



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

Sesuai dengan jurusan perkuliahan yang diambil oleh penulis yaitu *public relations*, maka penulis ditempatkan dalam divisi *marketing communications*. Divisi *marketing communications* berada di bawah divisi *Sales and Marketing* yang dipimpin oleh Bapak Timothy Siddik.

Ibu Novia Soraya Putri sebagai *marketing communications officer* menjadi pembimbing selama praktik kerja lapangan berlangsung selama dua bulan terhitung sejak Agustus hingga Oktober 2013.

3.2 Tugas yang Dilakukan

Pada minggu pertama praktik kerja lapangan dimulai, penulis diperkenalkan dengan sejarah perusahaan, struktur organisasi, serta pengenalan produk dan jasa. Setelah mengenal perusahaan lebih dalam, penulis diminta untuk melakukan kliping iklan dan tulisan mengenai Zyrex di media cetak (koran dan majalah) serta media *online*. Selain itu penulis diminta untuk melihat tulisan-tulisan yang telah ditulis di *Facebook* dan meneliti tulisan seperti apa yang menarik bagi *fans* dari Zyrex di *Facebook*.

Pada minggu ke-dua praktik kerja lapangan, penulis diminta untuk membuat ide-ide, diteruskan kepada Ibu Novia untuk dilihat apakah sesuai dan layak untuk di-*post* di *Facebook*. Selain itu penulis diminta untuk mengikuti pertemuan dengan media yang ingin melakukan kerjasama dengan perusahaan.

Pada minggu ke-tiga praktik kerja lapangan, penulis sudah *manage Facebook fan page* Zyrex. Selain itu penulis juga mempelajari lagi mengenai produk-produk Zyrex karena akan diadakan bazaar pada akhir minggu yang memerlukan pengetahuan mengenai produk Zyrex.

Pada minggu ke-empat, penulis diminta untuk melakukan *filing* iklan-iklan Zyrex dari koran dan majalah berdasarkan bulan. *Filing* dilakukan untuk memantau iklan produk setiap bulannya. Selain *filing*, pada minggu ke-empat penulis diperkenalkan dengan *marketing communications tools* yang dipakai oleh divisi *marketing communications* selama ini.

Pada minggu ke-lima, penulis berkeliling kantor dan ruang produksi untuk mengenal seluruh seluk beluk kantor Zyrex. Hal tersebut dilakukan karena akan ada kunjungan industry di minggu ke-enam, sehingga penulis diwajibkan untuk mengenali seluruh bagian kantor dan ruang produksi. Selain itu, penulis tetap *me-manage Facebook fan page* serta mengikuti pertemuan dengan media yang ingin bekerja sama dengan Zyrex.

Pada minggu ke-enam, penulis memasukkan data penjualan *online* melalui toko *online* resmi dari Zyrex yaitu www.oneshop.co.id. Selain itu mempelajari *news letter* yang sudah pernah masuk ke media cetak maupun *online* dan membuat satu *news letter* mengenai produk Zyrex yang akan dimasukkan ke media Rakuten. Di akhir minggu ke-enam, terdapat kunjungan dari *Singapore International School*. Penulis mendapatkan tugas untuk mengajak anak-anak dari SIS untuk berkeliling kantor dan ruang produksi sembari menjelaskannya.

Pada minggu ke-tujuh, penulis mempelajari *press release* yang pernah diluncurkan oleh Zyrex dan menuliskan *news letter* mengenai masa promosi untuk Rakuten. Selain itu penulis membantu bazaar yang diadakan di *lobby* kantor dari pukul 4.00 hingga pukul 5.30. Pada saat bazaar, penulis harus menguasai produk-produk Zyrex yang telah dipelajari sebelumnya.

Pada minggu ke-delapan, penulis diminta oleh pembimbing lapangan untuk membuat beberapa ide kuis yang akan diumumkan melalui *Facebook* maupun *Twitter*. Ide yang dibuat harus bertemakan budaya Indonesia. Penulis membuat beberapa ide mengenai fotografi dan juga

tulisan mengenai produk Zyrex. Selain itu penulis tetap *me-manage Facebook fan page*.

Pada minggu terakhir praktik kerja magang, penulis membuat *press release* untuk produk yang akan diluncurkan oleh Zyrex di tahun 2014 mendatang yaitu OnePad SA7321. Dalam pembuatan *press release* ini dibutuhkan pengetahuan yang spesifik mengenai produk dan juga teknik penulisan yang baik. Sampai minggu terakhir praktik kerja magang, penulis tetap mengontrol *fan page* Zyrex di Facebook.

Aktifitas yang Dilakukan	Agustus			September				Oktober	
	Minggu ke-			Minggu ke-				Minggu ke-	
	III	IV	V	I	II	III	IV	I	II
Penjualan Perorangan atau <i>Personal Selling</i>									
<i>Media Monitoring</i>									
Publisitas atau <i>publicity</i>									
Komunikasi di Tempat Pembelian atau <i>point-of-purchase communications</i>									
Pengenalan Perusahaan dan Produk									
<i>Draft Wording</i>									
Sales Promotion									
<i>Internet Marketing</i>									
<i>Periklanan (Advertising)</i>									
<i>Media Support</i>									

Tabel 1. Aktivitas Magang

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan

Sesuai dengan tabel di sub-bab sebelumnya mengenai tugas-tugas yang telah dilakukan oleh penulis pada saat praktik magang, penulis akan menguraikan lebih lanjut mengenai proses pelaksanaannya.

3.3.1.1 Penjualan Perorangan (*Personal Selling*)

Menurut Shimp (2003: 5), penjualan perorangan merupakan bentuk komunikasi antar individu dimana tenaga penjual atau wiraniaga menginformasikan, mendidik, dan melakukan persuasi kepada calon pembeli untuk membeli produk atau jasa perusahaan.

Dalam pelaksanaan kerja magang, penulis berpartisipasi dalam pengadaan bazaar yang rutin dilakukan setiap dua minggu terakhir dalam satu bulan. Melalui bazaar tersebut, penulis menjalankan kegiatan penjualan perorangan.

Seperti yang dipaparkan oleh Shimp, penulis menginformasikan dan melakukan persuasi terhadap calon pembeli mengenai produk-produk yang dijual saat bazaar. Informasi yang diberikan dari penulis kepada calon pembeli adalah mengenai nama produk, spesifikasi produk, keunggulan produk, harga produk, dan informasi lainnya yang ingin diketahui oleh calon pembeli.

3.3.1.2 Media Monitoring

Monitoring secara umum dapat diartikan sebagai pengawasan atau pemantauan. Istilah ini sudah cukup sering terdengar dalam percakapan publik. Tujuan dari *monitoring* adalah untuk mencari hal-hal yang berkaitan dengan peristiwa

atau kejadian baik menyangkut produk maupun perusahaan yang berkaitan.

Penulis melakukan kegiatan *media monitoring* secara rutin selama praktik kerja magang. Kegiatan yang dimaksud diantaranya adalah melakukan kliping terhadap pemberitaan-pemberitaan dan iklan mengenai perusahaan maupun produk dari PT. Zyrexindo Mandiri Buana yang berbau positif maupun negatif.

Gambar 2. Pemberitaan Positif



Gambar 3. Pemberitaan Negatif



Selain kliping, kegiatan *media monitoring* yang penulis kerjakan adalah memantau komunikasi yang terjadi di *Facebook fan page* PT. Zyrexindo Mandiri Buana. *Facebook fan page* dapat diakses oleh publik secara bebas, maka komunikasi yang terjadi harus terus dipantau. Sehingga saat terdapat komunikasi yang bernada negatif dapat segera diselesaikan. Tentu tujuannya supaya reputasi dari PT. Zyrexindo Mandiri Buana tetap positif.

Gambar 4. *Fan Page Facebook*



3.3.1.3 **Publisitas (*Publicity*)**

Seperti halnya iklan, publisitas menggambarkan komunikasi massa; namun juga tidak seperti iklan, perusahaan sponsor tidak mengeluarkan biaya untuk waktu dan ruang beriklan (Shimp: 2003:8).

Publisitas biasanya dilakukan dalam bentuk berita atau komentar editorial mengenai produk atau jasa dari perusahaan. Bentuk-bentuk ini dimuat dalam media cetak atau televisi secara gratis karena perwakilan media menganggap informasi tersebut penting dan layak ditampilkan kepada khalayak mereka. Dengan demikian, publisitas tidak dibiayai oleh perusahaan yang mendapatkan manfaatnya.

Publisitas yang dijalankan oleh penulis saat melakukan praktik kerja magang di PT. Zyrexindo Mandiri Buana adalah membuat *press release* dan *news letter*.

Menurut Rachmat Kriyantono (2008:146), *press release* adalah sebuah berita atau informasi yang disusun oleh sebuah organisasi yang menggambarkan kegiatannya. Setiap perusahaan seringkali menggunakan *press release* sebagai media untuk

menyampaikan berita perusahaan. Hal ini dikarenakan *press release* mempunyai fungsi untuk menyampaikan berita dan juga untuk memberikan informasi yang berguna, akurat, dan menarik kepada masyarakat.

Ketentuan dasar dalam pembuatan sebuah *press release* secara lengkap yaitu memenuhi unsur 5W + 1H yaitu *what, where, who, when, why*, dan juga *how*.

Selama melakukan praktik kerja magang, pada minggu-minggu terakhir penulis diberikan contoh-contoh *press release* yang sudah pernah terbit dan diminta untuk membuat *press release* mengenai produk baru dari Zyrex yaitu tablet SA 7321 yang akan di *release* pada tahun 2014 mendatang.

(Contoh press release ada di lampiran)

Newsletter adalah alat komunikasi yang digunakan untuk memberikan informasi mengenai perusahaan, baik mengenai produk yang dihasilkan, orang yang terlibat, maupun informasi lainnya yang dapat membantu publiknya dalam berhubungan dengan perusahaan.

News letter rutin dibuat oleh Zyrex yang akan disebarkan kepada *online shop* yang bekerja sama dengan perusahaan. *News letter* yang penulis buat berisi mengenai informasi yang terkait dengan promosi berkala, produk baru yang akan masuk, keunggulan produk, dan informasi berguna lainnya. *Newsletter* yang dibuat akan langsung di publikasikan oleh *online shop* yang bekerjasama dengan PT. Zyrexindo Mandiri Buana seperti www.rakuten.co.id, www.qoo10.co.id, www.lazada.com, dan www.blibli.com.

3.3.1.4 Komunikasi di Tempat Pembelian (*Point-of-Purchase Communications*)

Menurut Shimp, kemasan produk adalah salah satu bentuk media *point-of-purchase* atau yang disingkat menjadi POP yang harus dimanfaatkan dengan baik. Pemanfaatan semaksimal mungkin disebabkan karena saat perusahaan tertera media, seluruh elemen penjualan konsumen, produk, dan daya beli berada dalam satu waktu di mana konsumen sedang berada dalam kondisi siap mengambil keputusan untuk membeli atau tidak (*point-of-purchase*). Contoh media POP adalah rak toko, *banner*, manekin, contoh produk, kemasan, tata letak toko, dan poster.

Penulis mendapatkan empat kali kesempatan untuk berpartisipasi dalam bazaar yang rutin dilakukan oleh PT. Zyrexindo Mandiri Buana. Pada setiap bazaar yang diadakan di *lobby* kantor, penulis ditugaskan untuk menata letak produk yang disimpan dalam rak kaca. Penyusunan produk dalam rak kaca sangat berpengaruh pada POP. Jika penyusunan berantakan dan tidak ada produk contoh yang disiapkan, maka ketertarikan calon pembeli akan produk akan menurun.

3.3.1.5 Pengenalan Perusahaan dan Pengenalan Produk

Pengenalan perusahaan merupakan langkah awal penulis melakukan praktik kerja magang di PT. Zyrexindo Mandiri Buana. Pembimbing lapangan, Ibu Novia memperkenalkan sejarah dan peraturan perusahaan, selain itu penulis juga diajak berkeliling untuk mengetahui tempat divisi lain.

Bangunan PT. Zyrexindo Mandiri Buana sangat luas karena tergabung antara gedung kantor, gudang, dan ruang produksi. Kantor yang berlokasi di Jalan Daan Mogot no. 59 memiliki

kantor empat lantai, dengan sambungan ruang produksi dan gudang penyimpanan di bagian belakang.

Demi terselenggaranya kunjungan industri dari *Singapore International School*, penulis diminta untuk mengenal lokasi kantor, ruang produksi, dan gudang. Hal tersebut dilakukan karena penulis mendapat tugas untuk membawa peserta kunjungan untuk berkeliling sembari menjelaskannya.

Pengenalan terhadap produk juga wajib bagi penulis saat melakukan praktik kerja lapangan. Salah satu tugas penulis adalah melakukan *personal selling* dan juga *direct marketing*, dimana penulis dituntut untuk memiliki pengetahuan mengenai produk.

Seluruh divisi dibawah kepala divisi *Sales and Marketing* diwajibkan untuk mengenal produk-produk Zyrex. Hasil produksi perusahaan yang sudah berulang kali menerima penghargaan produk lokal berkualitas ini cukup banyak, diantaranya adalah *laptop*, telepon genggam, *smart phone*, *tablet*, *power bank*, *wi-fi router*, *personal computer*, dan aksesoris *handphone*.

3.3.1.6 Draft Wording

Draft wording adalah aktivitas rutin yang dilakukan oleh penulis selama praktik kerja magang. *Draft wording* adalah pekerjaan dimana penulis menuliskan ide-ide untuk dituliskan di *Facebook fan page* dari Zyrex. Ide yang telah ditumpahkan akan disampaikan ke bimbingan kerja magang untuk mendapatkan *approval*. Sesudah mendapatkan persetujuan dari Ibu Novia, penulis menjadwalkan tulisan-tulisan tersebut ke *Facebook fan page*.

Draft wording yang dibuat oleh penulis per-harinya paling sedikit tiga ide dan paling banyak lima ide yang nantinya akan dijadwal tayangkan pada pukul sepuluh pagi, dua siang, dan lima sore. Tulisan yang ditulis melingkupi informasi mengenai produk dan profil perusahaan. Namun selain itu juga mengenai kehidupan sehari-hari untuk mengundang para *fans* dari *Facebook fan page* berkomunikasi dengan perusahaan.

(*Contoh draft wording ada di lampiran*)

3.3.1.7 Sales Promotion

Menurut Shimp (2003:5), promosi penjualan terdiri dari semua kegiatan pemasaran yang mencoba merangsang terjadinya aksi pembelian suatu produk yang cepat atau terjadinya pembelian dalam waktu singkat. Kegiatan ini biasa menggunakan kupon, premium, contoh gratis, kontes atau undian, potongan harga setelah pembelian, dan lain-lain.

Kegiatan promosi penjualan juga dijalankan oleh penulis saat diadakan *bazaar*. Disaat *bazaar*, penulis merangsang para calon pembeli untuk membeli produk saat itu juga dengan cara memberi potongan harga. Harga jual pada saat *bazaar* tentu berbeda dengan harga normal. Perbedaan harga dapat mencapai 50% dari harga normal.

3.3.1.8 Interactive/Internet Marketing

Saat ini Internet menjadi salah satu media yang paling banyak diakses oleh publik karena tingkat fleksibilitas dan mobilitasnya yang tinggi. Internet telah menjadikan komunikasi menjadi interaktif dan tanpa batas. Seluruh dunia dapat dengan mudah berkomunikasi melalui akses Internet. Akses ke Internet yang relatif mudah, murah dan cepat.

Dalam pemasaran yang interaktif, PT. Zyrexindo Mandiri Buana menggunakan jejaring sosial *Facebook*, *Twitter*, dan juga situs resmi penjualan *online* *www.oneshop.co.id*. Penulis diberikan tugas untuk *me-manage Facebook fan page Zyrex* dimulai dari minggu ketiga hingga minggu terakhir praktik kerja magang. Tulisan yang dimasukkan ke dalam *fan page* diambil dari *draft wording* yang telah dibuat dan mendapatkan persetujuan dari bimbingan lapangan kerja magang yakni Ibu Novia.

Selain memberikan tulisan, penulis juga ditugaskan untuk membalas pertanyaan dari para *fans* mengenai produk dan lain sebagainya. Jawaban yang diberikan juga harus melalui persetujuan dari pembimbing lapangan kerja magang.

Menginput data penjualan *online* merupakan salah satu pekerjaan yang masuk pada *job description* yang diberikan oleh PT. Zyrexindo Mandiri Buana. Proses penginputan berupa *invoice* yang telah dicetak dan terbayar lunas oleh *customer* dan dimasukkan kedalam *micorosoft excel*. Penginputan data dilakukan untuk mencocokkan *stock* di gudang dengan *stock* di data.

(Contoh data penjualan ada di lampiran)

3.3.1.9 Media Support

Melakukan negosiasi media *support* adalah untuk melakukan proses negosiasi mengenai dukungan dari pihak eksternal terhadap perusahaan. Media-media yang biasa melakukan negosiasi kepada PT. Zyrexindo Mandiri Buana adalah media cetak dan *online*.

Media yang datang untuk melakukan negosiasi mayoritas menawarkan sistem barter atau tukar-menukar antara iklan atau publikasi dengan produk dari Zyrex. Namun ada juga yang

menawarkan penawaran lainnya seperti menjadi *merchant* di medianya. Selama penulis melakukan praktik kerja lapangan, media yang datang untuk bernegosiasi cukup banyak yang akan diuraikan di beberapa butir dibawah ini.

1) MNC Shop

MNC Shop adalah *online shop* yang baru melakukan *launching* pada bulan Juni 2013 dan masih membutuhkan produk untuk dijual. MNC Shop (PT MNC GS Homeshopping) didirikan oleh dua raksasa Asia, PT Global Mediacom (MNC Media) yang dikenal sebagai perusahaan media terintegrasi di Asia Tenggara, dan GS Home Shopping, TV Home Shopping No.1 di Korea. MNC Shop hadir dengan solusi cerdas dalam memenuhi kebutuhan Anda, melalui layanan TV dan online shopping terintegrasi 24 jam pertama di Indonesia.

Pada tanggal 16 Agustus 2013 tepatnya pukul 14.00 WIB, tim *marketing* dari MNC Shop datang ke kantor pusat Zyrex untuk menawarkan kerja sama dengan perusahaan yang menyelam dalam bidang *gadget* ini. MNC Shop melihat *traffic* yang cukup tinggi pada produk elektronik dan Zyrex dilihat sebagai produk yang cocok dengan MNC Shop.

2) Media Indonesia

Media Indonesia merupakan perusahaan yang beraviliasi dengan beberapa perusahaan jurnalistik lainnya yang bergerak dalam medium cetak maupun elektornik.

Pada tanggal 21 Agustus 2013, *account manager* dari Media Indonesia yakni Bapak Novrizal Distisio mengunjungi kantor Zyrex untuk menawarkan barter. Media Indonesia membutuhkan 10 hingga 20 unit *laptop* dengan ketentuan *full HD* yang akan ditukarkan dengan iklan sebesar seperempat halaman pada bagian klasifa.

3) Aurora Digital Media

Aurora Digital Media adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang *advertising* berada dibawah naungan PT. Gema Teknologi Cahaya Gemilang. Perusahaan ini menyediakan televisi di berbagai mall, stasiun, dan tempat umum lainnya. Aurora Digital Media telah tersebar di 12 kota besar Indonesia dan 1.900 *digital media*.

Perusahaan periklanan yang sudah berdiri semenjak tahun 2012 menggunakan teknologi canggih LCD *screen* pada setiap spot. Beberapa hasil dari Aurora Digital Media diantaranya adalah *giant LCD screen* yang berada di Taman Angrek, televisi yang terpasang di Carefour.

Pada tanggal 2 September 2013, *account executive* dari Aurora Digital Media, Bapak Aryadi mengunjungi kantor Zyrex untuk menawarkan barter. Sama seperti Media Indonesia, perusahaan yang memiliki *tag line: Indonesia Most Targetted Advertising Platform* ini menawarkan iklan LCD *screen* di Jakarta sebanyak tiga kali penayangan setiap harinya selama periode tiga hari (Jumat, Sabtu Minggu) di

15 spot yang dapat dipilih oleh Zyrex. Penawaran tersebut ditukar dengan 15 unit *laptop* serta 5 tablet dari Zyrex.

4) PT. Media Lintas Inti Nusantara

PT. Media Lintas Inti Nusantara membawahi beberapa media yang sudah sangat *familiar* dengan masyarakat Indonesia. Lembaga yang berada dibawah naungan PT. Media Lintas Inti Nusantara ini diantaranya KBR68H (radio yang dapat dijangkau oleh seluruh pelosok Indonesia), 89,2 *Green Radio* (stasiun radio yang berfokus pada isu lingkungan), dan TempoTV (stasiun televisi yang mengabdikan pada kepentingan publik)

Pada tanggal 11 September, Bapak Andika Putra Maruli Sitompul yang mewakili PT. Media Lintas Inti Nusantara menawarkan barter. Tawaran yang diberikan adalah menukar 12 unit *laptop* dengan pemasangan iklan pada TempoTV, Green Radio, dan juga radio KBH68H dengan ukuran dan durasi yang belum ditentukan.

5) KASKUS

KASKUS adalah rumah bagi siapa saja untuk menemukan segala hal yang dibutuhkan. Jutaan orang menggunakan KASKUS untuk mencari informasi, pengetahuan, bergabung dengan komunitas baru, hingga jual beli segala jenis barang dan jasa dengan harga terbaik.

KASKUS terbagi kedalam dua jenis forum yaitu Forum & Forum Jual Beli (FJB). Forum adalah tempat untuk mendiskusikan segala hal. FJB adalah tempat untuk bertransaksi jual beli segala macam produk.

Pada tanggal 19 September 2013, *account executive* dari KASKUS yakni Bapak Leonardus Ongko mengunjungi

kantor Zyrex untuk menawarkan barter. Penawaran yang ditawarkan adalah 5 unit *laptop* dan 5 unit tablet Zyrex dengan pemasangan *banner* di KASKUS selama satu hari penuh.

3.3.1.10 Periklanan (*Advertising*)

Iklan didefinisikan sebagai bentuk komunikasi non personal mengenai perusahaan, produk, jasa atau ide yang dibayar (*paid*) oleh sponsor. Pengertian ‘dibayar’ (*paid*) dalam hal ini perusahaan harus membayar terhadap *space* (ukuran) atau waktu penyampaian pesan.

Pada saat pelaksanaan praktik kerja magang, penulis tidak mendapatkan tugas untuk membeli *space* iklan PT. Zyrexindo Mandiri Buana, namun penulis berkesempatan untuk melakukan kliping dan *filing* iklan-iklan yang sudah pernah diterbitkan oleh perusahaan ini.

Filing adalah segala tindakan atau kegiatan yang berhubungan dengan pengumpulan, klasifikasi, penyimpanan, dan pemeliharaan atas surat, catatan, grafik, atau informasi lainnya. *Filing* dilakukan supaya data tertata rapih dan dapat ditemukan dengan mudah saat dibutuhkan.

Penulis melakukan *filing* untuk iklan-iklan mulai dari tahun 2012 hingga 2013 disaat penulis melakukan praktik kerja lapangan. Iklan-iklan yang ada di media cetak diklasifikasikan berdasarkan bulan dan tahun. Setelah diklasifikasikan berdasarkan bulan dan tahun 2012, iklan dimasukkan kedalam satu *file*. Begitu juga dengan iklan tahun 2013 diklasifikasikan berdasarkan bulan dan dimasukkan kedalam satu *file*. *Files* tersebut disimpan di gudang *marketing communication* supaya saat diperlukan nanti akan lebih mudah ditemukan.

3.3.2 Kendala yang Ditemukan

Selama melaksanakan kegiatan praktik kerja magang, penulis menemukan beberapa hal yang menjadi kendala dalam melaksanakan aktivitas kerja penulis yang terbagi menjadi dua jenis kendala.

3.3.2.1 Kendala Konseptual

1. Ketentuan dasar dari pembuatan *press release* adalah memenuhi unsur 5W + 1H, namun saat penulis melakukan praktik kerja magang, contoh-contoh *press release* yang telah dibuat tidak sesuai dengan ketentuan dasar tersebut.
2. Kurangnya informasi mengenai produk secara mendetail sehingga menjadi kendala bagi penulis yang dituntut untuk menguasai mengenai spesifikasi produk.
3. Tidak memaksimalkan *internet marketing* yang dimiliki oleh PT. Zyrexindo Mandiri Buana. Perusahaan ini mempunyai sosial media *Facebook* dan *Twitter*, namun sosial media yang aktif hanya *Facebook*.

3.3.2.2 Kendala Tekhnis

1. Kerusakan salah satu *router wi-fi* saat penulis melakukan kerja magang sehingga menghambat pekerjaan penulis yang mayoritas harus menggunakan koneksi internet yang cepat.
2. Kesulitan penulis dalam menanggapi pertanyaan maupun komentar yang sangat banyak mengenai produk maupun informasi lainnya yang masuk kedalam *Facebook fan page* dari PT. Zyrexindo Mandiri Buana.

3.3.3 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Berdasarkan kendala-kendala yang ditemukan selama melakukan praktik kerja magang, maka berikut ini adalah solusi atas kendala yang ditemukan:

3.3.3.1 Kendala Konseptual

1. Pada saat penulis mendapatkan tugas untuk membuat *press release* untuk produk terbaru Zyrex OnePad SA7321, penulis memasukkan unsure 5W + 1H secara lengkap, sehingga *press release* yang penulis buat memenuhi ketentuan dasar sebuah *press release* yang baik.
2. Penulis menghubungi bagian produksi maupun untuk mendapatkan informasi yang lengkap dan mendetail yang tidak tercantum pada situs resmi maupun *packaging* dari produk.
3. Memaksimalkan *internet marketing* melalui *Facebook fan page*. Penulis semaksimal mungkin menjaga agar komunikasi di sosial media *Facebook* tetap interaktif.

3.3.3.2 Kendala Tekhnis

1. Koneksi internet yang terganggu dan cenderung lambat diatasi dengan cara membawa modem internet sendiri. Hal ini bertujuan agar penulis dapat melakukan pekerjaan tanpa terhambat.
2. Memilah pertanyaan ataupun komentar yang layak untuk dijawab adalah solusi yang penulis pakai dalam menghadapi kesulitan tersebut.