

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA**

#### **3.1 Bidang Pekerjaan Yang Dilakukan**

Bidang pekerjaan yang dilakukan oleh penulis pada dasarnya berorientasi pada judul tentang Penerapan Bauran Pemasaran pada PT. Rifan Financindo Berjangka Cabang Bandung (Tim RF07). Setelah melakukan pengajuan permohonan melaksanakan praktek magang, diputuskan bahwa penulis ditempatkan seperti staf baru sebagai Bisnis Konsultan. Hal tersebut bertujuan agar penulis dapat langsung belajar secara teori maupun praktek langsung tentang pemasaran.

#### **3.2 Cara Pelaksanaan Kerja**

Dalam pelaksanaan praktek kerja tidak dilakukan sendiri dan tetap dibawah bimbingan Senior. Jika mendapatkan kesulitan dalam bekerja maka dapat bertanya langsung kepada Senior. Selama kurang lebih tiga bulan melaksanakan praktek kerja, berikut adalah alur kerja yang dilaksanakan penulis di PT. Rifan Financindo Berjangka Cabang Bandung:

1. Mencari Nasabah

Dalam usaha mendapatkan nasabah dan memasarkan produk perusahaan hal pertama yang perlu dilakukan oleh seorang Bisnis Konsultan adalah mengolah data.

Data itu sendiri berdasarkan data yang dimiliki oleh masing – masing individu. Data tersebut dibagi menjadi tiga kategori sebagai berikut :

**Tabel 3. Kategori Data Calon Nasabah**

<b>Jenis Data</b>	<b>Definisi</b>	<b>Kategori</b>
Data R1 (Ring 1)	Dikatakan R1 apabila memiliki kedekatan individu dengan orang tersebut.	Orang tua, paman, bibi, kakek, nenek dan juga anggota keluarga lainnya.
Data R2 (Ring 2)	Yang termasuk dalam kategori ini adalah orang yang mengenal satu sama lain tapi belum tentu memiliki kedekatan secara individu.	Tetangga, teman, guru dan lain-lain
Data R3 (Ring 3)	Ini adalah data-data orang asing yang tidak kita kenal sebelumnya.	Data ini dapat kita lihat pada data yang dimiliki oleh Bank, Dealer Mobil dan lain sebagainya.

*Sumber : Senior Bisnis Konsultan Tim RF 07*

## 2. Menghubungi Calon Nasabah

Setelah melakukan pengolahan data kita diarahkan untuk menghubungi calon nasabah melalui telepon pribadi jika data yang kita gunakan adalah data R1 dan R2, sedangkan untuk data R3 kita dapat menggunakan fasilitas telepon yang disediakan

oleh kantor atau pun menggunakan telepon pribadi. Menghubungi calon nasabah ini bertujuan untuk membuat janji pertemuan, tetapi cukup banyak mengalami penolakan saat hendak membuat janji pertemuan dikarenakan jarak waktu dan juga pandemi covid-19.

### 3. Melakukan Pertemuan dengan Calon Nasabah

Apabila pada saat menghubungi calon nasabah sudah menghasilkan janji pertemuan maka hal selanjutnya adalah menemui nasabah pada waktu dan tempat yang telah dijanjikan. Pada saat menemui calon nasabah ini akan didampingi oleh Senior. Maksud dari pertemuan ini adalah untuk mempresentasikan program kerja sekaligus membuka penawaran kepada calon nasabah. Pada saat inilah keterampilan berbicara kita sebagai seorang pemasar sangat dilatih, kita harus dapat meyakinkan dan membujuk calon nasabah.

### 4. Memahami dan Mempelajari Tentang Perusahaan

Agar kita dapat mempresentasikan program kerja dan membuka penawaran kepada calon nasabah maka kita perlu memahami betul tentang perusahaan itu sendiri. Mulai dari profil perusahaan, sejarah singkat, kegiatan perusahaan dan lain-lain.

### 5. Belajar Transaksi Menggunakan Akun Demo

Selain memahami dan mempelajari tentang perusahaan kita juga perlu belajar transaksi seperti yang dilakukan oleh para nasabah. Hal ini bertujuan agar kita juga memahami cara transaksi.

### 6. Melakukan Koordinasi Kepada Senior

### 7. Mengikuti *Funday*

### **3.3 Kendala Yang Dihadapi**

Kendala yang dihadapi oleh penulis pada saat melaksanakan bidang kerja yang dilakukan :

- Cukup sulit dalam mendapat nasabah

### **3.4 Cara Menghadapi Kendala**

Berdasarkan kendala yang dihadapi oleh penulis pada saat melaksanakan kegiatan praktek kerja, maka cara penyelesaian yang dilakukan penulis pada saat menghadapi kendala tersebut adalah :

- Berkonsultasi dengan para Senior agar mereka dapat membantu merancang strategi untuk mendapatkan nasabah
- Mengikuti dan memperhatikan setiap pengarahan pagi maupun sore
- Mengikuti setiap edukasi yang diberikan oleh HRD atau pun Manajer
- Memperbaiki cara presentasi kepada calon nasabah

### **3.5 Manfaat Yang Diperoleh**

Banyak manfaat yang didapatkan oleh penulis dari kegiatan praktek magang ini. Manfaat yang didapatkan oleh penulis pada kegiatan praktek magang di PT. Rifan Financindo Berjangka Cabang Bandung yaitu :

- Menambah ilmu tentang bidang pekerjaan yang dilakukan
- Mengetahui sistem investasi berjangka

- Mengetahui bagaimana cara transaksi menggunakan produk Loco Gold London
- Menambah pengalaman bagaimana cara mendapatkan nasabah
- Merasakan suka duka dunia pekerjaan
- Menambah relasi dengan staf dan karyawan PT. Rifan Financindo Berjangka Cabang Bandung

Berikut adalah gambar – gambar kegiatan selama praktik kerja berlangsung



**Gambar 2. Pada Saat Mengolah Data Nasabah**



**Gambar 3. Pada Saat Menghubungi Calon Nasabah**



**Gambar 4. Pada Saat Melakukan Pertemuan dengan Calon Nasabah**



**Gambar 5. Pada Saat Melakukan Pertemuan dengan Calon Nasabah Lainnya**



**Gambar 6. Suasana Selama Kegiatan Kerja Berlangsung**



**Gambar 7. Pada Saat Kegiatan *Funday* Diluar Kantor**



**Gambar 8. Pada Saat Kegiatan *Funday* Di Kantor**

IKOPIN