



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

Seperti yang ditunjukkan pada gambar 2.1, penulis berada di kedudukan *sales marketing*. Pada kedudukan tersebut, penulis berkoordinasi langsung dengan Bapak Alberta selaku *Factory Manager* sekaligus pembimbing lapangan di tempat penulis bekerja.

3.2 Pelaksanaan Magang

Selama proses pelaksanaan kerja magang, pekerjaan yang dilakukan oleh penulis meliputi pada bidang pemasaran, produksi, serta operasional pabrik. Bidang inti yang dijalankan oleh penulis adalah bagian pemasaran. Salah satu tugas yang diberikan yaitu *direct selling*. Penulis diberi arahan dalam melakukan *direct selling* di mulai dari pencarian *database customer*, melakukan penawaran produk yang akan dijual, menganalisa daerah agen yang akan disasar, serta *follow up customer*.

UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Table 3.1 Tabel Pelaksanaan Magang

No.	Pekerjaan	Hasil	Supervisor
1	Pengenalan sistem produksi	Mengetahui cara memproduksi permen	Pak Wardi
2	Pengenalan <i>packaging</i> permen	Mengetahui jenis <i>packaging</i> dan tahap akhir produksi	Pak Wardi
3	Mencari <i>database</i> melalui internet	Mendapatkan banyak informasi nomor telepon dan alamat distributor makanan melalui media <i>online</i>	Pak Alberta
4	Melakukan <i>sales call</i>	Mendapatkan pelajaran bahwa <i>database</i> itu penting sehingga kita tahu dengan siapa kita berbicara dan apa yang <i>customer</i> kita butuhkan	Pak Alberta
5	Melihat pasar dan analisa	Mengetahui daerah agen – agen makanan di Tangerang seperti daerah Dadap dan Sepatan	Pak Alberta
6	Bertemu dengan klien	Mendapatkan kenalan baru dan mengetahui cara menjual terhadap klien yang dituju	Pak Alberta
7	Melakukan <i>direct selling</i> ke agen – agen di Tangerang (Pasar Sepatan)	Mendapatkan pengalaman baru dalam melakukan <i>direct selling</i> ke agen makanan	Pak Alberta

Administrasi

1. Mencari *database*

Sebelum melakukan *direct selling*, hal pertama yang dibutuhkan adalah nomor telepon berikut data klien yang akan ditelpon. Untuk itu Pak Alberta meminta penulis untuk mencari *database* agen makanan melalui internet. Dengan begitu penulis dapat melakukan *direct selling* dengan *database* yang dicari sendiri. Salah satu contoh *database* yang penulis dapatkan melalui media internet yaitu:



Gambar 3.1 Database Online Jakarta

Sumber: <http://telpon.info/distributor-produk-makanan/jakarta/>



Gambar 3.2 Database Online Tangerang

Sumber: <http://telpon.info/distributor-produk-makanan/tangerang/>

2. Mengatur jadwal

Setelah mendapatkan klien yang akan ditemui berdasarkan data dari atasan, penulis harus mencatat hari, jam, serta tempat klien akan bertemu, serta mengkonfirmasi ulang kepada klien tepat di hari yang telah ditentukan bersama.

Pemasaran, Analisa, dan Penjualan

1. *Sales Call*

Sales call merupakan tugas utama dari *sales marketing*, dan dibantu oleh Pak Alberta sebagai pembimbing di lapangan. Di sini penulis belajar dan praktek langsung bagaimana menjual produk melalui telepon, serta membuat klien dapat percaya terhadap produk yang kita tawarkan. Di mulai dari pembicaraan secara *general* hingga menyangkut ke produk yang akan ditawarkan. Maka dari itu *database customer* sangatlah penting, karena dari sana lah kita dapat mengetahui klien kita seperti apa, dan kita dapat menawarkan produk menjadi lebih mudah. Penulis juga mencoba melakukan *sales call* berdasarkan *database* yang secara acak diambil melalui internet.

2. *Direct Selling*

Direct selling adalah tugas dimana *sales marketing* melakukan penjualan atau penawaran secara langsung ke agen-agen makanan, salah satunya adalah agen distributor Maju Jaya, dengan Bapak Suherman selaku pemilik toko. Disini penulis diberi arahan kata-kata yang tepat untuk menawarkan suatu produk serta pertanyaan-pertanyaan apakah yang akan dilontarkan oleh *customer*, dan bagaimana menghadapinya. Salah satu tempat yang penulis datangi adalah daerah Sepatan di Tangerang, toko Maju jaya dan toko lainnya bertemu dengan Bapak Indra, salah satu pemilik toko agen makanan.

3. Analisa Daerah

Disini penulis berkunjung ke tempat agen dimana agen tersebut yang akan menjadi sasaran untuk menjalin hubungan bisnis. Penulis mengunjungi gudang-gudang penyimpanan makanan agen tersebut serta melihat daerah tempat dimana produk dari PT CAR akan dijual nantinya, apakah bisa menguntungkan atau hanya sebatas bonus saja. Apabila tempatnya ramai dan aktif dalam penjualan, maka itulah tempat yang cocok untuk diburu. Sedangkan bonus yang dimaksud tempat jualnya tidak terlalu ramai dikunjungi *customer* jadi hanya sebatas pembelian minimal agen. Dalam hal ini penulis berkunjung dengan Pak Alberta ke daerah Jakarta dan juga Tangerang, seperti daerah Ciputat dan sekitarnya.

4. *Follow up Customer*

Setelah melakukan *sales call* atau *direct selling*, sangat penting untuk melakukan *follow up* kepada *customer* yang akan menjalin hubungan bisnis dengan kita. Karena dengan melakukan *follow up customer* maka besar kemungkinan kita tidak kehilangan *customer* serta terjalinnya hubungan bisnis yang baik antara ke dua belah pihak. Dalam tahap ini juga kita dapat merencanakan *meeting* dengan klien untuk membicarakan kerjasama bisnis yang ditawarkan.

5. Analisa Kompetitor

Sangat penting untuk menganalisa kompetitor dari PT CAR, seperti munculnya pabrik dan produk-produk baru dengan tipe yang sama yaitu memproduksi *hard candy*. Apakah kualitasnya dan *packaging*-nya baik atau lebih buruk. Apabila lebih baik, alangkah baiknya untuk menganalisa lebih lanjut dan memodifikasi produk kita. Salah satu dari kompetitor kita adalah merk Sina, yang memproduksi permen berjenis *hard candy*.



Gambar 3.3 Permen Sina
Sumber: PT Centa Aneka Rasa

3.2.1. Tugas Lain yang Dilakukan Oleh Penulis

Produksi

1. Produksi

Hal pertama yang penulis pelajari selama proses magang adalah produksi, dimana penulis diberi arahan secara langsung dari Pak Wardi selaku kepala produksi. Penulis diberi pelatihan bagaimana cara membuat permen dari bahan mentah hingga menjadi sebuah permen utuh. Proses demi proses ditunjukkan dan diberi arahan bagaimana mesin bekerja. Berikut adalah sebagian besar proses produksi:

- Pertama, gula dimasukkan ke dalam mesin penggiling, kemudian dicampurkan bahan-bahan dan terus digiling.
- Kedua, bahan-bahan tersebut dipanaskan dalam oven selama 24 jam, kemudian diayak. Proses ayak ini berguna untuk menghancurkan gula di dalam oven agar menjadi halus.
- Ketiga, ketika gula sudah menjadi halus, masukkan bahan-bahan menthol dan bahan lainnya, kemudian diaduk kembali.
- Keempat, bahan yang sudah jadi siap dicetak.



Gambar 3.4 Gula
Sumber: PT Centa Aneka Rasa



Gambar 3.5 Oven
Sumber: PT Centa Aneka Rasa

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.6 Mesin Penggiling
Sumber: PT Centa Aneka Rasa



Gambar 3.7 Mesin Cetak Permen
Sumber: PT Centa Aneka Rasa

2. *Schedule*

PT CAR selalu memproduksi permen dengan rasa yang berbeda setiap harinya, maka dari itu tugas dari bagian produksi adalah melakukan *scheduling* setiap harinya untuk selama 1 bulan penuh, hari ini memproduksi permen dengan rasa apa, dan sebagainya. Hal tersebut guna keseimbangan rasa dari produksi permen, tidak ada kuantiti yang kurang untuk setiap rasa.

3. *Packaging*

Selain produksi permen, hal yang dipelajari penulis adalah bagaimana melakukan pembungkusan permen. Dari permen utuh yang disusun hingga dibungkus dengan kertas pembungkus. PT CAR masih melakukan *packaging* secara tradisional, maka dari itu banyak buruh pabrik yang mengerjakan bagian *packaging* produk.



Gambar 3.8 *Packaging*

Sumber: PT Centa Aneka Rasa

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.9 Proses *Packaging* tradisional

Sumber: PT Centa Aneka Rasa

Purchasing

1. Pada tahap ini penulis diberi arahan oleh Pak Alberta bagaimana melakukan *order* bahan baku produk serta pembungkus permen. Penulis melakukan pemesanan sesuai dengan kebutuhan PT CAR, pemesanan gula, alumunium, *art paper*, hingga alat tulis kantor.



Gambar 3.10 Kertas *Packaging*

Sumber: PT Centa Aneka Rasa

3.3 Kendala Yang Ditemukan

Pada saat proses kerja magang, tentu saja penulis menghadapi beberapa kendala. Berikut ini adalah kendala yang penulis alami selama proses kerja magang berlangsung.

Produksi

Pada saat pengarahan proses produksi serta penggunaan alat, penulis memiliki kendala untuk mengerti dengan cepat, semua yang diajarkan benar-benar baru dan tidak pernah terdengar oleh penulis. Bahkan banyak proses yang terlewatkan penulis ketika mencoba untuk melakukan produksi permen.

Database

Dalam pencarian *database* melalui internet, penulis menghadapi kesulitan. Banyak di antaranya nomor-nomor yang tidak aktif dan salah sambung. Disini lah penulis mengetahui sulitnya mencari data. Bahkan ketika menelpon kita harus tahu data *customer* yang ditelpon, posisi apakah dia, di mana alamatnya, agar kita tahu jelas dengan siapa kita berbicara, bahkan berbisnis.

Pemasaran

Kendala yang dialami penulis berikutnya adalah pemasaran yang meliputi *direct selling* dan *sales call*. Penulis melakukan kesalahan ketika melakukan penjualan dan penawaran produk kepada *customer*, seperti pembicaraan yang tidak lancar karena tidak mengetahui dengan jelas sepenuhnya mengenai produk yang ditawarkan. Disinilah penulis sangat menghadapi kesulitan. Kesulitan lainnya yaitu menghadapi bahasa yang tidak dikuasai. Bahasa sangatlah penting dalam berbisnis, bahasa daerah atau bahasa asing. Dengan bahasa, kita dapat berbicara dengan “luwes” kepada lawan bicara kita dan merasa seperti saudara sendiri, terutama bahasa daerah.

3.4 Solusi Atas Kendala Yang Ditemukan

Penulis dapat menghadapi kendala yang terjadi selama proses kerja magang. Berikut ini adalah solusi atas masalah yang penulis hadapi selama proses kerja magang.

Produksi

Pada pengenalan dan pengerjaan produksi, penulis dibantu juga oleh Pak Alberta mengenai proses produksi tersebut. Apabila ada yang terlewat atau terlupakan, penulis dapat menanyakannya langsung kepada Pak Alberta atau Pak Wardi.

Database

Selama pencarian *database* penulis mengalami berbagai kendala, akan tetapi Pak Alberta juga ikut membantu dalam memberikan *database* customer pilihan yang sudah dicatat sebelumnya. Sehingga ketika sudah tidak menemukan *database* lagi di internet, penulis menggunakan *database* pilihan dari Pak Alberta dan dijelaskan tipe *customer* seperti apa di dalam *database* tersebut sehingga mempermudah penulis untuk berbicara.

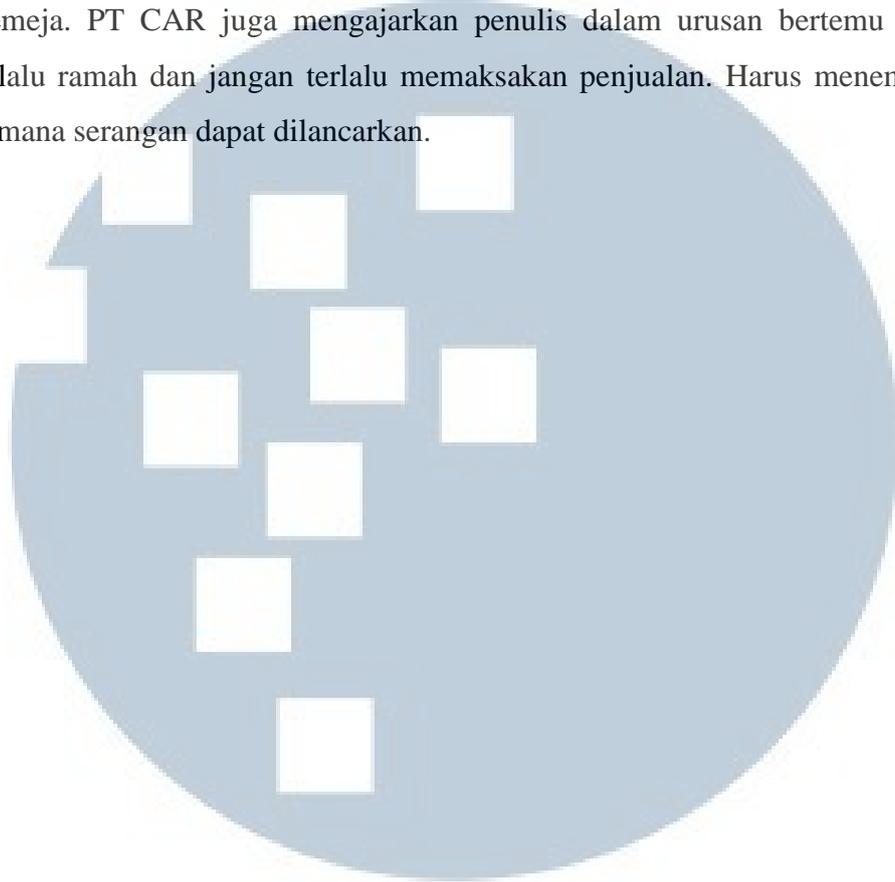
Pemasaran

Banyak hal-hal yang tidak dipahami dalam penjualan atau penawaran secara langsung kepada *customer*. Maka dari itu banyak kesalahan yang terjadi ketika melakukan penawaran kepada *customer*. Kata-kata yang tidak lancar dan sebagainya. Maka dari itu solusi dari masalah ini adalah, melakukan *mentoring* dari atasan dengan penulis, sehingga penulis tahu bagaimana atau cara memulai suatu pembicaraan dan penjualan.

3.5 Factory Manner

Dari hasil proses kerja magang ini, penulis mendapatkan beberapa pemahaman dunia pemasaran. Pemahaman tersebut salah satunya adalah mengenai tata cara bekerja di pabrik. Sebagai bagian staff dari PT Centa Aneka Rasa, penulis harus menggunakan kemeja atau kaos berkerah ketika di pabrik, sedangkan untuk

di luar pabrik dalam urusan bertemu klien, penulis diwajibkan menggunakan kemeja. PT CAR juga mengajarkan penulis dalam urusan bertemu klien agar selalu ramah dan jangan terlalu memaksakan penjualan. Harus menemukan titik dimana serangan dapat dilancarkan.



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA