERIKANAN TERPADU - SABANG (PACKAGE 2024)	Pre-Construction	Tender Called	74,948,000,000.	Extension
	236016002	FACTORY MARKET WAREHOUSE OFFICES CAR PARK CIVIL WORKS RESTAURANT HALL WORKSHOP - 16 buildings - completion - single storey	PELABUHAN LA MEULEE & SENTRA KELAUTAN & PERIKANAN TERPADU - SABANG (PACKAGE 2024)	Pre-Construction	Tender Called	74,948,000,000.	Extension
	236016002	FACTORY MARKET WAREHOUSE OFFICES CAR PARK CIVIL WORKS RESTAURANT HALL WORKSHOP - 16 buildings - completion - single storey	PELABUHAN LA MEULEE & SENTRA KELAUTAN & PERIKANAN TERPADU - SABANG (PACKAGE 2024)	Pre-Construction	Tender Called	74,948,000,000.	Extension
	236016002	FACTORY MARKET WAREHOUSE OFFICES CAR PARK CIVIL WORKS RESTAURANT HALL WORKSHOP - 16 buildings - completion - single storey	PELABUHAN LA MEULEE & SENTRA KELAUTAN & PERIKANAN TERPADU - SABANG (PACKAGE 2024)	Pre-Construction	Tender Called	74,948,000,000.	Extension
2	235499002	WAREHOUSE - new - single storey	INDOGROSIR DISTRIBUTION CENTRE - MEDAN	Pre-Construction	Tender Closed - Tenderers Listed	40,000,000,000.	New construction
	235499002	WAREHOUSE - new - single storey	INDOGROSIR DISTRIBUTION CENTRE - MEDAN	Pre-Construction	Tender Closed - Tenderers Listed	40,000,000,000.	New construction
	235499002	WAREHOUSE - new - single storey	INDOGROSIR DISTRIBUTION CENTRE - MEDAN	Pre-Construction	Tender Closed - Tenderers Listed	40,000,000,000.	New construction
	235499002	WAREHOUSE - new - single storey	INDOGROSIR DISTRIBUTION CENTRE - MEDAN	Pre-Construction	Tender Closed - Tenderers Listed	40,000,000,000.	New construction

Gambar 3.2.2 14 Contoh Gambar Data BCI

Gambar diatas merupakan contoh gambar data BCI yang telah dirapikan. Fungsi Merapikan data BCI ini adalah agar pihak pemasaran dan *Sales* mudah untuk membaca dalam pembagian data tersebut dan melihat proyek yang sedang berjalan.

5. Pengecekan data pemasaran dan penjualan

											SUBTOTAL	Rp	139.684.048.251
TANGGAL	NO PENAWARAN	REV	PRODUK	DEF	CRO	NAMA PROYEK	PELANGGAN	MEREX	NOMOR JO	NOMOR PO	NILAI PO		
14-Okt-23	225	R0	TR	IND	AB	056. Panel for PKE & PKS Jetty	PT. SEMESTA ALAM PERMAI	ABB	027-IND/AB/N/2023	85000033	Rp	1.448.735.000	
17-Okt-23	370	R1	TR	CBD	LP	Service Area Greenbelt PIK 2	PT. TATAMETRIKKA NUSANTARA	SCH	035-CBD/LP/N/2023	23002890	Rp	27.000.000	
18-Okt-23	176	R5	TR	CBD	LP	Mapolres Tangerang Kota Tahap 2	PT. MORIYAMA INDOKARYA	ABB	013-CBD/LP/V/2023	004/SP/9/23001/MK/N/2023	Rp	820.000.000	
23-Okt-23	283	R16	TR	CBD	KM	PIK ADR OFFICE TOWER	PT. SINAR ARTA MULIA	ABB	038-CBD/KM/N/2023	20281-ADR/PO/LOG-SAM/VIII/23	Rp	8.305.865.000	
23-Okt-23	045	A1.R0	TR	CBD	IM	DATA CENTER DUREN TIGA - INDONESIA	PT. ADHI PERSADA GEDUNG	SCH	023.T-CBD/IM/VIII/2023	127/PO-PROJ/IDC/N/2023	Rp	48.500.000	
25-Okt-23	026	A1.R0	TR	CBD	KM	KAWASAN TRANSPARK BEKASI	PT. ADHI PERSADA GEDUNG	SCH	014.T7-CBD/KM/N/2021	00757/PO/ARS/Prj/APG-Trans/10/23	Rp	12.400.000	
27-Okt-23	254	R0	TR	IND	CH	SLT RECORDER PANEL MC PET Film Indonesia	PT. MC PET FILM INDONESIA		028-IND/CH/N/2023	4100007056	Rp	4.437.000	
27-Okt-23	005	R0	BD	CBD	EN	GEDUNG KANTOR WALI GEREJA INDONESIA	PT. JAVIA KENCANA	SCH	NON JO	305	Rp	28.749.000	
27-Okt-23	-	-	TR	CBD	YB	PT. PRIMA MITRA TEKNOLOGI ENERGI	PT. PRIMA MITRA TEKNOLOGI ENERGI	SOCCOMEC	NMSM	437	Rp	4.000.000	
29-Okt-23	232	R3	TR	IND	CH	BNKB PSM 2 SUNSEL LAMBABEL	PT. PARAMITA BANGUN SARANA	ABB	029-IND/CH/XI/2023	PO00446/PBS/BAKANG/09/23	Rp	326.327.446	
30-Okt-23	362/44	R0	TR	CBD	KM	TOKYO RIVERSIDE TOWER 7&8	PT. SINAR ARTA MULIA	CHINT	025.T1-CBD/KM/N/2021	166-TRS/PO/LOG-SAM/N/23	Rp	137.673.055	
31-Okt-23	001	A1.R0	TR	IND	CH	BOGASARI	PT. NEU JEF INDONESIA	SCH	002.T-IND/CH/N/2023	P21016-23044 Rev 0	Rp	10.850.400	
31-Okt-23	017	R3	BD	CBD	EN	FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI UNIVERSITAS INDONESIA	PT. TOHSAE BERKAH ABADI	SCH	NON JO	POTBA/AN/2023/10/015	Rp	75.000.000	
31-Okt-23	310	A2	TR	IND	CH	Kantor Kemakmuran Jakpus	PT. PARAMITA BANGUN SARANA	SCH	008.T7-IND/CH/VI/2022	PO00615/PBS/Jakarta/10/23	Rp	12.159.900	
31-Okt-23	128	K1.R0	TR	CBD	KM	THE PADE HOTEL ACCH	PT. HOTELINDO MURNI	HIMEL	025.T1-CBD/KM/VIII/2023	29886	Rp	7.522.000	
06-Nov-23	278	R3	TR	IND	CH	SHOWROOM MITSUBISHI FUSO LAMPUNG	PT. DASATRIA UTAMA	SCH	030-IND/CH/XI/2023	PO-1123-03914	Rp	145.000.000	
10-Nov-23	121	R2	TR	CBD	KM	RS. KANKER DHARMAIS JAKARTA	PT. PP (Persersj)	SCH	038-CBD/KM/N/2023		Rp	7.800.000.000	
IAHMI PLANT 3 CIBITUNG													

Gambar 3.2.2 15 Contoh Gambar Data Pemasaran dan Penjualan Tahun 2023

Dalam pengerjaan pengecekan data pemasaran dan penjualan ini, penulis melakukan koordinasi dengan divisi administrasi untuk mengetahui nilai PO atau *purchase order* suatu proyek. Pengecekan data ini dilakukan agar melakukan perekapan data tahunan. Pada gambar diatas merupakan data tahun 2023 dari bulan januari hingga desember.

Fungsi dari perekapan data ini adalah agar perusahaan dapat mengetahui nilai PO dalam tahunan dan proyek yang sedang berjalan hingga tahun 2024.

Selain dari tugas utama yang dilakukan oleh penulis, penulis juga melakukan beberapa pekerjaan yang diberikan oleh divisi lain. Pekerjaan tersebut sebagai berikut

1. Pencocokan serial number KWH proyek Carstenz (Serpong)

Pencocokan data serial number KWH proyek Carstenz ini dilakukan penulis dengan koordinasi bersama pihak lapangan, Pak Khasan.

DATA SERIAL NUMBER KWH LISTRIK (TOWER - A)

APARTEMEN CARSTENSZ - SERPONG							
NO	Nama Panel	Kode Komponen	No KWH	Keterangan	No Sertifikat	Hal	
1	SDB / VILLA.A	KWH-1	026819040578		557/802	13	
		KWH-2	0522062232		557/1558	3	
		KWH-3	0522066304				
		KWH-4	0522062157				
2	SDB / 9.A	KWH-1	0519397084				
		KWH-2	0519397086				
		KWH-3	RN026819041665		557/802	49	
		KWH-4	RN026819041662		557/802	49	
		KWH-5	RN026819041653		557/802	49	
		KWH-6	RN026819041664		557/802	49	
		KWH-7	RN026819041661		557/802	49	

Gambar 3.2.2 16 Contoh Data Serial Number KWH Proyek Carstensz (Serpong)

PT. TERA METER INDONESIA
 Jl. Pesona Metropolitan Kav.631 - Bekasi 17116

SURAT LAMPIRAN HASIL PENGUJIAN
 Nomor : 557 / 1127-SKHP/ 22 /MET - DISDAGPERIN

Merek Meter : Schneider Type : A9MEM 3155 Konstanta Meter : 500 Imp/kwh
 Tegangan : 3 x 100 (273...480) V Arus : 10 (63) A Operator : Tata
 Frekuensi : 50 Hz Kelas : 1 Waktu Uji : 10 Agustus 2022
 Suhu Ruang : 23,25°C Humidity : 42 % Lot : 2

NO	Nomor Seri Meter	Pengujian Atribut														Keterangan	
		Beban															
		A				B				C							
1	2	3	4	5	0,05	ld	lmax	ld	0,05	ld	lmax	ld	0,05	ld	lmax	ld	
31	052 206 2305	O	O	O	O	0,03	0,04	0,02	0,07	0,07	0,06	0,02	0,06	0,05	0,07	0,04	0,09
32	052 206 2309	O	O	O	O	0,05	0,08	0,04	0,09	0,07	0,01	0,04	0,04	0,08	0,03	0,01	0,03
33	052 206 2322	O	O	O	O	0,09	0,09	0,02	0,05	0,04	0,05	0,05	0,07	0,03	0,05	0,07	0,06
34	052 206 2323	O	O	O	O	0,02	0,02	0,06	0,04	0,08	0,03	0,06	0,05	0,07	0,08	0,08	0,04
35	052 206 2334	O	O	O	O	0,04	0,03	0,07	0,06	0,03	0,06	0,08	0,08	0,02	0,05	0,09	0,07
36	052 206 2349	O	O	O	O	0,04	0,05	0,05	0,02	0,03	0,08	0,07	0,06	0,09	0,09	0,02	0,05
37	052 206 2417	O	O	O	O	0,01	0,03	0,09	0,03	0,01	0,04	0,05	0,08	0,07	0,04	0,08	0,04
38	052 206 5003	O	O	O	O	0,07	0,06	0,05	0,05	0,05	0,09	0,09	0,04	0,07	0,03	0,02	
39	052 206 5004	O	O	O	O	0,08	0,04	0,04	0,08	0,03	0,06	0,02	0,02	0,08	0,05	0,07	0,06
40	052 206 5005	O	O	O	O	0,09	0,07	0,06	0,05	0,06	0,08	0,04	0,03	0,03	0,08	0,02	0,07
41	052 206 5007	O	O	O	O	0,07	0,06	0,07	0,04	0,04	0,03	0,06	0,09	0,02	0,05	0,07	0,02
42	052 206 5009	O	O	O	O	0,06	0,05	0,04	0,09	0,05	0,06	0,06	0,02	0,05	0,05	0,05	0,04
43	052 206 5010	O	O	O	O	0,04	0,02	0,08	0,06	0,01	0,07	0,05	0,02	0,06	0,03	0,04	0,08
44	052 206 5014	O	O	O	O	0,03	0,04	0,06	0,02	0,04	0,07	0,02	0,01	0,08	0,06	0,06	0,03
45	052 206 5016	O	O	O	O	0,04	0,06	0,03	0,03	0,06	0,02	0,08	0,06	0,01	0,07	0,04	0,03
46	052 206 5017	O	O	O	O	0,05	0,09	0,04	0,03	0,02	0,06	0,06	0,07	0,02	0,02	0,04	0,04
47	052 206 5029	O	O	O	O	0,04	0,03	0,06	0,01	0,08	0,09	0,01	0,09	0,05	0,07	0,02	0,04
48	052 206 5035	O	O	O	O	0,02	0,06	0,04	0,05	0,09	0,05	0,05	0,03	0,09	0,02	0,06	0,05
49	052 206 5037	O	O	O	O	0,06	0,05	0,08	0,03	0,02	0,04	0,03	0,07	0,02	0,02	0,04	0,06
50	052 206 5039	O	O	O	O	0,07	0,02	0,03	0,06	0,03	0,06	0,06	0,04	0,04	0,01	0,03	0,06
51	052 206 5040	O	O	O	O	0,02	0,04	0,02	0,04	0,09	0,07	0,04	0,02	0,06	0,05	0,06	0,03
52	052 206 5042	O	O	O	O	0,05	0,08	0,07	0,04	0,08	0,04	0,01	0,03	0,09	0,03	0,01	0,04
53	052 206 5044	O	O	O	O	0,09	0,09	0,04	0,07	0,03	0,02	0,07	0,06	0,05	0,05	0,05	0,05
54	052 206 5045	O	O	O	O	0,02	0,02	0,08	0,05	0,07	0,06	0,08	0,04	0,04	0,08	0,03	0,06
55	052 206 5047	O	O	O	O	0,04	0,03	0,03	0,08	0,02	0,07	0,09	0,07	0,06	0,05	0,06	0,06
56	052 206 5050	O	O	O	O	0,06	0,09	0,02	0,05	0,07	0,02	0,07	0,06	0,07	0,04	0,03	0,03
57	052 206 5054	O	O	O	O	0,07	0,03	0,04	0,08	0,03	0,08	0,04	0,01	0,04	0,09	0,05	0,05
58	052 206 5055	O	O	O	O	0,04	0,06	0,07	0,03	0,05	0,09	0,05	0,05	0,02	0,05	0,07	0,06
59	052 211 2164	O	O	O	O	0,08	0,04	0,05	0,07	0,08	0,02	0,06	0,03	0,06	0,04	0,06	0,02
60	052 211 2174	O	O	O	O	0,03	0,07	0,08	0,02	0,05	0,03	0,08	0,06	0,07	0,06	0,09	0,04

Gambar 3.2.2 17 Contoh Nomor Seri KWH

Berdasarkan *Gambar 3.2.2 14*, data serial number tersebut harus diisi mengenai nomor sertifikat dan halaman. Nomor sertifikat dan halaman didapatkan berdasarkan *Gambar 3.2.2 15*. Data tersebut harus dilengkapi dengan nomor sertifikat dan halaman agar memudahkan pihak lapangan untuk mengetahui nomor serial number pada saat pihak proyek Carstenz melakukan pendataan.

2. Pencocokan data komponen pemesanan dengan keperluan proyek

Pencocokan data komponen pemesanan, penulis melakukan koordinasi dengan Pak Mulyono selaku pihak lapangan. Pencocokan data komponen ini didasarkan untuk melakukan revisi komponen yang dipesan dan keperluan komponen tambahan pada suatu proyek.



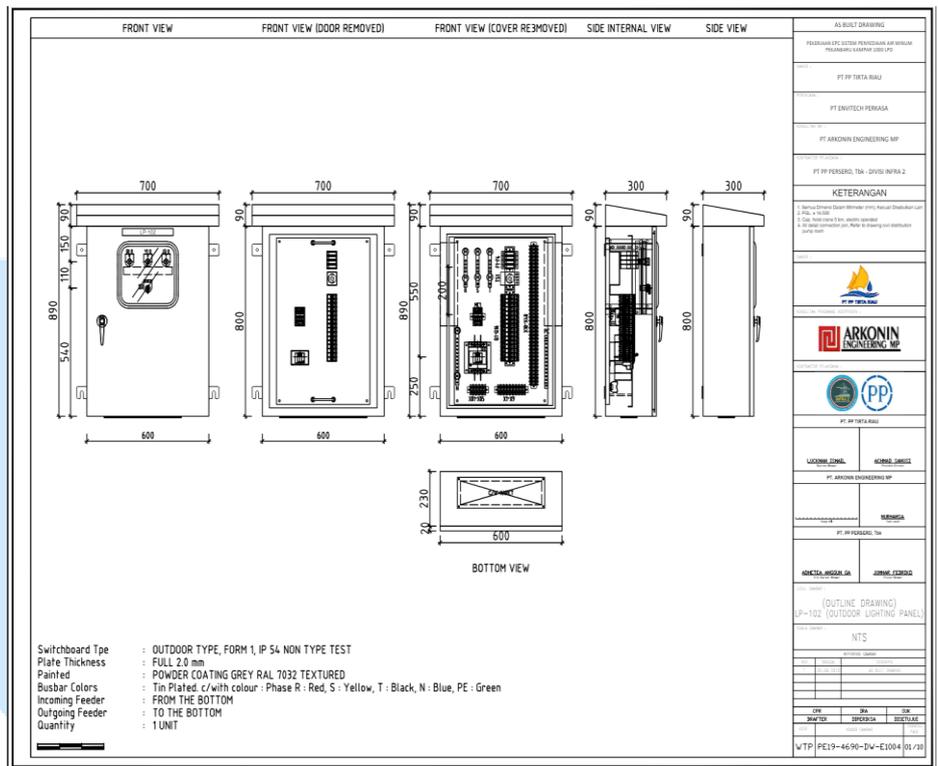
Project Name : SPAM Kampar - Riau
 Title : Panel Tegangan Rendah
 Customer : PT. Envitech Perkasa
 Quotation No. : 029/R9.ALT1/TR/INDI/AB/PI/PM/IV/22
 Revision : 9
 Main Component : ABB

Bill of Materials

NO	QTY	DESCRIPTION	TYPE	.BRAND
1	1 UNIT	LVMDP-01		
1,1	4 UNIT	Box Panel Size: H2000 X W800 X D1000 mm	FREE STANDING	PM-Box
0	-	# Incoming Genset Section		
0	1 PC	ACB 4P 4000A 66kA F/T, E4.2N40 4000 Ekip DIP/LI	1SDA071821R1	ABB
0	1 PC	Geared Motor 220-250V AC/DC, M-E2.2/E6.2	1SDA073725R1	ABB
0	1 PC	Shunt Closing Release 220-240V AC/DC, YC	1SDA073687R1	ABB
0	1 PC	Under Voltage Release 220-240V AC/DC, YU	1SDA073700R1	ABB
0	-	# Incoming Trafo Section		
0	1 PC	ACB 4P 4000A 66kA F/T, E4.2N40 4000 Ekip DIP/LI	1SDA071821R1	ABB
0	1 PC	Geared Motor 220-250V AC/DC, M-E2.2/E6.2	1SDA073725R1	ABB
0	1 PC	Shunt Closing Release 220-240V AC/DC, YC	1SDA073687R1	ABB
0	1 PC	Under Voltage Release 220-240V AC/DC, YU	1SDA073700R1	ABB
0	-	# Outgoing Section		
0	1 PC	ACB 3P 2000A 66kA F/T, E2.2N20 2000 Ekip DIP/LI	1SDA071031R1	ABB
0	1 PC	ACB 3P 1000A 66kA F/T, E1.2N10 1000 Ekip DIP/LI	1SDA070801R1	ABB
0	2 PCS	MCCB 3P 70-100A 50kA, XT2S TMA-100	1SDA067558R1	ABB
0	2 PCS	MCCB 3P 17.5-25A 50kA, XT2S TMD-25	1SDA067552R1	ABB
0	1 PC	MCCB 3P 35-50A 50kA, XT2S TMD-50	1SDA067552R1	ABB
0	11 PCS	MCCB 3P 11.2-16A 50kA, XT2S TMD-16	1SDA067550R1	ABB

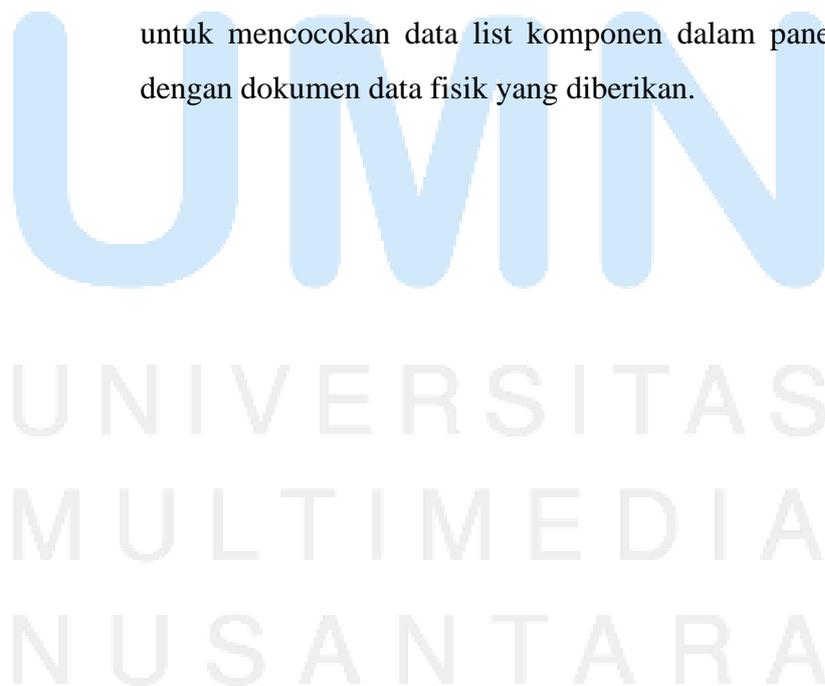
Gambar 3.2.2 18 Bill of Materials Proyek SPAM Kampar (Riau)

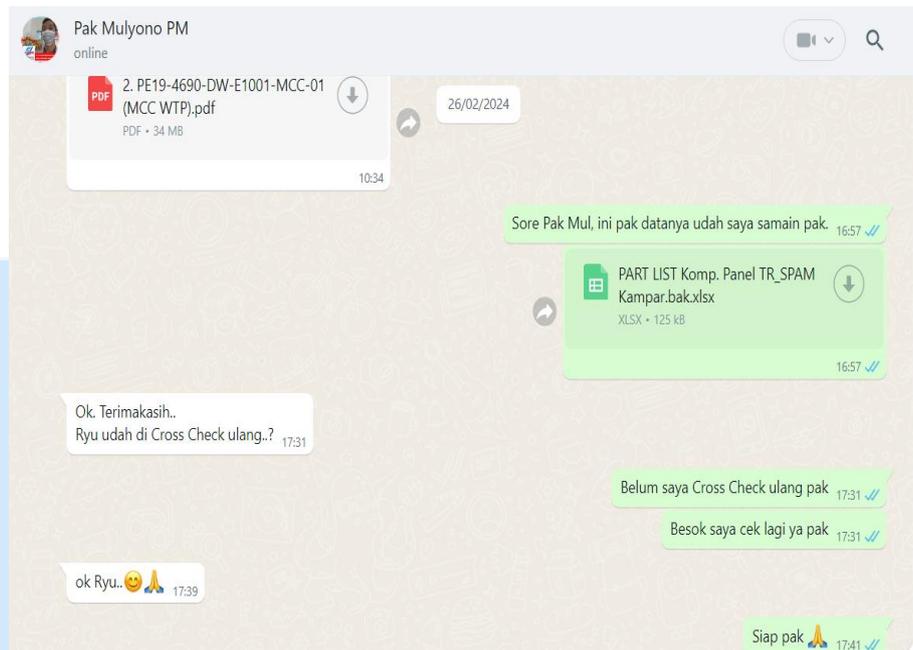
Pencocokan data komponen tersebut dibandingkan dengan data fisik yang diberikan oleh Pak Mulyono.



Gambar 3.2.2 19 Contoh Bentuk Gambar Panel

Gambar diatas adalah contoh bentuk gambar panel yang dilakukan oleh Pak Mulyono. Pak Mulyono meminta penulis untuk mencocokkan data list komponen dalam panel tersebut dengan dokumen data fisik yang diberikan.





Gambar 3.2.2 20 Bukti Koordinasi Chat Pencocokan Data dengan Pak Mulyono

Gambar diatas merupakan bukti koordinasi Chat dengan Pak Mulyono selaku pihak lapangan dalam melakukan pencocokan data SPAM Kampar – Riau yang berhubungan dengan komponen yang diperlukan dan pemesanan komponen.

3.3 Kendala yang Ditemukan

Selama melaksanakan kerja magang di PT Pura Mayungan (PMElectric), penulis menemukan beberapa kendala. Kendala tersebut terdiri dari berikut

1. Berbeda dengan pemasaran pada umumnya

Dikarenakan PT Pura Mayungan merupakan perusahaan yang bergerak di transaksi B2B atau *business to business*, maka cara pemasaran yang dilakukan berbeda dengan pemasaran pada umumnya.

Pada awalnya penulis mengalami kendala dan kebingungan mengenai pemasaran yang dilakukan pada PT Pura Mayungan.

Namun, kendala dan kebingungan tersebut telah berhasil ditangani dengan dibantu oleh mentor.

2. Minimnya pekerjaan yang diberikan

Dikarenakan *job description* yang ada di PT Pura Mayungan (PMElectric) sangat jelas dan teratur, maka dari itu penulis selaku karyawan magang di perusahaan merasakan pekerjaan yang diberikan sangat minim. Hal tersebut membuat penulis memiliki banyak waktu kosong dalam melakukan pekerjaan magang.

Hal tersebut juga sangat dimaklumi oleh penulis, karena tugas utama dari divisi pemasaran di PMElectric adalah berfokus kepada kunjungan ke konsultan. Maka dari itu, tugas yang diberikan kepada penulis dinilai sedikit.

3. Keliru dalam melakukan pencocokan data

Penulis pernah melakukan keliru dalam melakukan pencocokan data sehingga koordinator melakukan pengecekan ulang dari seluruh data pencocokan data tersebut. Hal tersebut merupakan kendala dan sebagai pengalaman bagi penulis untuk lebih teliti lagi dalam pencocokan data.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Solusi yang dilakukan oleh penulis pada saat menghadapi kendala tersebut adalah sebagai berikut

1. Memperbanyak konsultasi dan kunjungan

Dikarenakan untuk mengatasi kebingungan dari pemasaran yang dilakukan di PT Pura Mayungan, penulis melakukan konsultasi kepada mentor dan Ibu Arum Silviani selaku dosen UMN mata kuliah *Digital Marketing*. Penjelasan dari mentor dan Ibu Arum Silviani dinilai hampir sama. Mereka menjelaskan bahwa biasanya karena nilai suatu proyek dinilai sangat besar dibandingkan dengan pada umumnya, pemasaran yang dilakukan lebih efektif untuk

meningkatkan identitas nama PT Pura Mayungan dibandingkan melakukan *Digital Marketing*.

Selain itu, dikarenakan PT Pura Mayungan juga bergerak di pasar yang luas dari seluruh Indonesia, pemasaran dengan melakukan kunjungan ke konsultan itu lebih baik dan lebih dipercaya dibandingkan melakukan *Digital Marketing*. Hal tersebut dikarenakan jumlah nilai proyek yang besar maka klien biasanya lebih yakin jika klien dapat bertemu secara langsung dengan pihak pemasaran atau *Sales*.

Untuk mengatasi kebingungan dan kendala lainnya, penulis sering untuk diajak kunjungan konsultan untuk belajar bagaimana cara mendekati diri dengan konsultan agar konsultan dapat lebih percaya dan meningkatkan keinginan untuk menggunakan PT Pura Mayungan sebagai penyedia panel listrik.

2. Memperbanyak kegiatan atas keinginan pribadi

Dikarenakan penulis memiliki banyak waktu kosong, penulis mengisi kegiatan tersebut atas keinginan pribadi seperti memperbanyak literasi terkait dengan produk yang diciptakan oleh perusahaan. Selain itu, penulis juga belajar mengenai komponen apa saja yang diperlukan untuk membuat suatu panel listrik.

Penulis juga membaca sejarah proyek terdahulu untuk mengetahui proyek apa saja yang pernah ditangani oleh PT Pura Mayungan. Selain itu, penulis juga sering untuk menawarkan bantuan kepada mentor terkait apakah ada hal yang perlu dikerjakan.

Pada saat itu juga, penulis mengerjakan laporan magang dengan mencari data-data yang diperlukan pada saat pengerjaan laporan magang ini. Maka dari itu, waktu kosong yang tersedia dimanfaatkan oleh penulis dengan baik dan berhubungan dengan pengetahuan dan pengalaman penulis untuk kedepannya.

3. Melakukan *cross check* ulang atas semua pekerjaan

Dikarenakan penulis pernah keliru dalam melakukan pencocokan data, penulis selalu melakukan cek ulang atas semua pekerjaan. Seperti contoh dalam pembuatan *Company Profile*, presentasi, pencocokan penjualan, dan pencocokan serial number.

Dengan adanya pengecekan ulang terkait dengan pekerjaan yang dilakukan, penulis merasa dapat belajar dari kesalahan yang pernah diperbuat. Pengecekan ulang tersebut juga membantu penulis dalam mengetahui dan lebih memahami mengenai suatu data yang ditangani. Maka dari itu, kesalahan yang terjadi pada penulis dimanfaatkan penulis sebagai pengalaman yang dan pembelajaran untuk kedepannya agar dapat lebih teliti.

