

BAB III

PELAKSANAAN UMUM KERJA PROFESI

3.1. Bidang Kerja

Kerja profesi adalah mata kuliah yang wajib ditempuh mahasiswa program Manajemen Universitas Pembangunan Jaya sebelum menempuh tugas akhir. Selama melaksanakan kegiatan kerja profesi praktikan telah banyak memperoleh pembelajaran dari PT Orindo Alam Ayu (Oriflame). Dengan adanya kerja profesi praktikan mendapatkan tambahan pengetahuan dan memahami mengenai proses bisnis yang terdapat pada perusahaan. Praktikan juga menambah pemahaman mengenai interaksi antara fungsi-fungsi yang ada dalam proses bisnis perusahaan seperti penjualan, pembelian, produksi dan sistem manajemen. Selain itu, kerja profesi memberikan gambaran bagaimana penerapan dari sebuah teori-teori yang telah disampaikan atau diajarkan di dalam kelas pada lingkungan kerja. Dalam rangka memenuhi kebutuhan akademik, kegiatan kerja profesi diharapkan dapat menjadi penghubung antara dunia kerja dan pendidikan, memberikan wawasan dan pengetahuan tentang dunia kerja. Pengambilan pilihan tempat kerja profesi sebelumnya harus telah mendapatkan persetujuan dosen pembimbing yang mengampu sebagai pilihan yang relevan. Tempat kerja profesi yang dipilih yaitu PT Orindo Alam Ayu (Oriflame). Setelah disetujui, praktikan menyelesaikan administrasi dan melakukan konsultasi untuk memenuhi persyaratan program studi manajemen yang harus ditanda tangani oleh dosen pembimbing dan kepala program studi.

PT Orindo Alam Ayu (Oriflame) Jakarta - Sudirman berlokasi Menara Standard Chartered, Lantai 20, Jalan. Prof Dr. Satrio, Nomor 164, RT 03 RW 04, Karetemangi, Setiabudi, Jakarta Selatan. Perusahaan Oriflame menawarkan produk kecantikan, kecantikan menjadi salah satu hal yang sangat dibutuhkan oleh setiap wanita dimanapun mereka berada. Dari segi citra merek dan kualitas produk, oriflame menghasilkan berbagai macam produk, yang semuanya berkontribusi pada daya beli konsumen. Magang

diberikan posisi sebagai *independent beauty consultant*.

PT Orindo Alam Ayu (Oriflame) memiliki kode etik dan aturan perilaku yang wajib dipatuhi oleh *independent beauty consultant*. Kode etik adalah seperangkat aturan yang memastikan bisnis penjualan langsung memperlakukan tenaga penjualan dan pelanggan secara adil dan etis. Adapun kegiatan yang dilakukan mahasiswa dalam melakukan kerja profesi, yaitu:

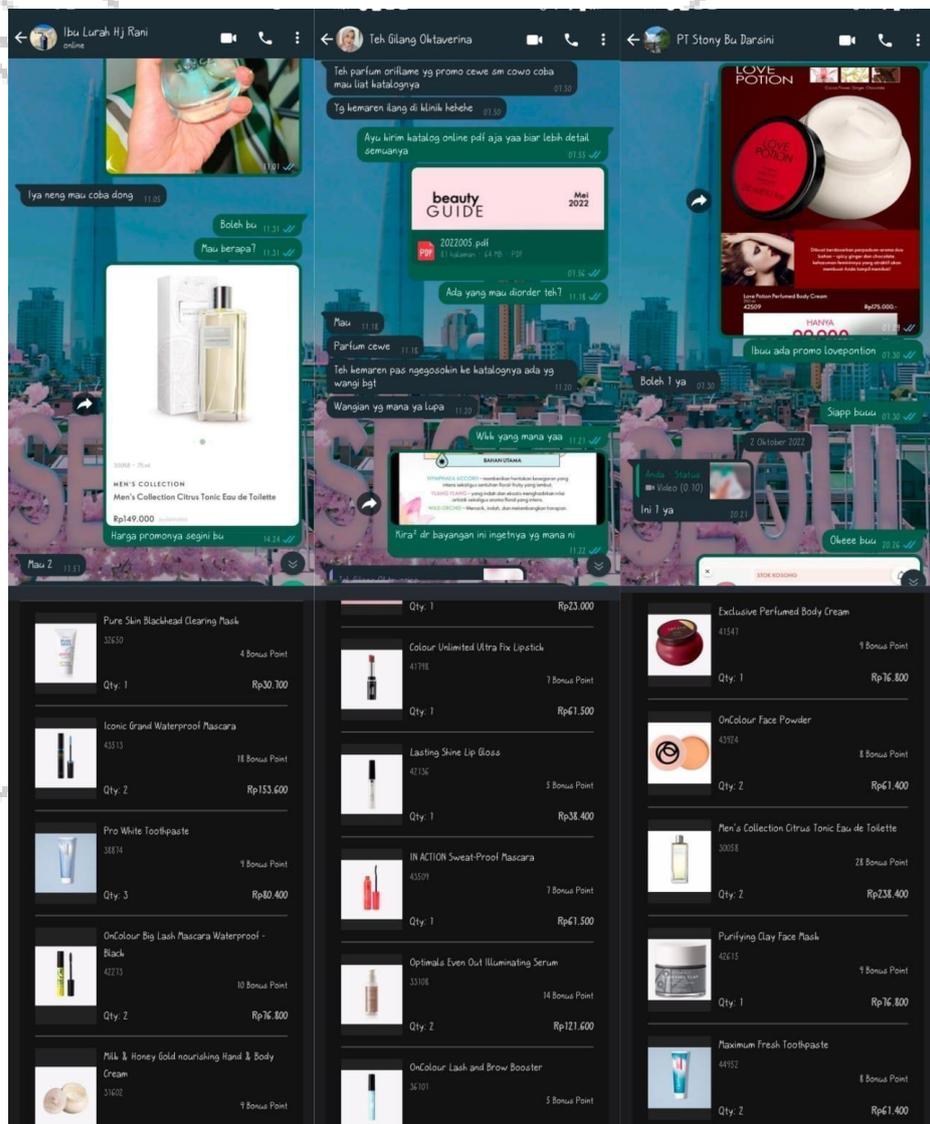
- a. Melakukan tutup poin dengan mencari pesanan produk oriflame minimal 100 BP (Bonus Poin)
- b. Ikut serta pada setiap pelatihan online dan offline yang sudah Oriflame sediakan untuk mencapai jenjang karir yang diinginkan.
- c. Melakukan personal branding yang menarik baik di sosial media maupun secara langsung.
- d. Merekrut serta membina tim yang ada di dalam jejaring kita.
- e. Memahami sistem penjualan dan macam-macam produk kosmetika oriflame.

Setelah melengkapi persyaratan administrasi dengan dosen akademik dan mendapatkan persetujuan dari Kepala Program Studi, berikutnya menyerahkan berkas formulir pengajuan kerja profesi dengan surat keterangan usaha dari aparat desa setempat. Sehingga pada akhirnya mendapatkan izin untuk melakukan kerja profesi.

3.2. Pelaksanaan Kerja

Ketika melakukan kegiatan kerja profesi *independent beauty consultant*, maka praktikan melaksanakan tugas sesuai dengan bimbingan Pembimbing KP berikan. Praktikan bertugas untuk melakukan tutup point (tupo), merekrut, dan membina. Saat pertama kali melaksanakan kegiatan kerja profesi, praktikan dibimbing langsung oleh kak Lena Mutia selaku *beauty entrepreneur* yang bantu mengajarkan, memberikan pelatihan, dan motivasi dalam menjalankan tugas. Dibutuhkan konsisten terhadap diri sendiri maupun pada perusahaan untuk dapat mencapai jenjang karirnya Oriflame. Pratikannya juga harus mengikuti kode etik dalam bisnis. Semasa kegiatan kerja profesi praktikan mengerjakan tugas sebagai berikut:

1. Mencari pesanan dan memesan produk melalui website atau aplikasi Oriflame. Cara melakukan pesanan sangat mudah pertama masukan kode produk serta jumlah yang diinginkan pada keranjang. Lalu memilih logistik pengiriman yang diinginkan. Selanjutnya memilih akan melakukan pembayaran produk yang dipesan melalui *internet banking*, doku wallet, *virtual account*, dan link aja. Setelah semuanya sudah selesai dipilih maka langkah terakhir yaitu memastikan produk, pengiriman, dan pembayaran sudah sesuai, maka pesanan dapat dilakukan.

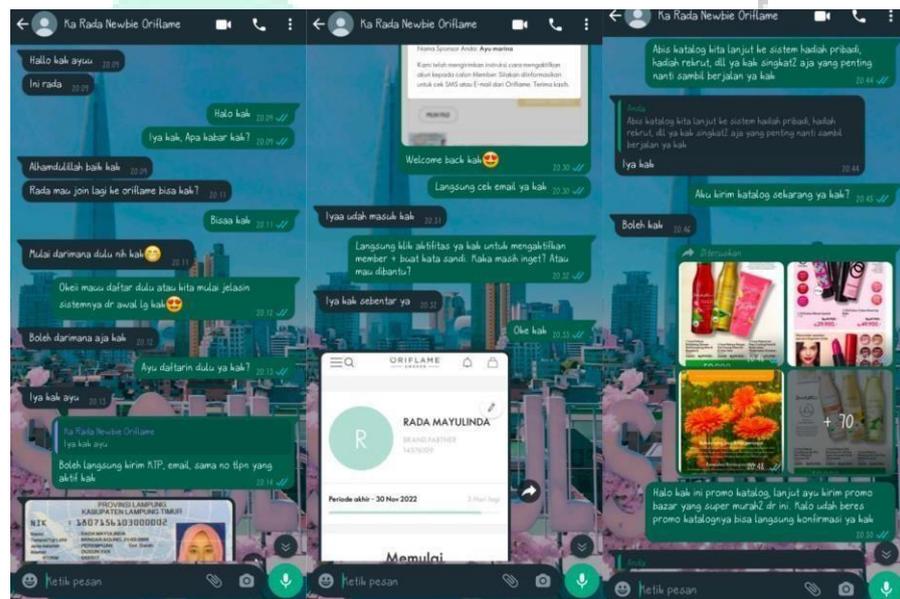


Gambar 3. 1 Menawarkan Produk dan Memesan Produk

2. Melakukan *soft selling* agar dapat menarik hati para pelanggan untuk

membeli, dengan cara ini menjadi lebih ampuh dalam mencari banyaknya pesanan. Praktikan memakai produk dan menceritakan manfaat serta kegunaannya secara langsung, pelanggan boleh mencoba memakai produknya. Setelah mencoba dan merasakan manfaat dari produknya, beberapa pelanggan memutuskan untuk membeli produk tersebut.

3. Merekrut atau mengajak *new beauty partner* untuk bergabung menjadi tim kita dan membina dengan memberikan pelatihan serta motivasi agar dapat mencapai kesuksesan yang dituju. Untuk meyakinkan dalam melakukan perekrutan maka praktikan dapat memberikan contoh melalui personal branding di sosial media yang menarik.



Gambar 3. 2 Merekrut dan Membina Beauty Partner Oriflame

Sumber : Dokumen Pribadi

4. Melakukan personal branding secara konsisten di sosial media. Personal branding merupakan sebuah proses untuk membentuk, membuat persepsi, dan memelihara persepsi di mata masyarakat demi mencapai sebuah citra yang positif. Dengan membangun personal branding yang baik maka dapat menciptakan kepercayaan orang lain kepada praktikan sehingga praktikan akan lebih mudah meraih kesempatan yang menarik. Personal branding dapat berupa sebuah pencapaian yang telah

didapatkan maupun banyaknya pesanan yang telah dilakukan.



Gambar 3. 3 Pencapaian dan Pesanan Produk Oriflame

Sumber : Dokumen Pribadi

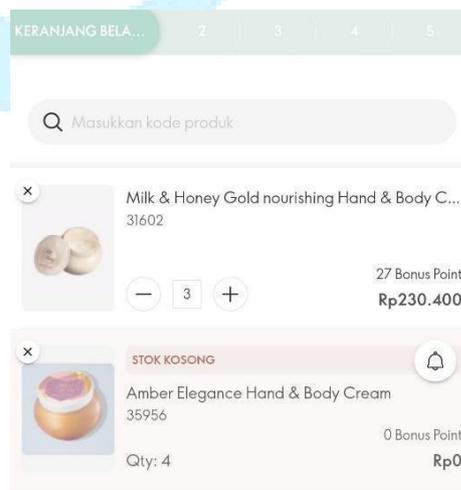
3.3. Kendala Yang Dihadapi

Ketika melakukan praktik kerja profesi standar industri. Praktikan menghadapi tantangan ini bisa terjadi jika praktikan tidak memiliki cukup pengalaman dunia kerja nyata. Dalam melaksanakan kerja profesi praktikan tidak selalu dapat mengerjakan tugas yang diberikan dengan lancar, namun juga terdapat beberapa kendala yang telah dihadapi. Sebagai seseorang yang masih tergolong baru atau pemula yang terjun dalam dunia kerja sepertinya cukup wajar apabila praktikan mengalami kendala dalam melaksanakan tugas. Adapun beberapan kendala yang dihadapi praktikan saat melakukan kerja profesi, yaitu:

1. Keluhan praktikan sebagai *independent beauty consultant* saat baru mulai bergabung yaitu mencari pesanan pertama. Ketika baru memulai bergabung menjadi *independent beauty consultant* hal ini menjadi kendala pertama yang dihadapi. Kesulitan untuk memulai serta menawarkan produk oriflame kepada pelanggan, karena praktikan belum mempunyai bekal mengenai produk, manfaatnya, dan kegunaanya.
2. Keluhan merekrut serta membina *independent beauty consultant* dalam jejaring kita. Praktikan agar dapat mencapai jenjang karir yang perusahaan Oriflame berikan maka perlu akan merekrut *new consultant* agar dapat bersama-sama mencapai tujuan. Hal ini bukan menjadi

hal yang mudah karena diperlukan ilmu agar dapat meyakinkan para *new consultant* untuk bergabung dan mereka dapat tertarik kepada Oriflame. Setelah resmi bergabung maka praktikan harus membina, memberikan sebuah arahan, bimbingan, dan pengetahuan tentang perusahaan Oriflame.

3. Keluhan independent *beauty consultant* ketika menerima produk yang terdapat kerusakan pada produk. Sehingga harus melakukan *klaim order* yang membuat *independent beauty consultant* harus menunggu ulang produk tersebut untuk dikirim kembali oleh pihak Oriflame. Hal ini dapat menyita banyak waktu, akibat dari kecerobohan logistik dalam pengiriman yang kurangnya hati-hati.
4. Keluhan para pelanggan akibat diberikan produk yang tidak disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan saat konsultasi pada praktikan. Hal ini disebabkan kurangnya praktikan mengikuti pelatihan sehingga mengakibatkan kesalahan dalam memberikan produknya. Kebanyakan dari keluhan yang diterima ini akibat *independent beauty consultant* memberikan produk yang sama namun memiliki perbedaan manfaat serta fungsi pada produk tersebut.
5. Keluhan *independent beauty consultant* ketika kehabisan stok produk. Hal ini sering terjadi pada produk yang *discount* sehingga harus berlomba-lomba untuk mendapatkan ketersediaan produk tersebut di website Oriflame.



Gambar 3. 4 Gambar Stok Kosong Produk Oriflame di Website

3.4. Cara Mengatasi Kendala

Praktikan wajib mengambil tindakan untuk mengantisipasi dan mengatasi berbagai kendala kerja profesi yang dihadapi. Strategi yang digunakan praktikan untuk mengatasi hambatan meliputi:

1. Ketika praktikan sebagai *independent beauty consultant* yang baru mulai bergabung cara menghadapi kendala saat kesulitan mencari pesanan pertama atau melakukan penjualan yaitu dengan mendapatkan katalog oriflame (*beauty guide*) halaman katalog Oriflame yang atraktif dan penuh warna dengan penawaran menarik disetiap bulannya, testimoni pada produk dan penjelasan produk. Hal ini untuk memudahkan praktikan saat menawarkan produk Oriflame, maka pelanggan akan dengan mudah untuk tertarik pada produk yang ditawarkan.
2. Oriflame menyediakan berbagai macam pelatihan untuk para *independent beauty consultant* agar dapat tumbuh dan berkembang dalam bisnisnya. Saat menghadapi kendala merekrut dan membina tim maka *independent beauty consultant* perlu pelajari pelatihan yang telah oriflame berikan tentang bagaimana cara mudah merekrut dan membina yang baik. Sehingga hal yang tidak mudah menjadi mudah. Dengan adanya pelatihan ini bantu dalam memudahkan praktikan saat merekrut serta senang dalam membina tim.
3. Ketika praktikan mendapatkan keluhan produk yang diterima rusak, maka praktikan akan membantu melakukan klaim order dan menghubungi customer service agar hal ini dapat segera di tindak lanjuti. Setelah kejadian produk yang rusak, Oriflame menyediakan fitur pilhan pengiriman sehingga *independent beauty consultant* dapat memilih logistik yang mereka percayai untuk keamanan produk.
4. Ketika praktikan menghadapi kesalahan dalam memberikan produk, praktikan akan mendengarkan semua keluhan pelanggan dan meminta maaf atas kesalahan yang telah dilakukan. Atas permohonan maaf praktikan memberikan dua pilihan kepada pelanggan yaitu menggantinya dengan produk yang sesuai atau mengembalikan uang pelanggan. Setelah pelanggan memilih dan menyetujuinya, praktikan mengucapkan terimakasih dan dijadikan sebagai pembelajaran.
5. Ketika praktikan kehabisan stok produk pesanan. Maka praktikan akan

menghubungi pelanggan atas produk yang sudah terjual habis dan menawarkan produk pengganti dengan manfaat serta fungsi yang sama.

3.5. Pembelajaran yang Diperoleh dari Kerja Profesi

Praktikan memperoleh banyak pemahaman saat melaksanakan kerja profesi. Selama pelaksanaan kerja profesi di perusahaan Oriflame praktikan dapat mengetahui bahwa pada dasarnya pelatihan itu sangat penting untuk menambah pengetahuan serta kemampuan pada praktikan. Selain itu, praktikan dapat mempelajari bahwa komunikasi merupakan suatu hal tidak kalah penting dalam menciptakan kelancaran proses kerja profesi. Antara pelatihan dan komunikasi keduanya harus setara saat pelaksanaan kegiatan kerja profesi. Di perusahaan Oriflame membina dan mengawasi menjadi sesuatu hal yang wajib dikerjakan setiap hari. Membina dengan memberikan pengarahan serta edukasi yang berupa motivasi, *training*, serta membantu memberikan solusi mengenai permasalahan yang sedang di alami oleh tim yang ada didalam jejaring kita secara *online* maupun *offline*. Mengawasi dengan mengingatkan sesama *independent beauty consultant* dalam pelaksanaan kode etik, penundaan pembayaran dan pencapaian target penjualan. Tujuan dengan dibuatnya kode etik pada perusahaan Oriflame ini agar dapat melindungi *independent beauty consultant*, untuk menjamin bahwa anggota Oriflame lainnya harus menjunjung tinggi standar yang sama.

Banyak pengetahuan serta pemahaman yang praktikan dapatkan saat pelaksanaan kerja profesi berlangsung. Dari kendala yang telah dihadapi, praktikan belajar menghadapi kendala dengan bijaksana serta menangani masalah dengan baik dan praktikan juga dituntut untuk mampu menyelesaikan masalah tersebut. Selama melaksanakan kerja profesi di perusahaan Oriflame, praktikan selalu mendapatkan energi yang positif dan merasakan nyaman saat berada dalam lingkungan bisnis ini. Seperti slogan "Mimpi Anda - Inspirasi Kami" dalam janji brand Oriflame. "Impian Anda - Inspirasi Kami" adalah tanda dedikasi Oriflame kepada pelanggan dan konsultan kecantikan independen. Semua tujuan mereka berubah menjadi ide bagus untuk produk dan program kecantikan yang dirancang untuk mengembangkan bisnis *independent beauty consultant*. Praktikan

mendapatkan pengalaman dan pemahaman mengenai lingkungan kerja yang baik. Semua pengalaman dan pemahaman selama melaksanakan kerja profesi akan praktikan terapkan saat bekerja pada perusahaan lain.

