

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

4.1 Kedudukan dan Koordinasi

Penulis melakukan praktek kerja magang di perusahaan PT. Usaha Teknik Indonesia (UT2000) dengan system Work From Office yang dilakukan penuh selama 640 jam. Saat ini penulis telah menyelesaikan magang dengan posisi Marketing Internship, yang berada dibawah pimpinan divisi Marketing yang diantaranya terdapat dua divisi dibawah Marketing yaitu ada Digital Marketing dan Administrasi Marketing yang di pimpin oleh Ibu Afhitiani sebagai Manajer Marketing. Setiap divisi memiliki job desc berbeda untuk bertugas menjalankan pemasaran penjualan dengan berbagai metode diantaranya terdapat Marketing dengan *sales*, Marketing dengan Digital Marketing baik online maupun offline, dan Administrasi Marketing untuk penginputan penjualan maupun pembelian.

Untuk melakukan proses kerja magang, penulis ditempatkan pada divisi Marketing posisi Digital Marketing dan juga berkontribusi di Administrasi Marketing untuk mengurus administrasi penjualan dari PT Usaha Teknik Indonesia. Pada bulan awal-awal praktek kerja magang dibulan pertama penulis berkontribusi pada bagian Digital Marketing untuk membantu membuat Website terkait penjualan, sekiranya penulis sudah menyelesaikan tugas-tugas yang diberikan untuk melengkapi Website penjualan maka penulis melakukan tugas sebagai Administrasi Marketing dengan menginput produk dari manual menjadi digital.

Untuk pelaksanaan praktek kerja magang penulis sebagai Digital Marketer dibimbing langsung oleh Andri Saputra selaku Supervisor, Afhitiani sebagai PIC dari divisi Marketing. Kegiatan keseharian yang dilakukan divisi Marketing diserahkan kepada masing-masing tim yang sudah dibentuk sesuai kebutuhan

pemasaran, dan setiap tim dibebaskan dalam melakukan aktivitas pemasaran pada umumnya. Bisa berupa pembuatan brosur dan menyebarnya kepada konsumen, membuat event untuk kebutuhan acara kantor atau mengikuti pelaksanaan pameran, dan juga bisa menambahkan informasi yang belum sesuai di Website penjualan untuk menarik konsumen yang ingin mencari tahu PT Usaha Teknik Indonesia melalui Website. Berikut dibawah ini merupakan bagan struktur organisasi divisi Marketing.



Gambar 3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Sumber : Data Perusahaan, 2024

4.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

4.2.1 Tugas yang Dilakukan

Selama melaksanakan praktek kerja magang yang dimulai dari tanggal 2 Januari 2024 sampai 30 April 2024 berikut terlampir dibawah beberapa tugas yang dikerjakan oleh penulis terlampir pada 3.1 yang berisikan rincian tugas utama hingga tugas tambahan sebagai posisi Marketing Internship di perusahaan PT Usaha Teknik Indonesia.

Dalam pelaksanaan praktek kerja magang penulis berada pada posisi divisi Marketing yang bertugas dengan tim Administrasi dan tim Marketing Digital. Sehingga penulis melaksanakan kerja magang dengan tugas dan uraian kerja magang sebagai berikut :

Tabel 3.1 Tugas Utama Penulis

Sumber: Di Olah Oleh Penulis, 2024

No	Jenis Pekerjaan	Keterangan	Penanggung Jawab
TUGAS UTAMA			
1	Admin Website	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat tampilan di website menjadi lebih informatif - Mengupload berita terbaru tentang perusahaan UT 2000 - Menginput macam-macam master produk beserta sertifikasi dan gambar nya ke website - Melakukan konfigurasi mengenai system website pengaturan fitur website - Memastikan admin siapa saja yang dapat mengakses website - Mengelola konten website termasuk kedalam membuat, mengedit, hingga memperbarui konten yang akan di upload 	Bapak Andri Saputra
2	Copywriting	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat keterangan penjelasan setiap produk - Menulis tulisan yang bertujuan promosi sesuai dengan produk kebutuhan konsumen 	Bapak Andri Saputra
3	Administrasi Marketing	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan input data penjualan maupun pengambilan untuk di data di Accurate secara rinci - Melakukan konfirmasi kepada customer terkait pesanan yang di order 	Angela

		<ul style="list-style-type: none"> - Membuat surat tanda terima barang untuk laporan - Mengkomunikasikan terkait order customer kepada tim yang lain untuk update sesuai kebutuhan pelanggan - Membuat surat jalan untuk orderan yang keluar - Mengkoordinasikan orderan custom yang masuk kepada direktur dan teknisi untuk menentukan bahan dan harga sesuai kebutuhan 	
4	Business Analys	<ul style="list-style-type: none"> - Menyusun Business Case untuk perusahaan UT 2000 	Bapak Andri Saputra
5	Sales Administrasi	<ul style="list-style-type: none"> - Membantu mengurus yang berkaitan dengan customer yang datang maupun yang berkomunikasi dengan sales. - Mencatat laporan administrasi terkait penjualan yang tim sales berikan kepada admin. - Membantu tim sales dengan membantu proses penjualan dengan berbagai media email, whatsapp, telepon, dan website. 	Ibu Afhitiai
6	Sales Canvassing	<ul style="list-style-type: none"> - Membantu membuat penawaran untuk customer yang datang langsung ke kantor. 	Ibu Afhitiani

		<ul style="list-style-type: none"> - Memberikan informasi kepada customer terkait orderan yang ingin di buat sesuai kebutuhan customer - Mengumpulkan informasi data customer termasuk nama, nomor telepon, alamat, hingga email customer. 	
TUGAS TAMBAHAN			
1	Panitia Event	<ul style="list-style-type: none"> - Mengikuti rangkaian meeting gathering UT 2000 - Mempersiapkan semua keperluan untuk doorprize gathering - Mempersiapkan konsumsi untuk 500 peserta gathering - Mempersiapkan keperluan, fasilitas, dan peralatan untuk gathering UT 2000 	Bapak Heru
2	Admin Gudang	<ul style="list-style-type: none"> - Mencatat barang yang keluar dan masuk dari gudang lalu di input ke excel. - Menginput semua sparepart produk gudang ke Accurate - Memperbarui data untuk memastikan barang tersedia atau tidak nya. 	Bapak Bani
3	Customer Service	<ul style="list-style-type: none"> - Membantu mengangkat jika ada telepon kantor masuk 	Ibu Afhitiani

		<ul style="list-style-type: none"> - Memastikan menjawab customer dengan perkataan yang informatif dan dapat di pahami. 	
4	Desain Grafis	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat konten flyer kartu ucapan pada saat hari-hari besar seperti Tahun Baru, Imlek, dan Ramadhan. - Memberikan watermark pada produk sebagai hak paten perusahaan UT 2000 - Membantu membuat brosur yang akan di cetak - Membuat poster untuk keperluan gathering UT 2000 	Bapak Heru
5	Rekap Absen dan gaji karyawan	<ul style="list-style-type: none"> - Membuka system tunjangan karyawan pada hari jum'at untuk mengubah tanggal tiap minggu nya - Membantu merekap absensi karyawan untuk di hitung tunjangan perminggu nya - Memastikan bagian yang diberikan satu persatu sesuai dengan jumlah yang di terima oleh karyawan dengan tanda tangan bukti terima tunjangan 	Ibu Isma

		- Input penilaian kinerja karyawan untuk kenaikan slip gaji tahunan	
--	--	---	--

4.2.2 Uraian Kerja Magang

Berdasarkan job description yang penulis uraikan di atas, maka pelaksanaan praktek kerja magang yang sudah dilakukan penulis di PT Usaha Teknik Indonesia (UT2000) memiliki uraian deskripsi kerja secara berikut.

1. Admin Website

Menurut Sosilowati (2019) *Website* dapat diartikan kumpulan dari beberapa situs yang terangkum dalam sebuah domain atau subdomain yang tempatnya berada di dalam *world wide web* (www) di dalam internet. Website terdiri dari beberapa komponen penting yang berisikan data perusahaan berbasis digital, maka sesuai dengan data yang terverifikasi oleh perusahaan dengan berbasis digital mengharuskan untuk mendigitalisasikan seluruh produk project yang dilakukan oleh perusahaan UT2000, proses penerapan data digital tersebut melalui website resmi perusahaan itu sendiri, yang dimana fungsi nya untuk menjadikan peran utama penjualan hingga memperkenalkan perusahaan karoseri UT2000 lebih luas sehingga proses pendigitalisasi ini sudah berjalan tetapi belum lengkap terkait data perusahaan lainnya. Maka dengan adanya penulis mempunyai tugas untuk membantu menjalankan website yang sudah berjalan dengan proses penginputan produk hingga informasi penting terkait UT 2000. Penulis juga memberikan informasi baru kepada klien melalui penawaran terhadap website resmi UT 2000 yang sudah berganti dan aktif di halaman website resmi perusahaan untuk memperkenalkan UT

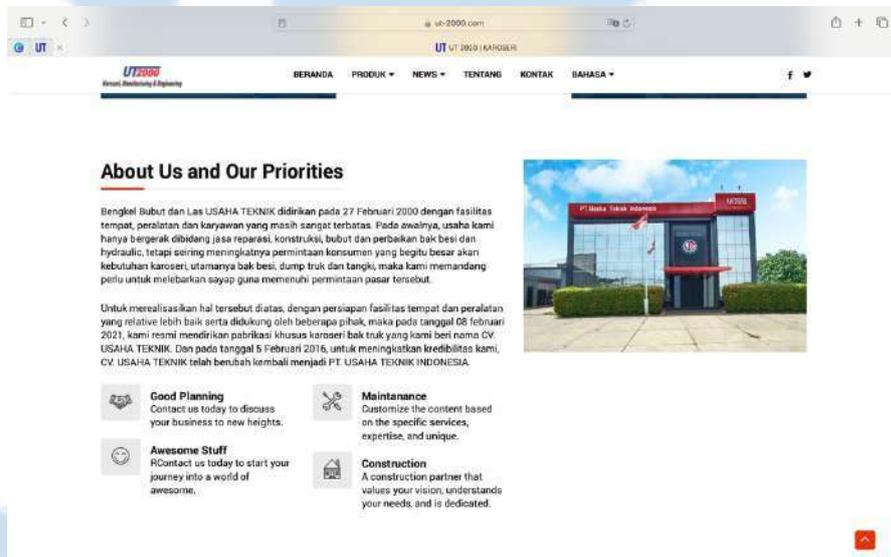
2000 kepada klien, sehingga berikut merupakan beberapa potensial penting yang penulis lakukan untuk pengenalan website perusahaan:

1. Menampilkan digitalisasi visual produk di website: Dengan mengubah tampilan visual di website dengan menampilkan ciri khas karoseri UT2000 dengan penggunaan gambar dump truck yang telah di produksi oleh UT2000 akan meningkatkan daya tarik dan daya ingat pengunjung hanya dengan melihat website sekilas saat mengunjungi website UT2000.
2. Penjelasan informasi website yang detail: Menjelaskan informasi tentang produk-produk hingga jasa macam-macam spesifik yang disediakan oleh perusahaan dengan segala bentuk informasi terkait perusahaan, penulis sebagai admin website bertanggung jawab untuk menginput informasi dari mulai sejarah perusahaan dan informasi berita terbaru terkait perusahaan guna untuk menghindari kesalahan informasi.
3. Call to action : Penulis melakukan pendorongan terhadap customer website untuk melakukan aksi lebih lanjut untuk di arahkan ke WhatsApp sales agar mendapatkan informasi lebih lanjut sesuai dengan keinginan customer terhadap pembuatan karoseri, penempatan CTA di website ditempatkan di bagian setiap produk agar membantu customer melihat produk sesuai dengan spesifikasi kebutuhan dengan adanya tombol "Call Us" untuk menghubungi sales agar informasi lebih akurat dan jelas.



Gambar 3.2 Halaman Beranda Website

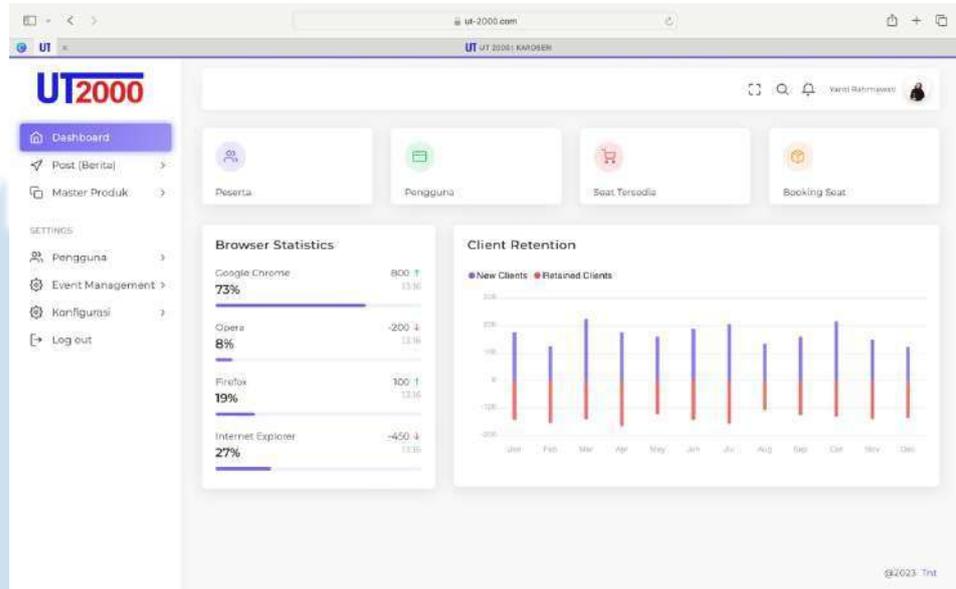
Sumber: UT-2000.com



Gambar 3.3 Website UT2000

Sumber: UT-2000.com

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.4 Admin Website
 Sumber: Data Perusahaan, 2024

2. Copywriting

Tanggung jawab penulis dalam hal ini membantu membuat bahan materi berupa tulisan yang tujuannya mengajak customer untuk membeli produk karoseri UT2000, dalam setiap produknya penulis menuliskan tulisan yang menjual produk setiap tipe yang berbeda, hal ini menciptakan interaksi langsung dengan konsumen dan memberikan penjelasan-penjelasan singkat. Penulis juga bertanggung jawab untuk membuat konten berita tentang perusahaan untuk di upload pada bagian “News” website.



Mixer 7m Kubik

Call Us

Semakin banyaknya pembangunan infrastruktur yang terjadi seperti pembangunan jalan tol, jalur kereta api, pembangunan bandara dan lain-lain itu semua tidak luput akan kebutuhan semen. Dalam dunia konstruksi terdapat beberapa alat berat yang digunakan, salah satunya adalah truk pengaduk beton (Truck Mixer). Truk Pengaduk beton adalah alat/mesin yang digunakan untuk mengaduk dan mengantarkan beton corah.

Dalam proyek-proyek besar seperti itu truk mixer atau concrete mixer sangat membantu anda yang memiliki fungsi untuk mengangkut concrete beton dari batching plant ke lokasi konstruksi sambil menjaga konsistensi beton agar tetap cair dan homogen dalam perjalanan.

Ada dua tipe dari truk mixer yaitu wet dan dry dan tersedia dalam dua ukuran 7-8 kubik dan 3 kubik. Untuk truk mixer ukuran 7-8 kubik, truk ini memiliki kapasitas muatan yang besar, sehingga mampu membawa beton siap pakai dalam jumlah yang signifikan. PT. Usaha Teknik siap melayani pelanggan dalam pembuatan concrete beton ke tempat tujuan secara efektif dan efisien dengan harga yang terjangkau dan kualitas yang terjamin.

General :
Mixer 7 m kubik
Spesifik :
Drum Diameter 2250 mm
Drum Length 4450 mm
Drum Volume 13,20 m ³

Gambar 3.5 Script Konten yang Dibuat

Sumber: Data Perusahaan 2024

3. Administrasi Marketing

Bertanggung jawab untuk menginput data penjualan dan tanggung jawab penulis menginput setiap pengambilan barang hingga tanda serah terima dengan customer untuk di tulis salinan nya agar terdapat arsip, lalu disetorkan kepada supervisor. Penulis bertugas mencatat orderan keinginan customer sesuai dengan kebutuhan nya lalu mengkoordinasikan spesifik yang ingin dibuat dengan mekanik untuk menentukan material yang digunakan hingga harga, setelah menemukan harga yang pas sesuai dengan kualifikasi persetujuan. Penulis bertugas untuk memberikan pelayanan terbaik kepada customer untuk mengkomunikasikan pesanan karoseri yang ingin di buat sesuai dengan standar perusahaan UT 2000.

ID	BLN	Nama Customer	Dealer	Pesanan	Detail	Spesifikasi	Unit
587	37	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
588	38	PT. Zebra Media Sejahtera Spk. H. H. Hasan Basri	PT. Ekapada Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
589	39	PT. Mobilitas Digital Indonesia	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
590	40	PT. Mobilitas Digital Indonesia	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
591	41	PT. Mobilitas Digital Indonesia	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
592	42	PT. Mobilitas Digital Indonesia	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
593	43	PT. Mobilitas Digital Indonesia	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
594	44	PT. Mobilitas Digital Indonesia	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
595	45	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
596	46	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
597	47	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
598	48	CV. Mitra Agung Perkasa Bpk. H. Yanti	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
599	49	CV. Mitra Agung Perkasa Bpk. H. Yanti	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
600	143						
601	144						
602							
603							
604	1	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
605	2	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
606	3	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
607	4	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
608	5	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
609	6	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
610	7	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
611	8	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
612	9	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
613	10	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
614	11	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
615	12	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
616	13	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
617	14	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
618	15	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
619	16	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			
620	17	PT. Satria Prima Perkota Bpk. Jusuf	PT. Astra UD Truck Bpk. Jusuf	Trailer 40 Feet 3 axle			

Gambar 3.6 Input Administrasi Orderan

Sumber : Data Perusahaan 2024

4. Sales Canvassing

Tanggung jawab penulis melakukan pemasaran melalui sebuah proses dimana perusahaan dengan customer membangun komunikasi hubungan

yang kuat untuk kepentingan pembuatan karoseri. Sehingga PT Usaha Teknik Indonesia bisa menyebarkan keunggulan karoseri yang di miliki dan menjalin adanya koneksi kepada konsumen yang ingin membuat karoseri pada UT 2000, vendor yang ingin supply bahan baku , maupun mitra yang ingin melaksanakan kerja sama dengan UT 2000. Pada dasar nya PT Usaha Teknik Indonesia merupakan perusahaan yang bekerja sama dengan konsumen sesuai dengan permintaan karoseri dari konsumen, maka dari itu panulis sebagai sales harus menganalisis pasar potensial dan karoseri apa yang sedang banyak di produksi saat ini.

Penulis mempelajari berbagai jenis karoseri dari segi ukuran, model, bentuk dan jenis-jenis karoseri sesuai dengan permintaan konsumen yang datang ke kantor UT 2000 maupun yang menanyakan via chat WhatsApp dan website milik perusahaan UT 2000. Sebelum nya PT Usaha Teknik Indonesia hanya menggunakan metode single-level direct sales yang dimana jenis metode yang dilakukan ini penjualan yang hanya bisa dilakukan oleh satu orang yaitu pemilik perusahaan yang melakukan penjualan hanya dengan menawarkan produk kepada rekan nya dengan mempresentasikan perusahaan secara offline.



Gambar 3.7 Training Sales Dengan Konsumen

Sumber : Data Perusahaan

5. Panitia Event

Penulis bertanggung jawab sebagai panitia gathering perusahaan UT 2000 sebagai agenda rutin setiap tahun nya dan memperingati Anniversary perusahaan yang 24 tahun. Pada h- 1 bulan penulis sudah melakukan meeting sebagai pembentukan panitia gathering sebagai anggota untuk memastikan acara gathering yang nanti di rencanakan dengan kurang lebih 500 peserta berjalan dengan lancar sesuai dengan susunan acara yang sudah penulis dan panitia susun. Penulis juga ikut serta dalam menyiapkan berbagai doorprize yang sudah di tentukan dari mulai mencari vendor sampai pembelian doorprize, pada saat final meeting dengan vendor venue untuk tempat gathering penulis harus mampu memastikan poin-poin yang disampaikan untuk kelancaran acara gathering. Penulis bertanggung jawab untuk memastikan peserta gathering yang ikut untuk membagikan baju gathering dan nomer bus yang sudah penulis susun agar sesuai dengan data yang masuk.



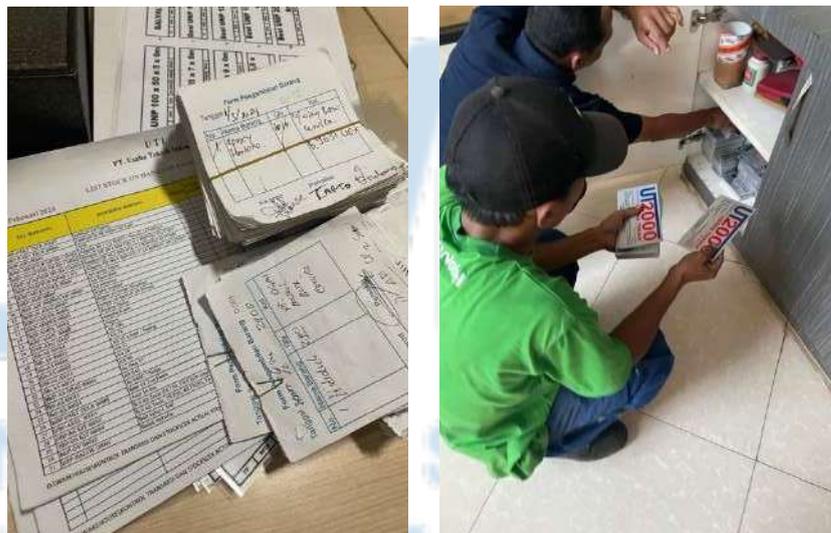
Gambar 3.8 Panitia Event Gathering

Sumber : Data Perusahaan

6. Admin Gudang

Pada tugas ini penulis bertanggung jawab untuk menulis stock yang ada di gudang lalu di samakan dengan stock yang ada pada system accurate agar memastikan jumlah barang sparepart bengkel UT 2000 sesuai antara stock di gudang dan di system. Penulis juga membantu menerima atau pengambilan barang yang masuk dan keluar sesuai dengan kebutuhan sparepart yang ingin di pakai untuk pembuatan karoseri atau barang yang ingin dikirim melalui jejaring online dengan penyedia layanan pengiriman, penulis juga membantu mempacking barang atau surat yang ingin di kirim untuk kebutuhan perusahaan. Selain itu, penulis juga terlibat kedalam penerimaan dan pengiriman barang seperti faktur, surat jalan, dan dokumen yang perlu di kirim kepada konsumen.

Mengurus administrasi keluar masuk nya barang di gudang mengenai stok ketersediaan dengan menyamakan di system penulis juga membantu mengurus faktur kendaraan hingga proses pembuatan Kir mobil. Selain itu penulis mampu mengkomunikasikan proses pembuatan karoseri dengan departemen lain seperti purchasing sehingga memastikan kebutuhan stok sparepart karoseri terpenuhi dan proses pembuatan berjalan lancar sesuai waktu Pre Order yang sudah ditentukan antara admin marketing dengan konsumen sesuai surat work order.

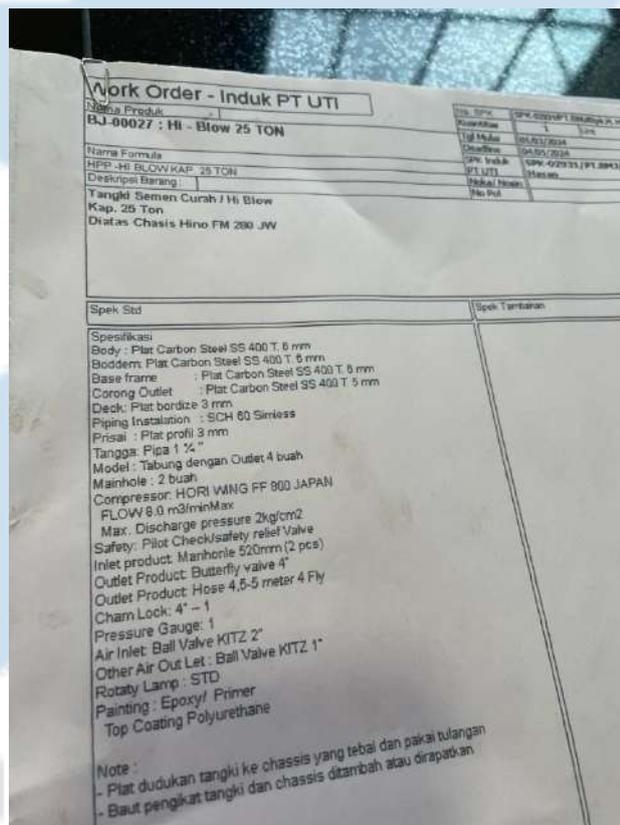


Gambar 3.9 Admin Gudang

Sumber : Data Perusahaan

7. Customer Service

Pada kali ini penulis bertugas sebagai penghubung antara konsumen yang menelepon pada telepon kantor untuk disambungkan sesuai kebutuhan konsumen yang dituju yaitu departemen lain. Pada tanggung jawab kali ini penulis memerlukan keterampilan komunikasi yang baik kepada konsumen dengan mengelola rasa nada suara yang empati kepada konsumen, penulis juga melatih kemampuan multitasking dan cepat menangkap apa yang dibutuhkan oleh pelanggan yang menelepon dengan cepat dan memberikan pelayanan yang baik. Hal tersebut membuat penulis memahami apa yang diinginkan konsumen, tidak lupa penulis siap sedia ketika konsumen via telepon menanyakan sesuatu dengan mencatat nya lalu dijawab dengan menyambungkan telepon ke departemen yang sesuai kebutuhan konsumen.

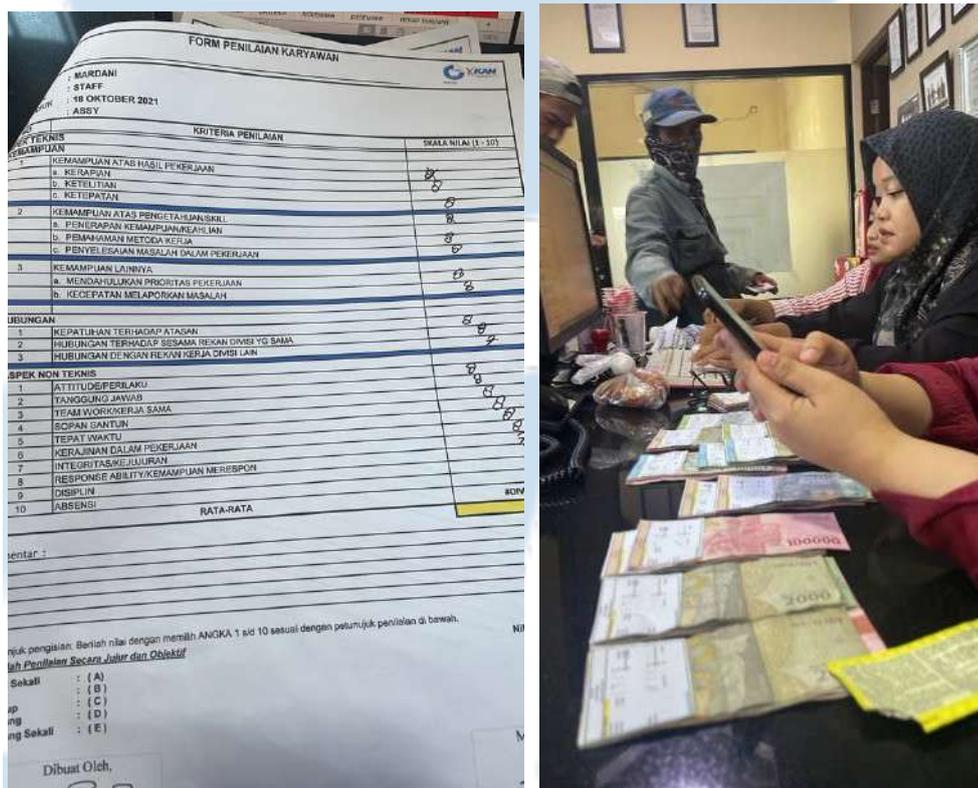


Gambar 3.10 Bukti Catatan Orderan Konsumen

Sumber : Data Perusahaan

8. Desain Grafis

Pada pekerjaan bantuan ini penulis bertanggung jawab hanya membantu proses merekap absen setiap minggu nya untuk keperluan pembagian slip gaji di hari sabtu. Penulis bertanggung jawab mengerjakan rekap absensi untuk keperluan kenaikan gaji yang berisikan data karyawan dan kriteria yang diberikan HRD sebagai nilai untuk kenaikan gaji karyawan pada tahun 2024. Karena posisi penulis sebagai administrasi maka setiap karyawan yang izin tidak hadir atau mengirim surat keterangan dokter maka penulis yang akan menyampaikan langsung kepada pihak yang berwenang untuk keperluan internal perusahaan. Maka penulis berkoordinasi dengan departemen HR untuk memastikan bahwa data kehadiran dan slip gaji yang diturunkan setiap minggu nya untuk karyawan dapat terintegrasi dengan system manajemen.



Gambar 3.12 Dokumentasi Penilaian Karyawan dan Pembagian Slip Gaji

Sumber : Data Perusahaan

4.3 Kendala yang Ditemukan

Dalam proses latihan pengerjaan kerja magang hingga penulisan laporan magang penulis tentunya memiliki kendala dan kesulitan yang ditemukan. Namun kendala yang terjadi saat pengerjaan kerja merupakan hal yang wajar dan seperti hal biasa karena setiap kendala pasti ada solusinya. Selama penulis melakukan praktek kerja magang menemukan beberapa kendala dan kekurangan dalam pelaksanaan yang diterapkan oleh perusahaan PT Usaha Teknik Indonesia, Adapun kendala yang ditemukan sebagai berikut.

1) Keterbatasan akses data produk karoseri UT 2000

Penulis diminta untuk memahami produk yang dibuat oleh UT 2000 untuk bisa di upload di website tetapi akses untuk penulis menyambungkan ke system UT 2000 tidak ada karena kurangnya komputer kantor dan system yang di terapkan tidak bisa memakai laptop penulis. Dalam hal ini penulis hanya bisa mendeskripsikan dan menulis spesifikasi beberapa produk karoseri di website dengan bantuan membuat file pada google drive dan supervisor akan menambahkan file tersebut kedalam google drive tetapi hal tersebut sangat tidak efisien karena keterbatasan dan kesibukan supervisor dengan pekerjaannya itu sendiri, sehingga file yang ada pada google drive mengenai produk yang akan di upload di website tidak keseluruhan produk karoseri dengan spesifikasi dan deskripsi yang penulis rangkai secara langsung.

2) Keterbatasan sumber daya dan fasilitas

Keterbatasan sumber daya manusia untuk mengedit foto original kebutuhan website sangat mempengaruhi letak kerapian website, penulis kesulitan dalam meminta foto-foto produk karoseri yang sudah jadi untuk menjadi bahan foto di website, tetapi penulis hanya dikasih file mentahan yang masih berupa foto original produk karoseri yang belum memiliki watermark PT Usaha Teknik Indonesia, sehingga hal ini dapat menghambat penulis dalam melengkapi website untuk menarik audience online agar lebih memberikan kesan sesuai target dari website tersebut.

3) Tidak adanya target sales untuk penulis

Dalam melakukan pekerjaan marketing sales penulis pada awalnya dilatih untuk melayani konsumen yang datang ke kantor untuk menanyakan kebutuhan karoseri yang ingin dibuat, pada awalnya penulis hanya membuat penawaran untuk konsumen dengan mencatat kebutuhan yang diperlukan lalu mengajukan penawaran kepada bagian administrasi marketing untuk menentukan terkait biaya yang diperlukan. Dalam hal ini membuat penulis kesulitan dalam menentukan target dan tujuan akhir yang tidak sesuai dengan tim marketing sales. Meskipun hal tersebut dapat memotivasi penulis untuk terus berkembang, tetapi tujuan akhir yang berat dan tidak adanya target penulis di push untuk menjual produk karoseri kepada konsumen, hal ini penulis harus lebih produktif untuk memastikan bahwa sasaran yang ditetapkan oleh perusahaan bisa sejalan dengan kapasitas dan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan itu sendiri.

4.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Setiap permasalahan pada pekerjaan pasti akan ada solusinya, berikut ini merupakan solusi yang dapat diberikan oleh penulis mengenai kendala dan kesulitan atas permasalahan tersebut, berikut merupakan solusi yang diberikan oleh penulis di antaranya.

- 1) Penulis sudah melakukan diskusi dengan staff yang lain untuk bisa membuka akses yang dimiliki UT 2000 agar tidak hanya computer kantor saja yang memiliki akses tapi laptop penulis seharusnya bisa ditambahkan melalui penyambungan jaringan untuk membuka akses. Selain itu penulis juga berinisiatif mencari deskripsi dan spesifikasi di internet untuk memudahkan penulis dalam melengkapi website. Seharusnya jika hanya computer kantor yang hanya bisa mengakses data perusahaan fasilitas kantor berupa computer bisa ditambahkan untuk kebutuhan karyawan magang

agar bisa mendapatkan data yang lengkap dan sesuai dengan produk yang di pasarkan di lapangan.

- 2) Kurang nya keterbatasan staff antar department tersebut membuat penulis mengerjakan berbagai pekerjaan lain selain pekerjaan utama penulis, untuk mengatasi permasalahan tersebut penulis mengedit foto untuk di upload di website dengan menambahkan watermark, memperbaiki resolusi agar foto terlihat maksimal, dan pencahayaan yang baik agar foto terlihat menarik. Solusi nya perusahaan sebaiknya membuka lowongan pekerjaan baru untuk fokus hanya untuk permasalahan foto agar pekerjaan yang lain nya bisa mengikuti dan penambahan kelengkapan website bisa berjalan dengan lancar sebagaimana semestinya.
- 3) Menentukan target untuk marketing sales merupakan hal yang wajar, penulis membagi pekerjaan nya dalam beberapa pekerjaan setiap harinya hal tersebut membuat penulis kesulitan untuk mempelajari menjadi sales yang bisa melakukan deal dengan konsumen. Hal tersebut mempengaruhi penulis dalam memahami produk karoseri perusahaan, menurut penulis solusi nya tim marketing sales membantu penulis agar melakukan penjualan dengan konsumen dan melakukan pelatihan berkala untuk mendapatkan informasi yang lebih efektif lagi. Tentunya penulis harus di bimbing dengan tim sales mengenai bagaimana menjadi sales yang bisa menarik konsumen untuk melakukan pembelian produk karoseri.

4.5 Laporan Utama Menganalisis Kenaikan dan Penurunan Penjualan Dump Truck Karoseri Maret 2023 – Maret 2024 Di PT Usaha Teknik Indonesia

Menganalisis kenaikan dan penurunan penjualan terhadap sales marketing perusahaan PT Usaha Teknik Indonesia yang awalnya hanya menggunakan metode single level direct sales lalu mengubah dengan membuat tim sales marketing. Pada pekerjaan ini penulis bertanggung jawab membantu dengan terjun langsung mengurus berbagai penjualan karoseri dengan berbagai metode pemasaran yang sebelum nya hanya mengandalkan pemasaran word of mouth yang sering disebut pemasaran

dari mulut ke mulut untuk berbagai informasi interaksi social antara konsumen dan perusahaan.

Selain itu penulis bertugas menyampaikan pengetahuan produk karoseri untuk kebutuhan dalam melayani kebutuhan konsumen. Pada pelatihan awal panulis sebagai sales penulis diajarkan berbagai jenis karoseri dari mulai Dump Truck dengan banyak jenis dan ukuran, Mixer, hingga karoseri sesuai dengan permintaan konsumen yang biasa di sebut SPO. Penulis melalui berbagai tahap pembelajaran yaitu diawali dengan meeting oleh direktur utama PT Usaha Teknik Indonesia dan department marketing lainnya karena akan mengubah system penjualan dengan meningkatkan nilai jual melalui marketing sales.



Gambar 3.13 Grafik Penjualan Dump Truck

Sumber : Data Perusahaan

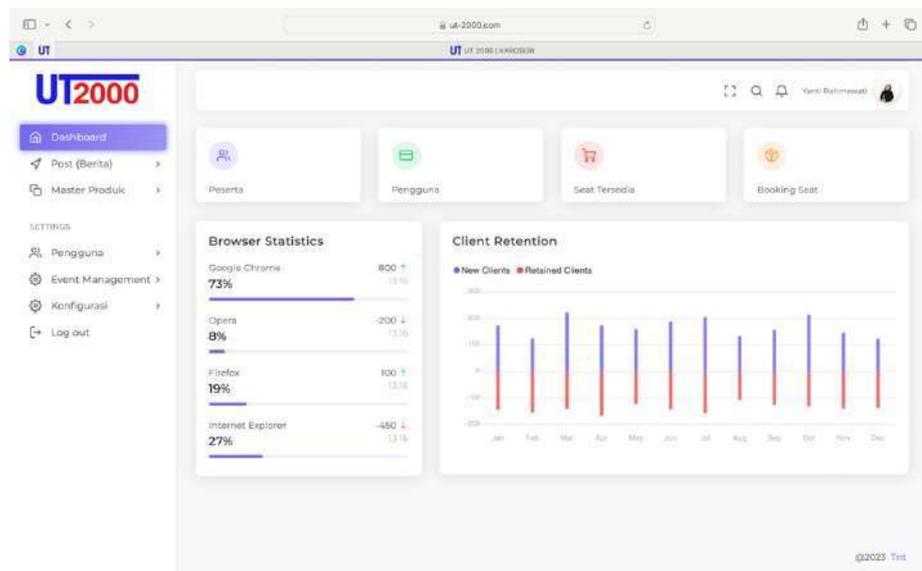
Grafik di atas menunjukkan jumlah penjualan karoseri dengan ketegori Dump Truck dari bulan Maret 2023 sampai Maret 2024. Dari grafik di atas terlihat jelas kenaikan penjualan pada bulan September 2023 dengan rata-rata pertumbuhan kenaikan penjualan Dump Truck 25 unit perbulan nya. Hal ini terjadi karena beberapa factor penjualan, pada bulan maret – mei 2023

mengalami penurunan penjualan karena tidak stabilnya proses produksi sehingga menghambat penjualan dengan kurangnya bahan baku produksi pembuatan karoseri.

Pada bulan juni 2023 produksi pembuatan Dump Truk meningkat hingga 15 unit karena proses produksi yang sudah mulai normal dan bahan baku pembuatan karoseri Dump Truck yang terbelang dengan harga pembelian bahan baku yang menurun sehingga mempengaruhi harga karoseri. Tetapi tidak sampai disitu penjualan Dump Truck karoseri ini mengalami penurunan yang signifikan setiap bulannya dari bulan juni 2023 – Oktober 2023 dapat disimpulkan bahwa penurunan pada bulan juni, juli, agustus, September, dan oktober karena tidak adanya pemasaran yang aktif dilakukan oleh tim marketing sales, karena penjualan ada bulan tersebut hanya menjadi tanggung jawab owner sebagai direktur utama pada perusahaan PT Usaha Teknik Indonesia. Penjualan mandiri yang dipegang langsung oleh direktur yang memiliki perusahaan PT Usaha Teknik Indonesia sebelum terbentuknya tim marketing sales untuk melakukan penjualan melalui online maupun offline.

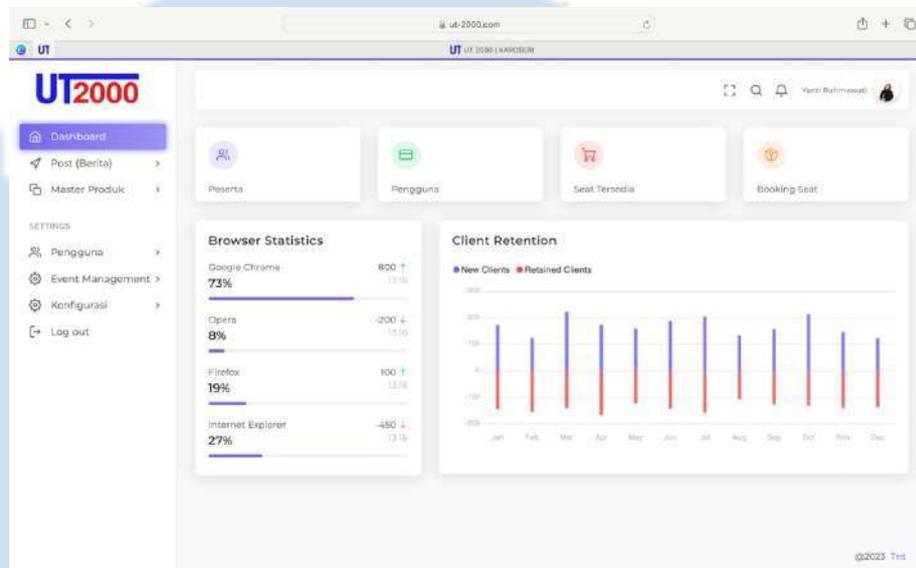
Faktor utama yang menyebabkan pada bulan November 2023 – Maret 2024 mendapat kenaikan penjualan Dump Truck karoseri dengan adanya beberapa faktor strategi pemasaran yang dibentuk oleh perusahaan dalam meningkatkan penjualan produk karoseri. Dengan membentuk strategi KEEP to GROW yang dimana Perusahaan memiliki strategi untuk customer agar terjadinya transaksi antara customer dengan sales, dengan penawaran yang diberikan oleh sales merupakan harga tertinggi untuk customer, pada hal tersebut customer berhak atas negosiasi untuk pengurangan harga dengan sales. Maka strategi tersebut yang ditetapkan oleh Perusahaan terkait penjualan melalui sales dengan customer sehingga pemasaran penjualan memberikan respon konsumen berupa perilaku. Dengan menerapkan pemasaran langsung menghubungkan antara konsumen dengan perusahaan melalui sales yang ditargetkan untuk meraih respon untuk mencapai hubungan dengan pelanggan.

Pada pekerjaan ini penulis diminta bertanggung jawab melakukan penjualan melalui website UT 2000 sebagaimana guna mendapatkan awareness dari audience online yang ingin mencari produk karoseri di google sehingga UT 2000 mendapatkan prospect hingga leads dan database yang melihat karoseri UT 2000 secara online. Pada hal itu selain bertujuan untuk mendapatkan audience online untuk mengenalkan produk dan promosikan karoseri, penulis juga memberikan edukasi yaitu tampilan yang beru informasi seputar karoseri, dump truck, berbagai kegiatan yang pernah dilakukan UT 2000 sehingga audience yang membaca merasa yakin ingin membuat produk karoseri pada perusahaan UT 2000.



Gambar 3.14 Grafik Database Website

Sumber : Data Perusahaan



Gambar 3.14 Grafik Database Website

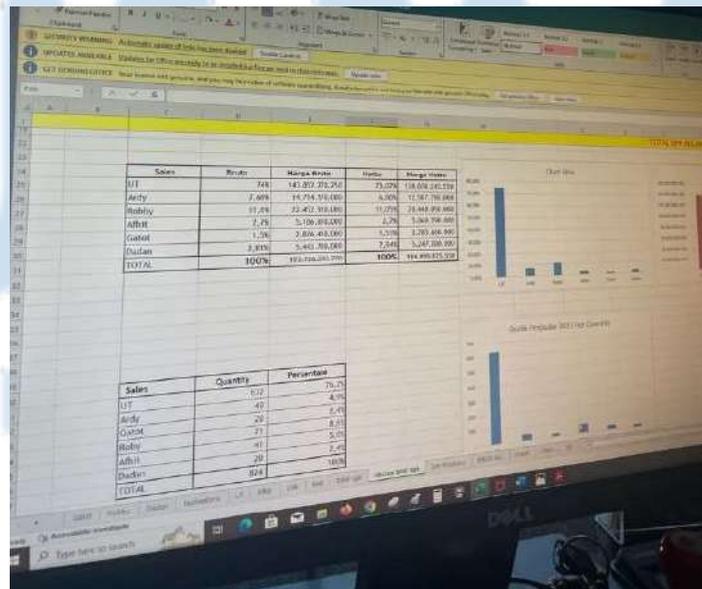
Sumber : Data Perusahaan

Marketing Sales pada perusahaan UT 2000 dituntut untuk mencapai target yang sudah ditentukan oleh perusahaan sesuai dengan kemampuan kapasitas dan tingkat nya, penulis dibantu dengan tim digital marketing untuk membuat pemasaran menggunakan konten website yang setiap hari nya ada target dan informasi yang harus di upload sebagai marketing sales, karena saat ini market online sangat mempunyai tingkat persaingan yang ketat untuk penjualan maka dengan memperluas website UT 2000 menjadi salah satu senjata yang cukup di andalkan untuk mendapatkan awareness akun bisnis perusahaan.

Selain menjalankan tugas nya untuk menjadi marketing sales secara online penulis juga diminta untuk menjadi tim sales offline yang dimana perusahaan menjalankan bisnis nya dengan mewajibkan tatap langsung

dengan konsumen atau berinteraksi langsung untuk mendapatkan informasi yang jelas untuk pembuatan karoseri. Penulis diminta untuk melakukan pemasaran offline jika ada yang datang ke kantor untuk menanyakan produk yang ingin dibuat sesuai dengan permintaan konsumen. Pada hal ini penulis harus mempunyai skill komunikasi yang baik dan pengetahuan yang luas tentang produk karoseri, selain untuk mencapai target perusahaan penulis juga secara langsung belajar menjadi marketing sales dengan tujuan akhir konsumen yang datang ke kantor untuk membuat produk karoseri bisa deal dari permasalahan harga, bahan yang dipakai, discount yang di peroleh konsumen untuk menarik konsumen agar menjadi pelanggan tetap selajutkan dalam pembuatan karoseri di PT Usaha Teknik Indonesia.

Berikut dibawah ini merupakan data penjualan bulan Januari 2024 saat tim marketing sales sudah di bentuk untuk melakukan penjualan secara online maupun offline berdasarkan sumbernya. Dapat dilihat dengan membentuk tim marketing sales cukup mendominasi penjualan keseluruhan dari PT Usaha Teknik Indonesia untuk terus berinovasi dalam persaingan pemasaran penjualan dengan karoseri lain. Dengan begitu pembuatan tim ini untuk mencapai tujuan besar perusahaan yang akan dicapai bersama-sama.



Gambar 3.15 Grafik Penjualan Marketing Sales

Sumber : Data Perusahaan

Jika dilihat dari penjualan perusahaan sebelum terbentuknya tim marketing sales yang hanya dilakukan pemasaran menggunakan single sales oleh direktur utama maka kenaikan pada penjualan UT 2000 menjadi signifikan dengan terbentuknya tim untuk menjadi strategi menciptakan awareness agar calon konsumen yang ingin membuat karoseri tertarik dan lanjut ke tahap berikutnya. Penulis diminta untuk menjadi sales respon agar dapat lebih mengetahui dan menjadi pendengar pelanggan yang datang ke kantor untuk mengetahui produk mana yang menjadi favorit dan mungkin untuk dibutuhkan pelanggan untuk melengkapi rangkaian strategi yang digunakan perusahaan untuk mengubahnya dari Keep menjadi Grow untuk deal dalam pembuatan karoseri. Pada posisi ini tanggung jawab marketing sales terhadap pelanggannya sudah harus melayani dengan royal sehingga terciptanya *long term relationship* antara sales dengan pelanggan yang membuat produk karoseri sesuai dengan permintaan pelanggan itu sendiri.

