

## **BAB III**

### **KEGIATAN PRATEK KERJA MAGANG**

#### **3.1. Program Praktek Kerja Magang**

##### **3.1.1. Jenis Bidang Pekerjaan**

Seperti yang sudah dijelaskan pada bab sebelumnya, PT. Anugrah Sukses Marine merupakan perusahaan dagang yang menjual berbagai alat – alat perlengkapan kapal, lifting, construction, dan oil & gas. Perusahaan ini bukan hanya perusahaan dagang tapi juga sebagai importer yang banyak mempunyai supplier diluar negeri yang dapat memenuhi kebutuhan dari para pelanggan di Indonesia.

Diperusahaan ini saya sebagai peserta magang, banyak belajar tentang produk yang dijual dan ditawarkan kepada pelanggan, selain itu saya dapat belajar menjadi marketing yang baik dan dapat mengetahui tata cara menawarkan produk sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

##### **3.1.2. Kaitan dengan Bidang Pekerjaan Lain**

Kegiatan kerja pada perusahaan ini memiliki kaitan dengan instansi lain seperti perusahaan pelayaran dan konstruksi dalam pengadaan alat – alat kapal seperti jangkar, tali dan wire rope. Dikarenakan produk yang dijual oleh perusahaan ini sebagian besar barang import maka kegiatan kerja perusahaan ini berkaitan dengan perusahaan EMKL yang membantu pengiriman serta

pengurusan dokumen yang diperlukan sebagai syarat import agar barang yang dipesan dari luar negeri dapat diterima dengan utuh dan tepat waktu. Sehingga terlihat jelas disini bahwa kerjasama yang berkaitan dengan bidang pekerjaan lain sangat erat dan saling mendukung untuk berjalannya kegiatan usaha ini.

### **3.2. Pelaksanaan Kegiatan Praktek Kerja Magang**

Kegiatan praktek kerja magang yang dilaksanakan di PT. Anugrah Sukses Marine dimulai pada tanggal 8 juli 2013 s/d 07 September 2013, dimulai pada pukul 09.00 s/d 17.00 WIB. Sesuai dengan prosedur kerja yang ada diperusahaan ini pada hari sabtu tetap beroperasi dimulai pada puku 09.00 s/d 14.00 WIB.

Selama mengikuti praktek kerja magang di PT. Anugrah Sukses Marine, kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Mendapatkan pengarahan langsung dari Bp Rinaldi selaku HR & GA Manager perusahaan, dengan memberikan arahan dan tata cara maupun peraturan yang berlaku selama mengikuti praktek kerja magang di PT. Anugrah Sukses Marine.
2. Membantu bagian sales & marketing dalam membuat surat penawaran, menerima orderan dari pelanggan.

### **3.3. Kerjasama Dalam Kegiatan Praktek Kerja Magang**

#### **3.3.1. Kerjasama dengan pihak dalam organisasi**

Kerjasama yang berjalan selama mengikuti kerja praktek di bagian pemasaran adalah dengan bagian pemasaran. Dalam prakteknya selama belajar

dibagian pemasaran saya dipercaya untuk membantu surat penawaran yang diterima melalui fax, email dan telepon. Selain itu saya juga dipercaya untuk menerima orderan dari pelanggan walaupun masih dalam pengawasan Supervisor Sales Account.

### **3.3.2. Kerjasama dengan pihak luar organisasi**

Selama mengikuti kerja magang diperusahaan ini kerjasama dengan pihak luar organisasi adalah dengan pihak ekspedisi, karena perusahaan ini mempunyai pelanggan yang berada diluar kota maka dalam pengiriman perusahaan mempercayakan kepada pihak ekspedisi langganan. Proses ini dilakukan dengan bantuan Operational Department.

### **3.4. Permasalahan Yang Dihadapi**

Selama pelaksanaan Kegiatan Praktek Kerja Magang penulis mendapatkan beberapa permasalahan. Adapun permasalahan yang dihadapi penulis selama praktek kerja magang adalah sebagai berikut :

1. Kurangnya komunikasi antara karyawan sehingga menyulitkan penulis untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan keuangan, kondisi keuangan yang sangat dirahasikan oleh perusahaan.
2. Pada bagian pemasaran, sebagaimana dalam bagian ini adalah melakukan penjualan produk kepada pelanggan, disini kadang pelanggan melakukan penawaran agar mendapatkan harga yang lebih murah dari yang ditawarkan. Selain itu kadang terjadi kesalahpahaman antara bagian

pemasaran dengan bagian pengiriman (*operational Department*) tentang jadwal pengiriman yang tidak tepat waktu.

3. Terkadang salah memberikan penawaran harga kepada pihak competitor karena dalam perusahaan ini ada harga khusus untuk pihak competitor, hal ini dikarenakan tidak mengenal perusahaan mana saja yang menjadi pihak competitor.

### **3.5. Upaya – Upaya Dalam Mengatasi Masalah**

Upaya yang dilakukan penulis dalam mengatasi permasalahan yang terjadi adalah sebagai berikut :

1. Penulis berusaha untuk memaksimalkan hasil kerja pada setiap hari pelaksanaan kegiatan praktek kerja magang dan lebih aktif dalam bertanya kepada bagian lain mengenai tugas yang dikerjakan oleh penulis
2. Penulis ikut terjun dalam pembuatan Sales Order, Penawaran dan semua dokumen yang menjadi bagian dari pemasaran serta banyak – banyak bertanya kepada supervisor sales account dalam memberikan harga, serta selalu melakukan konfirmasi kepada pihak pengiriman agar tidak terjadi kesalahan dalam pengiriman
3. Penulis juga belajar lebih mengenal semua pelanggan perusahaan agar tidak salah memberikan penawaran harga dengan cara membuat list atau daftar nama-nama perusahaan yang menjadi competitor.