

## **BAB 2 PROFIL PERUSAHAAN DAN AKTIVITAS KULIAH *INTERNSHIP* (MAGANG)**

### **2.1 Profil perusahaan**

Didirikan pada tahun 1995, PT. Buana Rantai Berkat Abadi telah berkembang menjadi pemain kunci dalam mendistribusikan produk-produk *Mechanical Power Transmission*, mengatur sistem material dan suku cadang industri yang membantu pelanggan dalam memaksimalkan efisiensi operasional.

PT. Buana Rantai Berkat Abadi melayani/menjangkau berbagai jenis industri secara luas termasuk dan tidak terbatas pada pabrik kelapa sawit, pabrik gula, pabrik semen, pabrik karet, pabrik besi, pabrik kayu dan beberapa sektor manufaktur lainnya.

Jaringan pemasok yang luas dan penyedia jasa pemeliharaan/*maintenance* membuat PT. Buana Rantai Berkat Abadi dapat bekerja lebih dekat dengan para pelanggan untuk menjaga kinerja manufaktur tetap optimal. Dengan persediaan berbagai jenis produk suku cadang industri dapat dipastikan para pelanggan mendapatkan barang yang mereka perlukan tepat pada waktunya.

#### **2.1.1 Visi perusahaan :**

Kami berjuang untuk menjadi perusahaan terbaik dalam produk-produk *Mechanical Power Transmission*

#### **2.1.2 Misi perusahaan :**

- Berkomitmen untuk melayani para pelanggan dengan kualitas dan nilai produk yang terbaik
- Berkomitmen untuk melayani para pelanggan dengan memberikan layanan jasa superior dan dukungan teknikal
- Berkomitmen untuk menjadi perusahaan yang lebih baik untuk para pelanggan, komunitas dan untuk perusahaan sendiri.

### 2.1.3 Struktur organisasi perusahaan :



## PT. BUANA RANTAI BERKAT ABADI

Medan : - Jl. Dr. Sutomo No.165 B, Medan 20214, Sumatera Utara. Tel. (62-61) 736 6578 (Hunting), Fax. (62-61) 736 1450, 732 4848

- Ruko Centre Point, Jl. Timor Blok H No. 17 - 18 Medan 20231, Sumatera Utara. Tel. (62-61) 8051 0486, 8051 0487

Pekanbaru : Jl. Riau Ujung No. 242, Pekanbaru - Riau. Tel. (62-761) 862348 Fax. (62-761) 858548

Palembang : Jl. Letjen Harun Sohar No. A-08 RT.045 RW.10, Kel. Kebun Bunga, Kec. Sukarami, Palembang - Sumatera Selatan. Tel. (62-711) 5611712

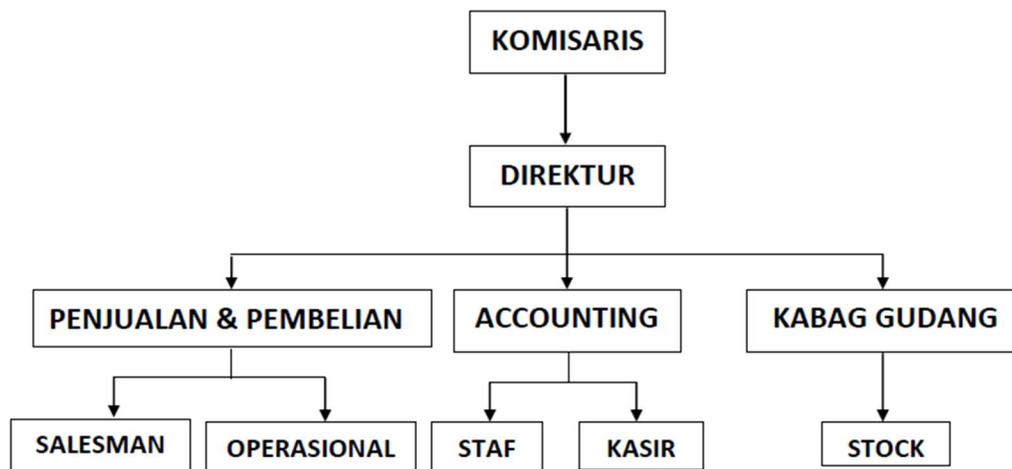
Sampit : Jl. Jend. Sudirman No. 40-A Km. 1,5 (Jalan Raya Sampit - Pangkalan Bun), Sampit, Kalimantan Tengah. Tel. (62-531)2067991

Surabaya : SIRIE Kawasan Pergudangan & Industri. Jl. Raya Lingkar Timur Km. 5,5 Blok. E-18 Sidoarjo. Tel. (031) 99708033 Fax. (031) 99708118

E-mail: sales@buanarantai.com | www.buanarantai.com

*We Provide the highest level of customer service, confidence and satisfaction*

### STRUKTUR ORGANISASI



**Gambar 2.1 Struktur Organisasi** (Sumber : HR Department PT. Buana Rantai Berkat Abadi)

### 2.1.4 Nilai-nilai inti (Core Values) dari perusahaan :

- Excellence

We demand more of ourselves than our clients do. We consistently do more than what is required, and deliver what is promised. We are constantly redefining our goals, expectations, boundaries and potential.

- Team Work

All our major achievements are team efforts. Our team's talents and performance vary from person to person. That is normal. We simply believe that regardless of our talent or performance today, we should want to be better tomorrow. That means we are constantly striving to learn and grow, improving day by day.

- Focus and Follow Up  
We need to stay focused on doing only what we do best! The follow-up is often as important as the initial contact in gaining new clients and orders.
- Commitment  
We are committed to the vision, mission and goals of our company. We are committed to perform tasks and responsibilities with all our heart to achieve the best result.
- Lead by Example  
Good leaders must lead by example. By walking your talk, you become a person others want to follow.
- Servant Leadership  
We work to serve the needs of our customers. We nurture a culture of “chain of support” versus “chain of command”. We seek to serve others with humility and service.
- Integrity and Honesty  
We do what is right even when no one is watching. Knowing that ultimately GOD is in control. Having integrity and honesty is one of the most important qualities in our company. That is why we are outstanding compared to others!
- Spiritual Growth  
We provide the opportunity for all to know GOD and Him known.

#### **2.1.5 Kultur Perusahaan (*Company Culture*) :**

- Professional  
We deliver outstanding performances and services wholeheartedly at all times.
- Integrity  
We uphold integrity and honesty. Do the right thing even when no one is watching. Speak and act righteously.
- Collaboration  
We work as a team. We should help and respect each other and accept different opinions.
- Ownership  
We do what is best for the company. We put the interests of the company above self-interest.

## 2.2 Uraian Aktivitas

Berikut aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh penulis selama masa magang di PT. Buana Rantai Berkat Abadi :

- Belajar tentang produk yang akan dijual  
Aktivitas ini berlangsung selama 2 bulan pertama (september – oktober). Dimulai dari pengenalan produk dari jenis-jenis barang, tipe-tipe dari tiap jenis barang, cara pengukuran untuk mengenali tipe barang, uji coba pengetahuan berupa ujian tertulis dan praktek. Setelah melewati uji coba pengetahuan mentor mengizinkan untuk berjualan dan melayani pelanggan secara langsung di toko dengan tujuan memperdalam *softskill* berjualan.
- Survei lapangan  
Setelah aktivitas 2 bulan pertama (belajar tentang pengetahuan produk) penulis langsung terjun ke lapangan dengan menjadi seorang *Salesman* atau *Sales Representative*. Hal pertama yang dilakukan yaitu berkeliling dan *door visit* di daerah Kawasan Industri Medan (KIM) untuk mencari data pelanggan yang berpotensi untuk menjadi prospek penjualan dari perusahaan. Survei lapangan terus dilakukan secara rutin hingga meluas ke daerah KIM, Tanjung Morawa, Binjai, KIM STAR, Namorambe, Tandem, Tembung, Amplas. Data yang sudah terkumpul mencapai lebih dari 160 perusahaan.
- Kunjungan dan prospek  
Setelah data pelanggan didapatkan tahap selanjutnya yang dilakukan oleh penulis adalah melakukan prospek baik secara tatap muka maupun melalui media *Whatsapp*. Untuk prospek secara tatap muka pastinya memerlukan janji temu dengan calon pelanggan, hal ini juga menjadi salah satu tantangan bagi penulis untuk bertemu dengan calon pelanggan.
- *Follow Up*  
Setelah berhasil melakukan prospek dan pengenalan produk, penulis terus melakukan aktivitas *follow up* dengan pelanggan untuk terciptanya penjualan dan *repeat order*. Kegiatan ini dilakukan oleh penulis melalui telepon kantor, *Whatsapp* dan telepon seluler serta *follow up* ditempat (kunjungan ke perusahaan lagi).

Kegiatan diatas terus menerus diulang oleh penulis untuk mendapatkan orderan dan penjualan yang rutin. Selanjutnya ada juga beberapa aktivitas dalam rangka membawa perusahaan untuk *Go Digital* . Sedikit informasi perusahaan tempat magang sama sekali belum pernah terjun ke dunia digital, karena itu penulis memberikan ide ini kepada perusahaan untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

- Perencanaan untuk *Go Digital*  
Dimulai dari perencanaan dan pemilihan alternatif digital mana yang akan dituju. Setelah mendapatkan gambaran besar dari ide ini kemudian penulis menuangkannya ke dalam bentuk presentasi dengan menambahkan beberapa informasi yang didapatkan melalui *research* yang dapat mendukung ide ini. Secara singkat, ide yang diajukan oleh penulis adalah *Go Digital* melalui *Marketplace* Tokopedia
- Persiapan untuk *Go Digital*  
Setelah presentasi dan mendapatkan persetujuan dari perusahaan, penulis mempersiapkan hal-hal yang dibutuhkan seperti foto-foto dari produk yang akan dijual secara *online*, mengumpulkan informasi tentang produk, list harga produk.
- Posting produk di *Marketplace*  
Setelah semua yang diperlukan telah disiapkan, penulis memposting produk-produk di Tokopedia dan memantau perkembangannya.
- Beriklan dengan TopAds  
Uji coba pertama dilakukan pribadi oleh penulis dan jumlah *views* yang dihasilkan juga lumayan sehingga memutuskan untuk beriklan di TopAds yang hasilnya akan dilampirkan di bagian pembahasan
- Pemantauan perkembangan Tokopedia  
Beberapa kali dilakukan penyesuaian kata kunci, nama produk, promosi. Hal tersebut terus menerus dilakukan untuk menyesuaikan dengan algoritma dari Tokopedia.