

BAB III

PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1. Lokasi Pelaksanaan Kegiatan

Lokasi pelaksanaan kegiatan praktik kerja bertempat di Auto2000 Bogor Yasmin yang terletak di Yasmin, Jl. KH. R. Abdullah Bin Nuh, RT.05/RW.04, Cibadak, Kec. Tanah Sereal, Kota Bogor, Jawa Barat 16161. Lokasi magang merupakan salah satu perusahaan bagian dari PT. Astra International Tbk, dibawah naungan Toyota Astra Motor (TAM) sebagai perusahaan otomotif terbesar dan telengkap di Indonesia. Unit kegiatan yang menjadi tempat pelaksanaan magang yaitu di bagian *executive consultant*. berfokus terkait yang berkaitan dengan penjualan dan target perusahaan.

3.2. Metode Pelaksanaan

Dalam kegiatan praktik kerja lapangan di Auto2000 Yasmin dibimbing oleh Kepala Cabang dan Supervisor. Peran utama supervisor adalah sebagai fasilitator yang memberikan petunjuk dan informasi kepada karyawan terkait kinerja perusahaan. Sementara itu, kepala cabang memastikan kelancaran kinerja karyawan agar tetap sesuai dengan prosedur dan peraturan yang berlaku di perusahaan. Metode pelaksanaan pada kegiatan magang kerja ini meliputi sebagai berikut:

1. Praktik Kerja

Metode pelaksanaan praktik kerja dilakukan dengan harapan peserta magang mampu menerapkan budaya FIRST yaitu *Focus on Costumer, Integrity, Respect for Others, Strive for Excellence, dan Teamwork*. Budaya FIRST yang diterapkan dalam praktik kerja bertujuan untuk membentuk karakter peserta magang agar dapat mengedepankan pelayanan terbaik kepada pelanggan, bekerja dengan integritas, saling menghormati, berusaha mencapai keunggulan, serta mampu bekerja sama dalam tim. Ini merupakan pendekatan yang sejalan dengan nilai-nilai profesionalisme di banyak perusahaan, khususnya di lingkungan otomotif seperti Auto2000. Budaya FIRST memberikan fondasi yang kuat bagi peserta magang untuk berkembang tidak hanya secara teknis, tetapi juga secara etika kerja, sehingga mereka siap menghadapi tantangan di dunia profesional. Selain menerapkan budaya FIRST, pemahaman tentang target market dan mapping area akan membantu saya terutama untuk lebih memahami segmen pelanggan dan area operasional yang strategis di Bogor ini, sehingga dapat berkontribusi secara lebih efektif dalam mencapai tujuan dan target perusahaan.

Modul kerja marketing di Auto2000 sangat beragam. Dengan pendekatan *offline*, *online*, dan pameran mencakup berbagai strategi pemasaran untuk menjangkau pelanggan dari berbagai saluran. Strategi *offline* bisa berupa interaksi langsung, canvassing dan visit data base baik yang sudah beli ataupun belum beli. sementara online menggunakan platform digital dengan cara ads video testimoni ataupun

kegiatan lainnya yang sedang dilaksanakan, untuk platform yang biasanya digunakan mulai dari TikTok, facebook, instagram perusahaan dapat menjangkau berbagai jenis pelanggandan pameran memungkinkan promosi langsung dengan calon pelanggan dan interaksi lebih banyak.

2. Wawancara dan Observasi

Metode wawancara dan observasi sangat penting untuk memahami dan mengetahui mengenai profil pelanggan, mulai dari aspek personal hingga riwayat keuangan. Dengan pendekatan ini, saya dapat mengevaluasi lebih baik apakah pembelian dilakukan secara tunai atau kredit, serta mengidentifikasi potensi masalah kredit yang bisa terjadi di masa depan, terutama jika pelanggan pernah memiliki riwayat buruk dengan leasing. Ini adalah langkah pencegahan penting dalam manajemen risiko kredit. Dalam penulisan Laporan Akhir dilakukan melalui komunikasi tatap muka (*face to face communication*) melalui wawancara dengan beberapa narasumber salesperson dan sales supervisor Auto2000 Yasmin dan Karyawan Astra Credit Companies (ACC) yaitu

- a. Bapak Suriyawano selaku Kepala Cabang Auto2000 Yasmin
- b. Bapak Dani Perigina selaku Supervisor Auto2000 Yasmin
- c. Bapak William Wardana selaku Kepala Cabang Astra Credit Companies (ACC)
- d. Bapak Sandro Teodoros selaku karyawan Astra Credit Companies (ACC)

Wawancara berdasarkan pengalaman narasumber, melalui pertanyaan Random yang berhubungan dengan Kelayakan Pemberian Kredit yang dilakukan oleh salesperson.

3. Dokumentasi

Pelaksanaan dokumentasi dalam kegiatan kerja berfungsi sebagai pendukung penting untuk memastikan bahwa semua informasi dan kegiatan tercatat dengan baik. Hal ini membantu memastikan keakuratan keterangan yang diberikan sesuai dengan jobdesc, sehingga memudahkan evaluasi dan pelaporan.

3.3. Jadwal dan Waktu Pelaksanaan Kegiatan

Program Praktik Kerja/Magang berlangsung selama 3 (tiga) bulan, yaitu dari tanggal 1 November 2023 hingga tanggal 30 Januari 2024. Waktu yang ditetapkan untuk kegiatan magang oleh Auto2000 Yasmin adalah dari Senin hingga Sabtu dari pukul 07.50 WIB hingga 18.00 WIB. Kegiatan magang terdiri dari tahapan berikut:

1. Tahap Persiapan

Tahap Persiapan ini, Auto2000 Yasmin melakukan rekrutmen mahasiswa semester akhir. Program ini masuk ke kampus merdeka belajar. Hanya 5 dari 40 mahasiswa yang terdaftar yang diwawancarai oleh Kepala Cabang. Selama satu bulan, menerima pelatihan langsung dengan kepala cabang dan pemateri lain untuk pembekalan di

lapangan. Seperti dengan tim *leasing*, penjualan, dan asuransi Garda Oto, penulis masuk ke cabang Yasmin setelah dinyatakan lulus karena melakukan wawancara dengan kepala cabang Yasmin untuk dua siswa tambahan di kampus Cibinong.

2. Tahap Pelaksanaan

Selama enam bulan kegiatan, perusahaan menentukan semua kegiatan, termasuk penempatan magang dan jam kerja magang.

Tabel 3. 1 Jam Operasional Magang

Hari Kerja	Jam Kerja
Senin - Sabtu	07.50 – 18.00
Minggu	Mengikuti Pameran

Sumber: HR Auto2000 Yasmin

Kegiatan magang pratikkan dimulai pada tanggal 1 November 2023 dengan tahap pengenalan dan pembekalan. Program ini dilakukan di ruang pertemuan Yasmin Auto2000 bersama dengan dua belas kepala cabang dan manajer penjualan. Arahan dan materi yang diberikan meliputi:

- a) Pengenalan singkat tentang profil perusahaan Auto2000 Yasmin
- b) Penempatan magang dan penetapan pembimbing lapangan

3. Tahap penulisan laporan/tugas akhir magang

Setelah magang selesai. Laporan ini memberikan pengamatan dan pengalaman praktik kepada perusahaan untuk memahami pekerjaan apa yang dilakukan selama magang. Selain itu, sebagai tanggapan atas rekomendasi yang diberikan oleh evaluasi dan inovasi baru yang mendukung pengembangan Auto2000 Yasmin, baik sumber daya manusia maupun sistem yang telah diterapkan.

Mengumpulkan data dan informasi untuk mendukung laporan dimulai pada September 2023. Secara langsung, kepala cabang, direktur penjualan, dan staf lainnya diwawancarai untuk mendapatkan data dan informasi ini. Selain itu, sebelum masa magang berakhir, pratikkan harus menyelesaikan semua tugas atau proyek yang diberikan kepada mereka. Ini dilakukan karena aktivitas ini akan dimasukkan ke dalam laporan presentasi akhir magang di masa mendatang.