

BAB III

PELAKSANAAN KERJA PROFESI

3.1 Bidang Kerja

Dalam pelaksanaan Kerja Profesi (KP) ini praktikan melaksanakan 3 bulan kegiatan Kerja Profesi (KP) dengan waktu enam hari kerja dalam satu minggu dari Senin hingga Sabtu dan dimulai pukul 08.00 WIB sampai pukul 17.00 WIB dan diberikan waktu istirahat untuk makan siang dan ibadah pukul 12.00-12.30 WIB.

Sebelum melaksanakan Kerja Profesi pembimbing kerja memaparkan terlebih dahulu peraturan perusahaan untuk tampil rapi dan wangi. Praktikan juga diharapkan dapat meningkatkan kedisiplinan, tanggung jawab dan mampu bekerja terampil dalam pelaksanaan Kerja Profesi. Selama melaksanakan Kerja Profesi praktikan di haruskan untuk mengikuti dan mamatuhi segala aturan yang berlaku di Perhiasan Diva seperti :

- Menaati peraturan jam kerja.
- Berpakaian rapi dan sopan serta tidak bau badan.
- Bersikap sopan santun.
- Bertanggung jawab terhadap tugas yang diberikan.
- Tidak diperbolehkan main hp saat bekerja. Hp di kumpulkan di meja accounting yang mengawasi.
- Menjaga nama baik diri sendiri, Universitas Pembangunan Jaya dan Perhiasan Diva.

Adapun uruaian bidang kerja atau tugas yang dilakukan oleh Praktikan lakukan. Praktikan ditempatkan dibagian *Admin Sales* yang bertugas untuk :

- Bertanggung jawab terhadap performa suatu perusahaan di media sosial.
- Memberikan informasi terbaru mengenai promo di media sosial dari perusahaan.
- Mengedukasi pelanggan apabila mengalami kesulitan, serta menanggapi komplain.
- Menjalin komunikasi yang berkesinambungan dan berkelanjutan untuk membangun brand image.
- Bertanggung jawab pada terget penjualan produk perusahaan.

- Menjalankan strategi pemasaran yang telah ditetapkan.
- Melakukan penawaran pada target pasar.
- Menjalankan SOP perusahaan yang telah dibuat dari awal.
- Mencapai target minimum omset admin setiap harinya.
- Memberikan pelayanan yang *excellent*.

3.2 Pelaksanaan Kerja Profesi

Selama pelaksanaan Kerja Profesi, praktikan membantu dan memberikan masukan kepada admin sales lainnya untuk menembus target pasar. Tugas yang diberikan pada awal mula melakukan Kerja Profesi adalah mempromosikan dan mencari sebanyak-banyaknya omset dalam setiap harinya serta melayani customer dengan ramah dan sopan santun. Barang yang dijual Perhiasan Diva termasuk banyak dan beragam, mulai dari fashion hingga produk kecantikan. Berikut beberapa produk yang dijual oleh Perhiasan Diva diantaranya ada produk skincare yang impor dan lokal serta perhiasan imitasi :



Gambar 3.1. Produk Skincare Import

Sumber : Data Pribadi



Gambar 3.2. Produk Skincare Lokal

Sumber : Data Pribadi



Gambar 3.3. Produk Perhiasan Imitasi

Sumber : Instagram Perhiasan Diva

Diatas merupakan beberapa produk yang dijual oleh Perhiasan Diva yang mematok harga terjangkau untuk produk perhiasan harga mulai dari Rp. 20.000 hingga paling mahal Rp. 700.000 itu pun sudah dapat satu set perhiasan (kalung, liontin, cincin, gelang, anting). Sedangkan harga untuk produk skincare local (avoskin, somethinc, hanasui,skintific) dimulai dari Rp. 35.000 hingga Rp. 300.000 per satu itemnya. Sedangkan untuk produk skincare import (Thailand dan Korea) dimulai harga mulai dari Rp.40.000 persatunya hingga 200.000 persatunya. Diantara produk tersebut yang sangat banyak peminatnya adalah produk lokal skincare dan produk skincare impor. Berikut adalah uraian dan rincian kegiatan yang dilakukan praktikan selama tiga bulan di bagian *Admin Sales* :

1. Menentukan promosi produk

Praktikan diberi wewenang untuk menentukan promosi mingguan dari owner. Untuk saat ini praktikan mengajukan promosi produk diskon 20% belanja skincare (avoskin) dan dapatkan free ongkir seluruh Indonesia dengan syarat minimal pembelian Rp. 300.000 batas pembayaran jam 17.00 WIB. Berikut contoh canva produk yang sedang di promo

Flash Sale Semangat Senin
Perhiasandiva

Diskon 20% All Avoskin

Colla rich sale Rp. 120.000/2pcs

Joju sale Rp.300.000/5 pcs

Dapatkan free ongkir seluruh Indonesia dengan minimal belanja Rp. 300.000

Berlaku 10 Oktober 2022 batas pembayaran jam 17.00 WIB

3. Admin Live juga menawarkan promosi di *Live Streaming* Facebook.

Promo dan produk yang ditawarkan sama dengan yang dilakukan admin. Di *Live Streaming* ini menjadi pamsok omset sebesar 70% terbesar dan tingkat peminatnya lebih banyak karena penjelasan dan *review* produk yang lebih luas dan jelas dibandingkan diadmin. Berikut adalah kegiatan admin live :



Gambar 3.6. Admin Live Sedang Melakukan Live Streaming di Facebook

Sumber : Data Pribadi

4. Live Streaming di akun TikTok.

Akun TikTok ini justru sangat memudahkan dalam pemilihan barang karena TikTok memberikan potongan harga dan merekap penjualan dengan sendirinya. Admin live melakukan kegiatan *Live Streaming* di akun Tiktok perhiasan diva :

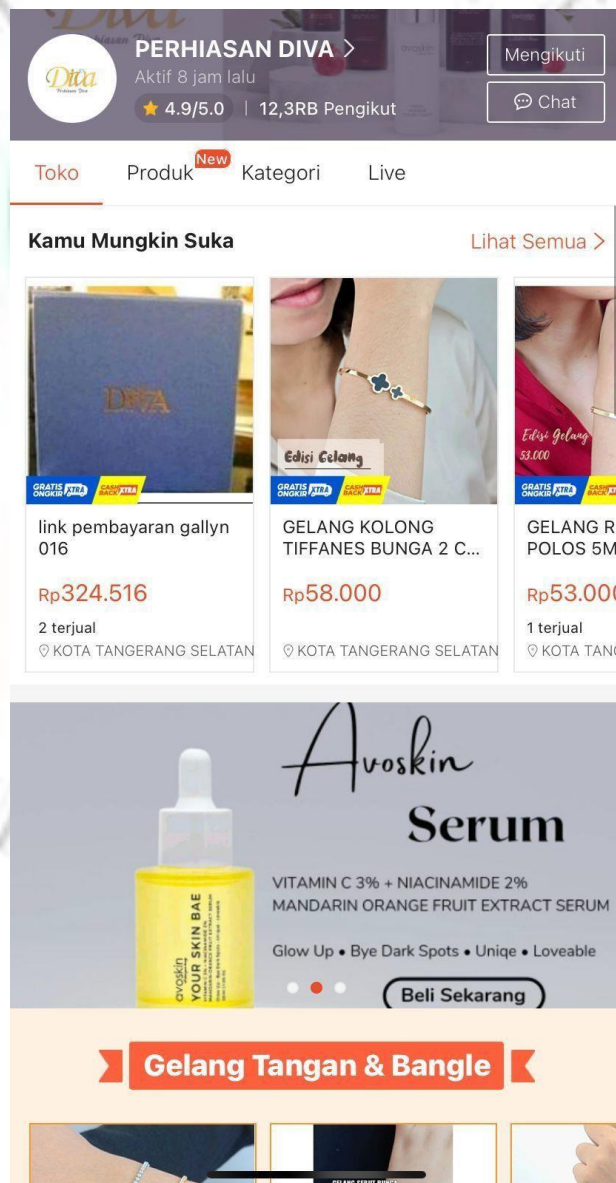


Gambar 3.7. Admin Live Melakukan Live Streaming di TikTok

Sumber : Data Pribadi

5. Akun Shopee Perhiasan Diva

Perhiasan Diva juga memiliki akun marketplace dengan 12,3 ribu pengikut. Di akun ini admin live juga sesekali melakukan *live streaming* akun shopee ini juga menyediakan konsultasi produk skincare juga jika ada beberapa customer yang takut kena tipu maka di sediakan marketplace ini untuk meyakinkan customer jika takut akan penipuan. Berikut akun marketplace shopee Perhiasan Diva, kadang juga dilakukan *Live Streaming* :



Gambar 3.8. Akun Shopee Perhiasan Diva

Sumber : Data Pribadi

6. Mengirim chat pribadi ke pelanggan .

Setelah admin live melakukan promosi secara online selanjutnya praktikan menyebarkan foto promosi yang dibuat kepada customer yang sering belanja untuk melakukan *repeat order* dengan promosi yang diawarkan oleh praktikan :



Gambar 3.9. Praktikan Menyebarkan Promosi

Sumber : Data Pribadi

Lalu setelah mendapatkan orderan langkah selanjutnya adalah praktikan mengambil dan memisahkan barang dan menamai barang yang telah di order tersebut.

7. Memisah barang pesanan customer

Barang yang sudah disorder customer selanjutnya dipisah dan diberi nama dan harga barang. Ini berguna agar orderan tidak tertukar dengan yang lain dan dengan yang PO. Praktikan mengumpulkan dan memisah order barang milik customer :



Gambar 3.10. Orderan Manual Customer

Sumber : Data Pribadi

8. Menagih rekapan *Live Streaming* di system

Dan juga praktikan melakukan penagihan pada barang yang dijual di *live streaming* dengan system Odoo.

Produk	Deskripsi	Qty	Harga	Pajak	Total
AV AVOSKIN GLOW UP SET VIT C SERIES	AV AVOSKIN GLOW UP SET VIT C SERIES	1	228.000		Rp 228.000
AV AVOSKIN MIRACULOUSE DIVINE AURA AMPOULE X...	AV AVOSKIN MIRACULOUSE DIVINE AURA AMPOULE X PAOLA SERENA (30ML)	1	255.000		Rp 255.000
AV AVOSKIN MIRACULOUS RETINOL SERIES TRAVEL...	AV AVOSKIN MIRACULOUS RETINOL SERIES TRAVEL KIT	1	218.000		Rp 218.000
AV AVOSKIN MIRACULOUS REFINING SERIES TRAVEL...	AV AVOSKIN MIRACULOUS REFINING SERIES TRAVEL KIT	1	185.000		Rp 185.000
AV AVOSKIN PERFECT HYDRATING TREATMENT ESSE...	AV AVOSKIN PERFECT HYDRATING TREATMENT ESSENCE (30ML)	1	125.000		Rp 125.000
ST SOMETHING HOLYSHIELD! UV WATERY SUNSCRE...	ST SOMETHING HOLYSHIELD! UV WATERY SUNSCREEN GEL SPF 50+ PA++++ 50GR	1	117.000		Rp 117.000
AV AVOSKIN NATURAL SUBLIME FACIAL CLEANSER (1...	AV AVOSKIN NATURAL SUBLIME FACIAL CLEANSER (100ML)	1	100.000		Rp 100.000
ST SOMETHING BAKHUCIOL SKINPAIR OIL SERUM 20ML	ST SOMETHING BAKHUCIOL SKINPAIR OIL SERUM 20ML	1	87.000		Rp 87.000
KODE UNIK	KODE UNIK	1	20		Rp 20
ONGKIR	ONGKIR	1	35.000		Rp 35.000
SUBSIDI ONGKIR	SUBSIDI ONGKIR	1	-11.000		Rp -11.000

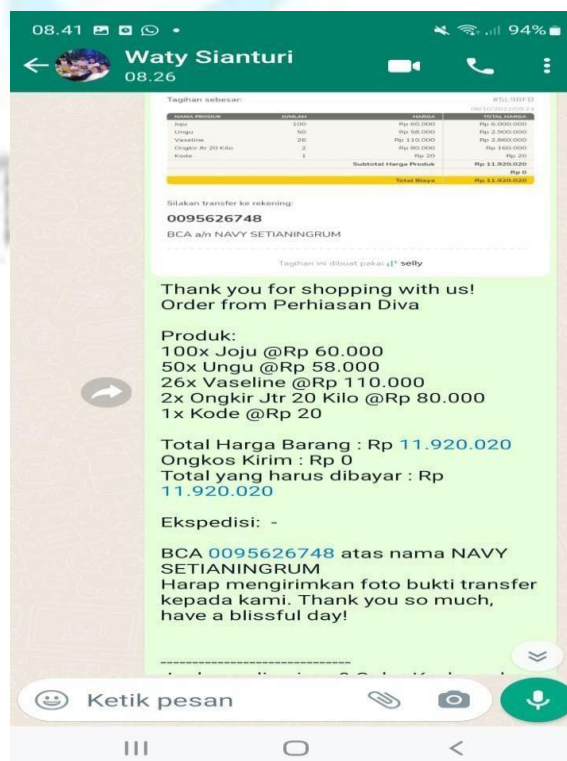
Add shipping
 Jumlah Sebelum Pajak: Rp 1.337.020
 Pajak: Rp 0
Total: Rp 1.337.020

Gambar 3.11. Tagihan Live Streaming Dengan Sistem

Sumber : Data Pribadi

9. Menagih tagihan *manual* customer yang order secara langsung ke admin.

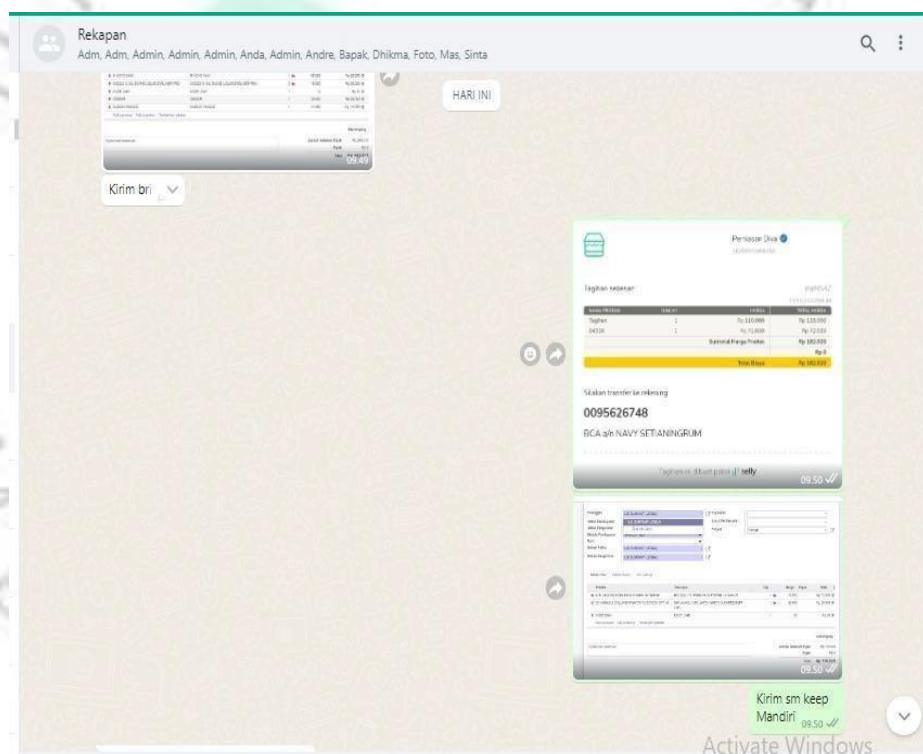
Praktikan merekap tagihan customer yang sudah melakukan order manual di admin dengan menggunakan aplikasi Sally lalu membintangi tagihan tersebut guna supaya tidak terlewat dan tenggelam chatnya :



Gambar 3.12. Praktikan Menagih Orderan Manual ke Customer
Sumber : Data Pribadi

10. Mengirim chat tagihan ke grup.

Selanjutnya tagihan manual yang telah lunas, dikirim ke grup khusus rekapan nota yang nantinya akan di cetak untuk proses pengecekan barang dan harga ke bagian packing.



Gambar 3. 12 Praktikan Mengirim Tagihan Yang Sudah Lunas ke Grup
Sumber : Data Pribadi

11. Mencatat pembayaran ke ms excel

Customer yang telah melakukan pembayaran selanjutnya diperiksa dan dimasukkan ke excel untuk dibuat laporan omset harian. Berikut gambar praktikan menerima bukti pembayaran customer.



Gambar 3. 13 Customer Membayar Tagihan
Sumber : Data Pribadi

Praktikan membuat tagihan kepada customer yang sudah memutuskan pembelian produk lalu produk tersebut dipisahkan dalam sebuah box dan diberi nama untuk memastikan supaya tidak tertukar dengan punya customer lain. Setelah pembeli membayar tagihan invoice yang telah ditagih maka langkah selanjutnya praktikan mencatat dan melakukan validasi pembelian disistem kemudian bukti pembayaran di catat dalam Microsoft Excel lalu mengecek mutasi pembayaran tersebut.

12. Mengecek mutase bank dengan warna stabile masing-masing admin.

Praktikan melakukan pengecekan mutasi pembayaran yang telah dikirim oleh customer dengan menwarnai mutasi bank menggunakan warna yang telah ditentukan :

07/11/2022	TRANSFER NBMB ANDIKA REGATRI TO NAVY SETYANINGRUM ESB:NBMB:0001500F:483344652860		238.012,00	16.360.247,24
07/11/2022	TRANSFER NBMB SRI RIAHMAYANI TO NAVY SETYANINGRUM ESB:NBMB:0001500F:483385929301		32.011,00	16.392.258,24
07/11/2022	BFST879299998 NBMB:CENAIJIA 20221107BRINIDJAO1000208607744 ESB:NBMB:0008G00F:483393718228	2.500,00		16.389.758,24
07/11/2022	BFST879299998 NBMB:CENAIJIA 20221107BRINIDJAO1000208607744 ESB:NBMB:0008G00F:483393718228	15.339.444,00		1.050.314,24
07/11/2022	081224457562 145MS 14/10/2022-01/11/2022	7.000,00		1.043.314,24
08/11/2022	TRANSFER FROM602601008373536 TO758801000481508MP		79.016,00	1.122.330,24
08/11/2022	BFST758801000481508RAHMAT SUPRI:BBBAIDJA		60.012,00	1.182.342,24
08/11/2022	WBNKSETOR#1040876061 758801000481508H777		98.000,00	1.280.342,24
08/11/2022	FELMXGSC9		156.000,00	1.436.342,24
08/11/2022	TRANSFER EDC BAIQ PRIMAWATI TO NAVY SETYANINGR		176.020,00	1.612.362,24
08/11/2022	TRANSFER WBNK WINARNI TO NAVY SETYANINGRUM		291.013,00	1.903.375,24
08/11/2022	TRANSFER NBMB DENI NASTITI TO NAVY SETYANINGRUM		200.016,00	2.103.391,24
08/11/2022	TRANSFER NBMB KHUSNUL KHOTIM TO NAVY SETYANINGRUM		498.012,00	2.601.403,24
08/11/2022	EDCSETOR#1211940647 758801000481508#7635		507.000,00	3.108.403,24
08/11/2022	TRANSFER NBMB NOVA THEODORAN TO NAVY SETYANINGRUM		29.011,00	3.137.414,24
08/11/2022	TRANSFER NBMB AGUS WAHYUDI TO NAVY SETYANINGRUM		185.016,00	3.322.430,24
08/11/2022	TRANSFER NBMB NOVITA AYU ANG TO NAVY SETYANINGRUM		233.012,00	3.555.442,24
08/11/2022	TRANSFER EDC TETY WULANDARI TO NAVY SETYANINGR		144.000,00	3.699.442,24
08/11/2022	TRANSFER ATM MARYATI TO NAVY SETYANINGRUY		338.011,00	4.037.453,24
08/11/2022	TRANSFER NBMB DHEA MELINDA F TO NAVY SETYANINGRUM		107.000,00	4.144.453,24
08/11/2022	TRANSFER NBMB TRI PURWANI LE TO NAVY SETYANINGRUM		75.020,00	4.219.473,24
08/11/2022	TRANSFER NBMB RESTY DESIANTI TO NAVY SETYANINGRUM		61.023,00	4.280.496,24

Gambar 3. 14 Praktikan Mnegecek Mutasi Pembayaran
Sumber : Data Pribadi

13. Penyerahan barang ke bagian packing.

Tahap terakhir praktikan untuk menyelesaikan transaksi adalah mengirim pesanan customer ke pihak peking untuk dibungkus dengan SOP yang di tentukan ke alamat tujuan customer.

Gambar 3. 16 Total Penawaran Manual di Admin
Sumber : Data Pribadi

15. Laporan omset global.

Tahap akhir penyelesaian kerja profesi adalah melakukan pelaporan omset global dan dicocokkan dengan bagian *Accounting* laporan omset global perhari. Praktikan menotal semua omset global harian ke dalam microsoft excel. Berikut tampilan excel omset glotbal harian admin :

REKAPAN BANK ADM NURI												
NO	NAMA	NO 0000	BCA	BRI	MANDIRI	BNI	SHOPEE	OVO	DANA	TOKPED	TIKTOK	TOKO
1	YAYAN BUDIARJID				Rp 237,020							
2	VEE MARVEE		Rp 162,020									
3	ALISHA ABDULLAH		Rp 70,020									
4	TOKO											Rp 128,000
5	AFIONITA ANYAR					Rp 193,020						
6	AMMORA AMMOY								Rp 208,020			
7	UN TARI			Rp 222,000								
8	VIET TIM				Rp 230,020							
9	ETHA TAYANK				Rp 196,020							
10	YELMI EKA PUTRI			Rp 46,000								
11	ANITA MARGARETH					Rp 212,020						
12	POSMAULI SIRAIT				Rp 253,000							
13	AKRAM AL FATH		Rp 195,020									
14	BEBY YULI		Rp 58,000									
15	WATY SIANTURI			Rp 410,020								
16	RATH SETYANINGSIH				Rp 9,436,020							
17	SOFIA NAURAH		Rp 85,020									
18												
71												
SUB TOTAL			Rp 570,080	Rp 678,020	Rp 10,352,080	Rp 405,040	Rp -	Rp -	Rp 208,020	Rp -	Rp -	Rp 128,000
TOTAL										Rp 12,341,240		

Gambar 3. 17 Total Omset Global Harian
Sumber : D Data Pribadi

Omset yang didapatkan pada hari tersebut. Di hari Senin praktikan mendapat total omset global Rp. 12.341.240 dengan total target manual sebesar Rp. 9.039.739 dan sisanya dari omset live streaming facebook

3.3. Kendala Yang Dihadapi

Dalam melaksanakan pekerjaan dan tugas , Praktikan berusaha untuk melakukan yang terbaik untuk setiap pekerjaan, namun tentu saja tidak semua rencana pekerjaan dapat terlaksana dengan lancar. Terdapat beberapa kendala yang dihadapi Praktikan baik factor internal maupun eksternal dalam melaksanakan

Kerja Profesi. Selama pelaksanaan Kerja Profesi di Perhiasan Diva praktikan menemukan beberapa kendala yang dihadapi yaitu :

1. Saat mulai kerja profesi Praktikan merasa berat karena dituntut untuk mencapai target minimum tiap harinya. Dan tenggang waktu yang diberikan dalam menyelesaikan pekerjaan terkadang membuat Praktikan panic dan bingung.
2. Banyaknya produk skincare yang baru dan banyak macam sehingga menuntut praktikan untuk cepat hafal dengan kegunaan produk.
3. Serta masalah melayani customer yang sangat rewel sehingga membuat praktikan merasa stress.

3.4. Cara Mengatasi Kendala

Adapun cara untuk mengatasi kendala yang Praktikan hadapi adalah sebagai berikut :

1. Praktikan meminta masukan atau saran kepada owner dan admin lainnya yang lebih berpengalaman dalam mengatasi cara mendekati customer atau pelanggan lama.
2. Dalam menyelesaikan masalah menghafal produk dan kegunaan produk Praktikan mulai belajar satu persatu produk skincare yang datang mulai cari di youtube yang di review oleh beauty blogger dan beberapa produk yang praktikan pakai sendiri sehingga lebih leluasa dalam menjelaskan ke customer karna punya pengalaman dalam memakai produk tersebut. Praktikan mulai mencari tahu tentang penggunaan dan fungsi-fungsi dari produk dan cara memasarkannya kepada customer. Lalu dibuat konten dan penawaran harga promo kepada owner. Sikap owner dan admin lainnya yang friendly dan tidak pelit ilmu dalam memakai skincare yang benar sehingga membuat praktikan merasa semangat dan tidak bosan saat melaksanakan kerja profesi.
3. Dalam mengatasi customer yang rewel Untuk masalah customer yang rewel dan susah paham karena kebanyakan customer berusia 30-50 tahun dan banyak yang kurang mengetahui perkembangan dunia skincare. Praktikan disarankan dari owner untuk menjelaskan dengan cara mendekati hatinya dulu lalu membuka logikanya sebagai contoh yaitu jika jenis kulit yang dialami berjerawat maka mencari skincare untuk

menyembuhkan jerawatnya jangan menuruti kemauan diri dengan mencari skincare yang diinginkan yaitu putih karena penanganan antara kulit berjerawat dan mencerahkan itu berbeda jauh. Mulai dari situlah banyak customer yang nurut dan banyak yang cocok..

3.5. Pembelajaran Yang Diperoleh dari Kerja Profesi

Praktikan merasakan kepuasan karena berhasil dalam memberikan pelayanan yang diterapkan owner dalam visinya membangun Perhiasan Diva. Praktikan menjadi tahu cara mengatasi masalah yang sering terjadi apa lagi di media sosial kita hanya bisa saling berbalas pesan yang memungkinkan sering terjadi kesalahpahaman dalam menyampaikan pesan karena tidak bertatapmuka secara langsung. Praktikan menyadari bahwa pelayanan yang ramah dan baik itu akan membawa customer atau menarik customer baru supaya tidak berpaling dari kita karna jaman sekarang produk banyak apalagi skincare dan minimnya pelayanan yang baik juga sering terjadi didunia onlineshop bahkan sampai mencaci maki, penipuan dan banyak lagi.

Di era ini jika ingin menjadi perusahaan yang berkelanjutan maka kita harus memberikan pelayanan yang terbaik dan memberikan solusi yang terbaik juga jika menghadapi atau menemukan sebuah masalah. Setelah melakukan kerja profesi ini praktikan merasa lebih menguasai cara membujuk pelanggan untuk melakukan pembelian dan mempunyai rasa bertanggung jawab penuh serta kedisiplinan waktu dan teliti.