

**LAPORAN AKTIVITAS MAGANG PADA BAGIAN DESAIN DAN  
PRODUKSI DI PT QHOME SUKSES ABADI (QHOMEMART)  
YOGYAKARTA**

**RINGKASAN LAPORAN MAGANG**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana**



**Disusun Oleh:**

**Meiftanul Athira**

**2119 30740**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI  
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA  
YOGYAKARTA  
JANUARI 2023**

**LAPORAN AKTIVITAS MAGANG PADA BAGIAN DESAIN DAN  
PRODUKSI DI PT QHOME SUKSES ABADI (QHOMEMART)  
YOGYAKARTA**

**RINGKASAN LAPORAN MAGANG**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana**



**Disusun Oleh:**

**Meiftanul Athira**

**2119 30740**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI  
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA  
YOGYAKARTA  
JANUARI 2023**

## TUGAS AKHIR

### LAPORAN AKTIVITAS MAGANG PADA BAGIAN DESAIN DAN PRODUKSI DI PT QHOME SUKSES ABADI (QHOMEMART) YOGYAKARTA

Dipersiapkan dan disusun oleh:

**MEIFTANUL ATHIRA**

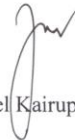
Nomor Induk Mahasiswa: 211930740

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 9 Januari 2023 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Manajemen (S. M.)

#### Susunan Tim Penguji:

Pembimbing



Daniel Joel Immanuel Kairupan, S.AB., M.B.A.

Penguji



Rahmat Purbandono Hardani, Drs., M.Si.

Yogyakarta, 9 Januari 2023  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta  
Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## ABSTRAK

Penulis laporan magang ini bertujuan untuk melatih keterampilan mahasiswa, agar sesuai dengan pengetahuan yang didapatkan pada saat mengikuti perkuliahan di STIE YKPN Yogyakarta pada Program Studi Manajemen. Selain itu, laporan ini juga penulis ajukan sebagai bentuk mendapatkan gelar sarjana.

Penulis laporan ini melaksanakan kegiatan magang pada PT QHOME SUKSES ABADI selama kurang lebih 3 bulan, terhitung pada tanggal 1 September 2022 sampai dengan tanggal 31 November 2022. Praktikan ditempatkan di bagian design and production di marketing communication department. Adapun pekerjaan yang praktikan lakukan antara lain berupa mengiklankan produk melalui platform media sosial seperti facebook, instagram dan tiktok, membuat sebuah konten produk serta berbagai kegiatan pemasaran lainnya.

Praktikan laporan ini juga menguraikan cara mengatasi beberapa kendala. Penyelesaiannya antara lain yaitu Praktikan membuat analisis SWOT, membawa laptop pribadi untuk segala proses pemasaran yang dilakukan, dan yang paling penting melakukan sebuah komunikasi yang baik dengan para karyawan agar dapat lebih beradaptasi.

Kata kunci: Magang, Qhomemart, Desain dan Produksi.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## ABSTRACT

*The author of this internship report aims to train student skills, so that they match the knowledge gained while attending lectures at STIE YKPN Yogyakarta in the Management Study Program. In addition, this report is also submitted by the author as a form of obtaining a bachelor's degree.*

*The author of this report carried out an internship at PT QHOME SUKSES ABADI for approximately 3 months, starting from 1 September 2022 to 31 November 2022. The internship was placed in the design and production section of the marketing communication department. The work that the practitioner does includes advertising products through social media platforms such as Facebook, Instagram and TikTok, creating product content and various other marketing activities.*

*This practical report also describes how to overcome some of the obstacles. The solutions include practicing making a SWOT analysis, bringing a personal laptop for all marketing processes that are carried out, and most importantly having good communication with employees so they can be more adaptable.*

*Keywords: Internship, Qhomemart, Design and Production.*

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## Latar Belakang

Dalam rangka meningkatkan keahlian profesional Program Studi Manajemen STIE YKPN YOGYAKARTA telah menyediakan sarana dan prasarana penunjang pendidikan dengan lengkap, namun sarana dan prasarana tersebut hanya dapat diberikan secara teori saja. Sementara, pada dunia pekerjaan dibutuhkannya perpaduan antara pengetahuan teori dan pelatihan praktik di lapangan untuk memberikan gambaran tentang dunia kerja yang sebenarnya.

Menurut (Sumardiono, 2014), magang adalah proses belajar dari seorang ahli melalui kegiatan dunia nyata. Selain itu, magang juga suatu bentuk kegiatan yang dilakukan guna untuk mendapat sebuah pengalaman di dunia kerja untuk pengembangan profesi. Biasanya dilakukan oleh mahasiswa/i tingkat akhir yang akan menyelesaikan studi.

Kegiatan magang ini dilaksanakan di PT Qhome Sukses Abadi Yogyakarta. PT Qhome Sukses Abadi Yogyakarta merupakan perusahaan yang bergerak di bidang retail yang menjual bahan bangunan hingga perabotan rumah tangga. Dipilihnya QHOMEMART sebagai lokasi magang ini dengan alasan karena PT Qhome Sukses Abadi Yogyakarta merupakan perusahaan yang besar dan memiliki prospek kerja yang pasti dalam bidangnya.

## Tujuan Magang

Tujuan praktikum antara lain:

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1. Untuk penyelesaian tugas akhir magang dan salah satu syarat program studi program studi S1 Manajemen dan mendapatkan gelar Sarjana Manajemen di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta.
2. Jadi koreksi kemampuan belajar mahasiswa dalam rencana pembelajaran.
3. Menerapkan ilmu yang di dapat selama kuliah di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta.
4. Untuk memungkinkan mahasiswa menerjemahkan dan membandingkan penerapan teori yang diperoleh di tingkat akademik dengan praktik lapangan.

## **Guna Penulis Melakukan Magang**

Dengan dilakukannya kegiatan ini, penulis berharap dapat memberi manfaat kepada penulis, PT Qhome Sukses Abadi Yogyakarta, dan STIE YKPN.

1. Penulis dapat memenuhi salah satu persyaratan Sarjana Ekonomi Program Studi Manajemen.
2. Dapat menambah keahlian dan pandangan tentang dunia pekerjaan yang sebenarnya.
3. Sebagai pelatihan bagi penulis agar mengetahui tentang bagaimana memasarkan suatu produk atau jasa.
4. Penulis dapat mengerti perbedaan atau perbandingan antara teori diperoleh dalam perkuliahan dengan praktik di lapangan.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## **Biografi Perusahaan**

Gedung supermarket Qhomemart terletak di Jl. Raya Janti, Ringroad Timur No. 96, Banguntapan, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta, beroperasi mulai pukul 08.00 WIB hingga 21.00 WIB. Qhomemart merupakan perusahaan retail yang menjual peralatan konstruksi, segala perlengkapan rumah dari lantai hingga atap. Qhomemart menggunakan konsep *one stop shopping* untuk memanjakan pelanggan dengan menyediakan segala kebutuhannya dalam satu tempat yaitu gedung supermarket Qhomemart. Selain bergerak di bisnis retail, di Qhomemart juga menyediakan jasa servis, pemasangan, jasa kontraktor, serta desain.

## **Sejarah Singkat Lokasi Magang**

Pertama kali hadir di Yogyakarta pada tahun 2008 dengan nama BJ Supermarket Bangunan terletak di Jl. Magelang Km 5,6 No. 88, Yogyakarta. BJ Supermarket Bangunan membuka toko baru di Jl. Raya Janti, Ringroad Timur No. 96, Banguntapan, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Dengan dibukanya toko baru, nama perusahaan diubah menjadi BJ Home Supermarket Bangunan dan melakukan *grand opening* pada 24 November 2013, setelah *soft opening* pada 7 Juli 2013.

Di tahun 2019, BJ Home Supermarket Bangunan berganti nama menjadi Qhomemart Supermarket Bangunan, selalu memberikan pelayanan terbaik. Selain memberikan pelayanan terbaik, Qhomemart Supermarket Bangunan juga menawarkan banyak keuntungan bagi *developer*, kontraktor, arsitek, dan orang yang perlu cara untuk kebutuhan huniannya. Qhomemart Supermarket Bangunan memilih produsen yang handal dan berkualitas, serta mengikuti tren terkini. Harga



# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

yang ditawarkan oleh Qhomemart Supermarket Bangunan kompetitif di pasaran karena dilengkapi dengan jaminan kualitas produk dan pelayanan yang wajar.

## Visi dan Misi Perusahaan

Visi:

Menjadi perusahaan retail terbesar, terlengkap, tersehat dan menciptakan budaya positif di Indonesia.

Misi:

1. Mengutamakan pelayanan terbaik kepada Customer (*Total Solution*)
2. Membina dan mengelola sumber daya manusia yang kreatif dan profesional untuk bisa melayani dengan sepenuh hati (*One Step Ahead*)
3. Mengelola sistem bisnis yang modern, inovatif dan bersinergi dengan teknologi (*One Way Solution*)
4. Menjadi pribadi yang bersyukur dan memiliki nilai-nilai positif (*Being Positif Magnet*)
5. Menjadi berkah bagi karyawan, business partner dan masyarakat sekitar (*Being Influence*)

## Budaya Kerja Perusahaan

Qhomemart memiliki budaya kerja sebagai acuan dalam bekerja dengan nama “*I'M SMART PEOPLE*” yang bermakna sebagai berikut:

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1. *Integrity*, saya menekankan kejujuran dalam bekerja sehingga dapat dipercaya; bersikap disiplin; memiliki sikap saling menghormati sesama rekan kerja; bertanggung jawab penuh atas tugas yang diberikan.
2. *Measurable*, saya selalu bertanya terlebih dahulu produk mana yang akan saya iklankan di media sosial. Sehingga, seluruh pekerjaan saya dalam hal mempromosikan produk jadi terukur. Oleh karena itu, saya merasa percaya diri akan hasil akhir yang saya dapat.
3. *Smile*, di sini saya sangat suka dengan lingkungan kerja saya terutama di dalam *department marketing* ini, mereka sangat berbaur dengan orang baru dan saya merasa nyaman berada lingkungan ini. Para karyawan *marketing* Qhomemart sangat ramah sehingga seluruh pekerjaan saya juga merasa terbantu.
4. *Manageable*, Dalam pekerjaan saya memasarkan produk pada *market places* selalu memperhatikan harga dan jumlah stok terlebih dahulu, memastikan apakah harga sudah di *markup* atau belum produk sehingga dalam penguploadan produk jadi teratur.
5. *Attitude*, saya tetap berusaha menjadi pribadi yang bersikap baik kepada seluruh karyawan dan tidak lupa juga saya sebisa mungkin menyapa karyawan dengan nama karena merasa lebih sopan dan terkesan.
6. *Reliable*, saya berusaha tetap konsisten dan handal dalam melakukan setiap pekerjaan yang diberikan. Setiap tugas atau tanggung jawab yang diberikan saya harus bisa untuk fokus mengerjakannya.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

7. *Teamwork*, kami bekerja bersama demi mencapai tujuan perusahaan yang diinginkan. Saya selalu berkontribusi seperti memberikan solusi untuk pemecahan masalah dan ide konten untuk kepentingan pemasaran perusahaan.

## Arti Lambang Perusahaan



Gambar 1. Logo QHomemart

Logo Segi Enam yang terdiri dari tiga warna yaitu merah, biru dan kuning merupakan warna yang berbeda dan saling bersambung melambangkan bahwa di Qhomemart seluruh karyawan terdiri dari berbagai suku dan latar belakang yang berbeda tetapi tetap satu untuk sama-sama bekerja sama mencapai tujuan atau target perusahaan. Di Qhomemart karyawan dapat mengembangkan karir, memadukan teknologi dengan seni kreativitas guna menghasilkan sesuatu yang lebih baik serta mencapai target perusahaan.

Ada tiga warna di dalam logo segi enam, yakni warna merah, biru, dan putih. Warna merah diartikan sebagai gairah atau hasrat yang kuat guna untuk melakukan suatu tindakan yang dapat mencapai target yang diharapkan dengan hati gembira. Warna biru bermakna menjadikan perusahaan yang terus berkembang dari waktu ke waktu dan Qhomemart dapat dipercaya. Dan yang selanjutnya warna kuning sebagai lambang bahwa Qhomemart selalu optimis, berenergi, dan ceria dalam

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

bekerja untuk dapat mencapai *goals* dan juga harapan. Dan yang terakhir warna yang mengelilingi logo yaitu warna putih dimaknai sebagai perusahaan dan staf melakukan tugasnya dengan tulus dan serius untuk memberikan layanan yang sempurna kepada pelanggan mereka.

## Makna dari Nama Perusahaan

Nama Qhomemart memiliki fokus pada huruf Q yang menjadi simbol tiga pilar kesuksesan Qhomemart. Tiga pilar kesuksesan, yaitu:

1. Q Produk, yaitu menawarkan barang-barang berkualitas tinggi, pilihan produk yang lebih luas, dan kuantitas yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan.
2. Q System dan Teknologi, yaitu sistem pendukung teknologi yang mendukung kegiatan operasional dan memfasilitasi pemenuhan kebutuhan pelanggan.
3. Q Service, artinya pengetahuan dan keterampilan karyawan yang baik dapat membantu pelanggan memenuhi kebutuhannya.

Menurut paparan di atas, Qhomemart bertujuan untuk membentuk perusahaan retail yang dapat membantu pelanggan mewujudkan rumah berkualitas. Selanjutnya untuk huruf H berarti *Helpful* huruf ini diasumsikan agar Qhomemart dapat bermanfaat, berguna dan berfaedah bagi sesama karyawan, masyarakat sekitar dan tentunya bagi *business partner*. Huruf ketiga ada O yaitu *Organized* diartikan sebagai para karyawan Qhomemart dapat mengelola sistem bisnis yang modern, inovatif dan bersinergi dengan

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

teknologi serta dapat menjalankan pekerjaannya dengan teratur dan tertata.

Huruf keempat yaitu M kepanjangan dari *Modern Qhomemart* selalu memberikan yang terbaik kepada *customer* oleh karena itu selalu memberikan pelayanan terbaik dan terkini untuk melayani dengan sepenuh hati. Terakhir ada huruf E singkatan dari *Easy* setiap karyawan di Qhomemart selalu diajarkan untuk menjadi pribadi yang selalu bersyukur dan memiliki nilai-nilai positif agar lebih mudah untuk menaati setiap peraturan yang berlaku.

## **Barang yang dijual oleh Perusahaan**

1. *Building Material Division*: Di dalam divisi ini terdapat keramik, *wall cladding wood*, cat, semen, dan masih banyak lainnya.
2. *Sanitary Division*: Divisi ini meliputi kloset, wastafel, keran, dan lain-lain.
3. *Appliance and Household Division*: Di dalam divisi ini memiliki beberapa produk yaitu; mesin cuci, kipas angin, kompor, dan masih banyak peralatan rumah tangga lainnya.
4. *Electrical and Lighting Division*: Dalam divisi elektrik dan lampu ada berbagai macam jenis dan merk dari divisi ini. Beberapa contoh produk di divisi ini adalah lampu bohlam, lampu taman, saklar, dan masih ada berbagai produk lainnya.
5. *Division*: Dalam divisi ini terdapat berbagai macam produk yang meliputi; *Generator Set*, *jet washer*, kereta sorong, perkakas, dan masih banyak lainnya.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

6. *Furniture and Home Living Division*: Divisi terakhir ini memiliki produk seperti; sofa, kasur, lemari, dan masih banyak lainnya. Struktur Organisasi Perusahaan

## **Sarana dan Prasarana yang disediakan oleh Perusahaan**

Qhomemart mempersiapkan berbagai sarana dan prasarana untuk memudahkan para karyawan dan pelanggan. Qhomemart menyediakan banyak sekali produk kebutuhan rumah serta bahan bangunan. Oleh karena itu, Qhomemart menyediakan yang luas serta nyaman untuk para *customer* berbelanja. Saat ini Qhomemart memiliki dua *store* yang disebut JT 1 dan JT 2, untuk kode JT 1 merupakan *store* yang lama terdiri dari dua lantai yang di dalamnya menyediakan produk *sanitary*, *cat*, *lighting*, *furniture* dan ada juga *cafe* yang menyediakan berbagai macam jenis makanan dan minuman untuk menambah kenyamanan *customer* saat berbelanja jika merasa haus dan lelah. Selain itu untuk memudahkan *customer* menjangkau lantai dua pada bagian furniture dan cat Qhomemart memberikan fasilitas berupa tangga dan lift. Selanjutnya pada area *store* JT 2 yang baru saja melakukan *soft opening* pada tanggal 3 Oktober 2022. Area *store* JT 2 ini juga tentunya menjual berbagai produk mulai dari keramik, *vinyl*, *tools*, jendela, pintu, dan *handle*. Sama halnya dengan JT 1, pada JT 2 ini menyediakan *eskalator* dan tangga agar para *customer* dapat menjangkau daerah lantai dua dengan cepat. Selain menjual berbagai barang dalam toko, Qhomemart juga menjual berbagai barang *via marketplace* dan *telemarketing*. Tak hanya itu, Qhomemart juga memberikan fasilitas lainnya seperti ruangan kerja untuk para karyawan *back office*, mushola,

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

*training center*, kantin, kamar mandi, *Automated Teller Machine* (ATM), lift, eskalator serta parkir motor dan mobil yang luas.

Qhomemart juga menawarkan layanan pesan antar ke seluruh wilayah di Pulau Jawa dan luar Pulau Jawa, untuk pengiriman di sekitar wilayah Yogyakarta, Qhomemart mempersiapkan layanan jasa *Same Day Delivery Pro*.

## Kegiatan Magang

### 1. Aktif dalam Melakukan Pengiklanan Melalui Platform Facebook, Instagram, dan TikTok

Penulis melakukan sebuah pengiklanan online melalui platform media sosial yang bertujuan agar produk yang perusahaan jual dapat diketahui oleh pelanggan. Berikut saya sertakan gambar mengenai bagaimana saya melakukan sebuah pengiklanan melalui platform Facebook, Instagram, dan TikTok dan juga hasil dari pengiklanan tersebut.

### 2. Membuat Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*)

Analisis ini penulis buat guna menentukan strategi apa yang akan digunakan untuk membantu Qhomemart menjual produknya. Kita dapat menentukan kekuatan apa yang ada pada produk yang diperjual oleh Qhomemart untuk dapat mencegah persaingan yang baru masuk ke pasar. Tidak hanya ngasal dalam melakukan sebuah analisis, penulis dibantu oleh karyawan dan blog melalui halaman resmi *website* Qhomemart.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## 3. Membuat Sebuah Konten

Konten informatif kami buat biasanya berupa manfaat dari produk, spesifikasi produk, dan cara penggunaan produk. Konten produk tersebut penulis buat dengan cara memilih produk apa yang lagi banyak dibutuhkan oleh calon pelanggan, biasanya kami membuka pertanyaan di cerita instagram Qhomemart untuk berinteraksi dengan calon pembeli. Tidak hanya itu, penulis juga membuat konten berupa audio dan video agar lebih beragam dan tentunya konten tersebut dapat meningkatkan keinginan calon pembeli untuk membeli produk yang ditawarkan. Lalu contoh konten lainnya penulis membuat *caption* singkat yang tentunya menarik dan mudah dipahami oleh calon pembeli.

## 4. Mengunggah Produk di *Platform Sosial Media, Marketplaces, Website*

Penulis mengunggah sebuah produk di Instagram, Facebook, *Marketplaces* dan *Website* resmi dari Qhomemart. Produk tersebut di upload untuk menarik pelanggan *via online* agar membeli produk di Qhomemart, dan di *online* juga kami menuliskan keterangan produk agar pelanggan dapat memahami produk yang kami jual.

## 5. Memeriksa Produk Melalui Sistem QHomepro Dan BBMI

QHomepro dan BBMI (PT Bumi Berlian Mega Indonesia) didesain untuk mempermudah seluruh karyawan memeriksa produk, seperti memeriksa stok, merk dari produk, dan masih banyak lainnya mengenai informasi produk. Sistem ini disusun untuk mempermudah karyawan dalam memeriksa ketersediaan produk dengan mudah dan tentunya menghemat waktu.

## 6. Mengunggah Tautan Artikel di Facebook



# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Artikel dibuat oleh salah satu karyawan yang fokus pada pembuatan artikel Qhomemart yang akan diunggah pada *website* resmi Qhomemart. Pembuatan artikel ini dilakukan guna mempermudah masyarakat mengetahui apa itu perusahaan Qhomemart dan apa yang Qhomemart perjualkan.

## **Pemasaran**

Pemasaran suatu produk dan jasa secara umum memiliki sebuah sasaran penting. Sasaran ini ialah menarik pelanggan yang baru untuk tertarik dengan produk yang akan kita perjualkan. Sebuah pemasaran dinyatakan berhasil apabila konsumen merasa puas akan produk yang kita pasarkan. Setelah itu, kita sebagai produsen tetap harus berusaha meningkatkan hubungan yang baik agar konsumen selalu bertahan dengan kita.

## **Digital Marketing**

Penulis menyimpulkan bahwa *digital marketing* secara sederhana diartikan sebagai pemasaran yang tujuannya memasarkan suatu produk atau jasa melalui penerapan teknologi dan media *digital*. Ada berbagai macam akses *digital* yang dapat digunakan untuk calon konsumen dapat melihat produk yang ditawarkan, seperti melalui *website*, *blog*, *social media*, audio, video dan *display ads*.

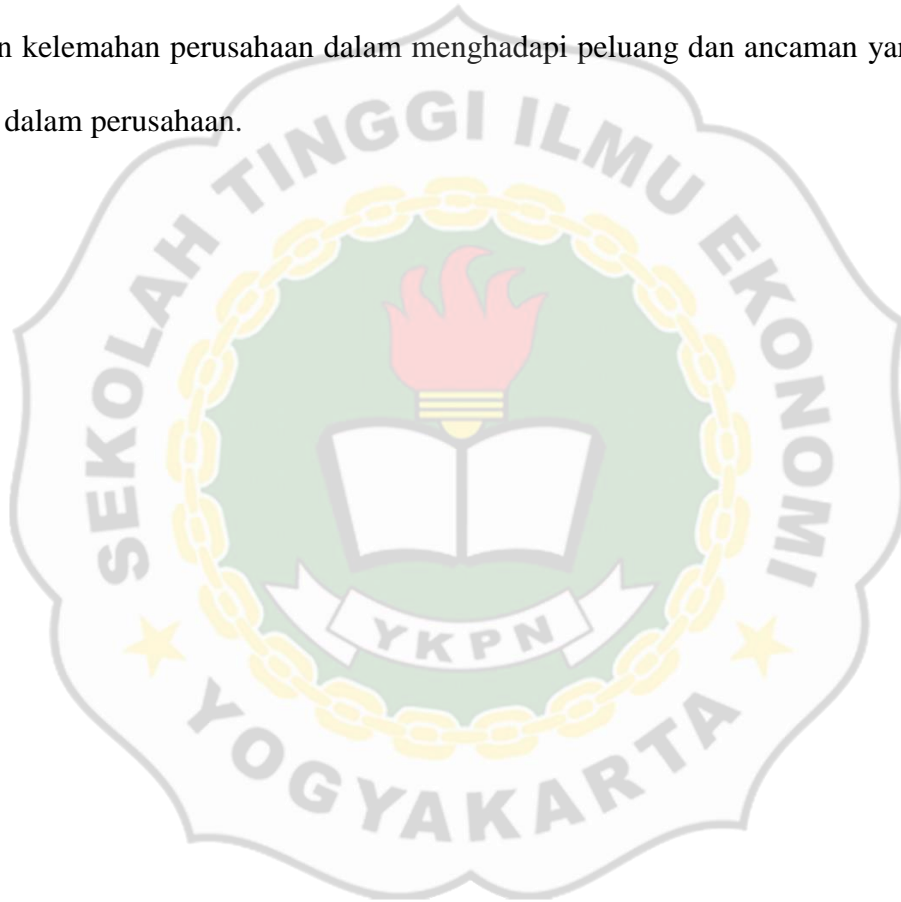
## **Manajemen Strategik**

Manajemen strategik adalah serangkaian keputusan dan tindakan faktor manajemen yang menentukan kinerja jangka panjang suatu perusahaan. Dalam manajemen strategik terdapat penjelasan mengenai analisis SWOT, berikut penulis jelaskan mengenai analisis SWOT.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## *Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)*

Metode dalam melakukan pencarian strategi perusahaan dengan melihat berbagai kondisi di lingkungan perusahaan baik itu lingkungan eksternal dan internal, disebut dengan analisa SWOT. Analisis ini menekankan kepada sebuah kekuatan dan kelemahan perusahaan dalam menghadapi peluang dan ancaman yang datang ke dalam perusahaan.



# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## Persoalan

Persoalan yang ditemui praktikan saat melakukan magang di Qhomemart sebagai berikut.

### **1. Penurunan jumlah penjualan di Qhomemart untuk produk kompor listrik.**

Menurut Badan Pusat Statistik, rumah tangga pengguna kompor listrik terbesar berada di Gorontalo, DKI Jakarta, Banten, Bali, Jawa Barat, Sumatra Barat, dan Maluku Utara, dengan persentase antara 1%-1,5% tahun 2021. Oleh karena itu, penulis menyimpulkan bahwa pengguna kompor listrik di DI Yogyakarta masih sangat kurang sehingga terjadinya penurunan penjualan terhadap produk tersebut khususnya di Qhomemart.

### **2. Kurangnya fasilitas *smartphone* yang akan digunakan penulis dan karyawan dalam melaksanakan pekerjaannya.**

Dapat disimpulkan bahwa *smartphone* merupakan alat komunikasi yang memiliki fungsi lebih dari sekedar komunikasi akan tetapi *smartphone* juga dapat digunakan sebagai alat untuk mengambil foto dan video.

## Penjelasan

### **1. Penurunan jumlah penjualan di Qhomemart untuk produk kompor listrik.**

Berikut penyelesaian yang penulis lakukan menggunakan analisis SWOT.

1. Analisis *Strength* (Kekuatan)

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Qhomemart memiliki banyak produk yang ditawarkan di pasar. Produk memenuhi kebutuhan, fungsi, dan harga yang kompetitif.

## 2. Analisis *Weakness* (Kelemahan)

Harga kompor listrik yang ditawarkan di Qhomemart lebih mahal.

## 3. Analisis *Opportunity* (Peluang)

Adanya program pemerintah tentang mengganti kompor gas menjadi kompor listrik menjadi salah satu alasan untuk Qhomemart dapat bersaing dengan kompetitor lainnya.

## 4. Analisis *Threat* (Ancaman)

Contoh ancaman yang datang dari luar perusahaan, seperti harga kompor listrik yang dijual kompetitor lebih murah.

## **2. Kurangnya fasilitas *smartphone* yang akan digunakan penulis dan karyawan dalam melaksanakan pekerjaannya.**

Di Qhomemart khususnya Divisi Desain dan Produksi hanya memiliki satu buah *smartphone* yang sering digunakan oleh Supervisor untuk kepentingan kantor. Oleh karena hanya ada satu buah *smartphone* kami merasa tidak nyaman dalam menjalankan tugas karena harus bergantian dengan Supervisor dan terkadang kami menggunakan *smartphone* pribadi untuk membuat konten tersebut. Dengan digunakannya *smartphone* pribadi kami merasa terganggu dengan hal tersebut karena kapasitas *smartphone* pribadi kami juga kurang mencukupi. Hal tersebut terkadang membuat pekerjaan menjadi lambat.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## Kesimpulan

Berdasarkan pengalaman magang penulis dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Wawasan baru yang didapatkan oleh penulis berkaitan dengan cara mengiklankan suatu produk. Bagaimana cara agar produk yang kita iklankan ini sampai kepada *customer* tanpa ada informasi yang terlewatkan. Adapun sosial media dan *marketplace* yang perlu untuk dilakukan sebuah pengiklanan yaitu Instagram, Facebook, Tiktok, Tokopedia dan Shopee.
2. Penulis mendapatkan lingkungan kerja yang baru dan menyenangkan. Penulis diajarkan bagaimana cara beradaptasi yang baik dan bagaimana cara merubah pikiran kita menjadi seorang yang *growth mindset*.
3. Penulis dapat mengetahui bagaimana cara membuat sebuah konten mengenai produk yang dijual dan berbagai hal mengenai Qhomemart yang nantinya konten tersebut akan disebarakan melalui media sosial Qhomemart agar dapat sampai kepada *customer*.
4. Menjual produk melalui *marketplace* juga sangat penting agar menambah pendapatan penjualan Qhomemart. Oleh karena itu, penulis juga diajarkan bagaimana cara memasarkan produk melalui *marketplace*.

## Rekomendasi

Selama 3 bulan penulis melakukan aktivitas magang di QHomemart, penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. **Rekomendasi untuk PT QHOME SUKSES ABADI (QHOMEMART)**

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1. Praktikan menganjurkan untuk melakukan analisis SWOT untuk mengetahui potensi produk yang dijual dan memahami potensi pasar, keuntungan serta peluang pasar yang dimanfaatkan agar penurunan penjualan tidak terjadi lagi.
2. Harapannya, perusahaan dapat menambahkan fasilitas *smartphone* baru ke Divisi Desain dan Produksi, sehingga ke depan, karyawan yang bertanggung jawab untuk membuat konten dapat bekerja lebih mudah tanpa menggunakan *smartphone* pribadi.

## 2. Kepada STIE YKPN Yogyakarta

Praktikan menyarankan agar kampus rutin mengadakan pelatihan pelaksanaan praktik bagi mahasiswa, agar dapat bekerja lebih mahir di tempat magang. Mahasiswa juga dapat menggunakan metode ini untuk mempersiapkan segala sesuatu yang berkaitan dengan kegiatan magang di bidang ini nantinya, seperti memberikan informasi kepada mahasiswa tentang lokasi magang.

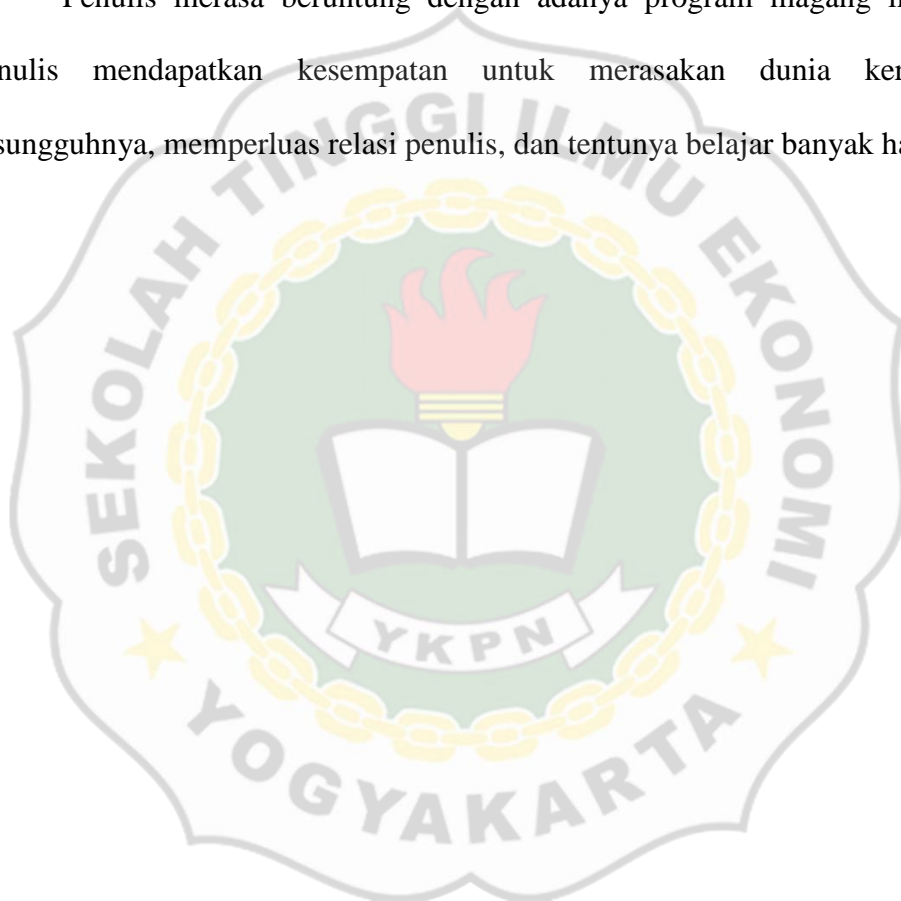
### Refleksi diri

Refleksi ini mengacu pada gambaran diri penulis pada saat magang di PT Qhome Sukses Abadi. Selama magang, penulis menemui beberapa kendala. Kesan awal saya di hari pertama magang adalah saya deg-degan karena baru pertama kali mengalami hal ini. Awalnya saya malu karena sebagian besar karyawan di bagian desain dan produksi adalah laki-laki, dan mereka jauh lebih tua dari saya. Namun lambat laun rasa malu itu hilang, karena lingkungan kantor dan karyawan menerima

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

penulis di dalam ruangan, ketika penulis bertanya tentang pekerjaan, tidak ada yang menolak pertanyaan dari penulis, mereka selalu menjawab serta memberikan semangat kepada penulis untuk bekerja.

Penulis merasa beruntung dengan adanya program magang ini karena penulis mendapatkan kesempatan untuk merasakan dunia kerja yang sesungguhnya, memperluas relasi penulis, dan tentunya belajar banyak hal baru.



# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## Daftar Pustaka

- Pearce, & Robinson . (2007). *Analisis Swot Sebagai Strategi Perusahaan Dalam Memenangkan Persaingan Bisnis*.
- Appley, A. L., & Lee, O. L. (2010). *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Chaffey. (2022). In A. Rauf, S. O. Manullang, T. E. Ardiansyah, & dkk, *Digital Marketing : Konsep dan Strategi*. Cirebon: Penerbit Insania.
- Ducker. (1954). *Strategi Pemasaran Keramik Pada Pt. Garuda Tile Dumai Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan (Suatu Tinjauan Ekonomi Syari'ah)*.
- Gary B, Thomas J, & Misty E. (2007). *Pengaruh Penggunaan Smartphone Terhadap Kesehatan Dan Perilaku Remaja*.
- Hasibuan. (2010). *Analisis Struktur Organisasi Terhadap Kinerja Sekretariat Dewan Perwakilan Rakyat Daerah Kabupaten Buleleng*.
- Heidrick, & Struggless. (2009). *Pengaruh Digital Marketing Terhadap Keputusan Mendaftar Sebagai Mahasiswa Pada Stie Prabumulih*.
- Jejen, L. (2021). *Peran Teknologi Informasi dalam Peningkatan Kinerja Sumber Daya Manusia*.
- Kotler, & Lane. (2007). *Pengaruh Kualitas Pelayanan (Tangible, Reliability, Responsiveness, Assurance, Empathy) Dan Store Atmosphere Terhadap Kepuasan Konsumen Wijsoen Coffee Container Jalan Uler Kambang Ponorogo*.



# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- Rangkuti, F. (2006). *Penerapan Analisis Swot Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Daihatsu Luxio Di Malang*.
- Sulistiani, D. (2014). *Analisis Swot Sebagai Strategi Perusahaan Dalam Memenangkan Persaingan Bisnis*.
- Sumardiono. (2014). *Program Pengalaman Lapangan (Magang) Terhadap Kepercayaan Diri Mahasiswa Pendidikan Jasmani Kesehatan Dan Rekreasi*.
- Todor. (2016). In A. Rauf, S. O. Manullang, T. E. Ardiansyah, & dkk, *Digital Marketing : Konsep dan Strategi*. Cirebon: Penerbit Insania.
- Wheelen, & Hunger. (2001). *Perumusan Strategi Pengembangan Berdasarkan Strategi Qspm (Studi Pada Perusahaan Persewaan Alat Pesta Yama)*.
- Wijayati, H. (2019). In *Panduan Analisis SWOT untuk Kesuksesan Bisnis*. Anak Hebat Indonesia.
- Wsi. (2013). In A. Rauf, S. O. Manullang, T. E. Ardiansyah, & dkk, *Digital Marketing : Konsep dan Strategi*. Cirebon: Penerbit Insania.