



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Semakin ketatnya persaingan dalam dunia bisnis di Tangerang, mendorong setiap perusahaan untuk berusaha semaksimal mungkin agar dapat memenangkan persaingan maupun sekedar bertahan dalam posisi yang telah diraihinya. Penting untuk perusahaan dalam usahanya mencari konsumen baru dan mempertahankan konsumen lamanya agar investasi yang telah dikeluarkan oleh perusahaan tidak terbuang secara sia-sia serta mendapatkan keuntungan.

Begitu juga hal ini terjadi pada bisnis penyedia air bersih. Persaingannya dengan air bawah tanah yang pada umumnya lebih murah membuat bisnis perusahaan air minum harus membuat strategi jitu dalam mendapatkan pangsa pasarnya sesuai target yang telah ditentukan.

Penyediaan air bersih untuk masyarakat pada umumnya mempunyai peranan yang sangat penting dalam meningkatkan kesehatan lingkungan, yakni dalam menurunkan angka penderita penyakit khususnya yang berhubungan dengan air tidak bersih. Tidak hanya bagi masyarakat, penyediaan air bersih pun berperan penting untuk pelaku industri dalam meningkatkan kualitas produksi mereka serta keseimbangan lingkungan yakni menjaga kualitas air bawah tanah yang ada. Apalagi dengan adanya ASEAN *Economic Community* (AEC) tahun 2015 mendatang, yang mengharuskan Indonesia melakukan optimalisasi di berbagai sektor industri dalam negeri guna meningkatkan produktivitas serta daya saing untuk menghadapi AEC mendatang.

Berdasarkan hal tersebut, PT Aetra Air Tangerang hadir sebagai perusahaan penyedia air bersih berkualitas siap minum bagi masyarakat khususnya di Kabupaten Tangerang. PT Aetra Air Tangerang sendiri melayani 5 kecamatan, yakni Sepatan, Pasar Kemis, Cikupa, Balaraja dan Jayanti. Dengan teknologi produksi yang mutakhir, PT Aetra menghasilkan air siap minum sesuai dengan

standar PERMENKES No. 492/MENKES/PER/IV/2010 dan WHO (*World Health Organization*).

Selain hal tersebut diatas, dalam rangka menuju pelayanan air minum sesuai target MDG's (*Millenium Development Goals*) tahun 2015 serta sesuai dengan amanat yang tertuang dalam Peraturan Pemerintah RI Nomor 16 Tahun 2005 tentang Pengembangan Sistem Penyediaan Air Minum, PT Aetra Air Tangerang akhirnya hadir untuk dapat menyediakan air yang memenuhi syarat kesehatan dan langsung dapat diminum di kawasan Kabupaten Tangerang. Untuk sosialisasinya kepada pihak masyarakat dan industri, maka PT Aetra bekerjasama dengan pemerintah daerah setempat, khususnya Bupati Tangerang yaitu Bapak H. Ismet Iskandar. Himbauan bersifat tertulis dan berupa perjanjian konsesi (*Consession Contract*) dengan pemerintah daerah. Sehingga dalam pelaksanaannya, PT Aetra secara legal dapat melakukan penyediaan dan pelayanan air bersih layak minum selama 25 tahun di wilayah kabupaten Tangerang.

Dalam mensosialisasikan program air bersih siap minum ini, diperlukan komunikasi pemasaran yang dapat menyampaikan pesan atau informasi kepada publik mengenai keberadaan suatu produk atau jasa. Komunikasi tersebut bisa dilakukan dengan cara *Personal Selling*. Dimana, *Personal Selling* merupakan presentasi yang dilakukan secara pribadi oleh *Sales Person* dengan tujuan untuk melakukan penjualan dan membangun hubungan dengan pelanggan (*Principles of Marketing*, 2008). Hal ini dikarenakan PT Aetra yang masih terbilang baru dalam proyek di wilayah kabupaten Tangerang, sehingga diperlukan usaha lebih untuk pencarian pelanggan baru agar jasa yang ditawarkan tersampaikan dengan baik ke semua pelaku industri.

Pada akhirnya peran *Personal Selling* pun dibutuhkan oleh para *Account Executive* di PT Aetra Air Tangerang. Dimana, dalam hal ini tugas seorang *Account Executive* adalah mendapatkan dan menjalin hubungan baik dengan para pelanggan. Bukan hanya itu, *Account Executive* juga harus mempelajari dan memahami kebutuhan-kebutuhan pelanggannya, termasuk seluk-beluk bisnis dan sektor industri di mana perusahaan tersebut bergerak.

Dalam PT Aetra Air Tangerang, para *Account Executive* (AE) perlu mensosialisasikan program pengadaan air siap minum ini kepada masyarakat serta

pelaku industri disekitarnya agar terbentuk pengertian serta pemahaman terhadap produk-produk Aetra.

Mengingat wilayah yang ditangani oleh PT Aetra Air Tangerang adalah kawasan industri, maka dari itu penting untuk mensosialisasikan hal tersebut kepada industri-industri yang ada karena pemakaian air dalam industri lebih besar jika dibandingkan dengan perumahan.

Oleh karena itu, *Account Executive* berperan penting dalam menjembatani atau sebagai mediator antara industri dengan perusahaan. *Account Executive* harus menjalin komunikasi yang baik dengan para pelanggan khususnya industri. Mereka juga harus mampu mengerti apa keinginan dan kebutuhan para pelanggan, bersikap profesional, serta mampu memberikan solusi terbaik. Utamanya, seorang *Account Executive* harus memiliki wawasan yang luas. Dengan demikian, pelanggan akan merasa puas dan terciptalah suatu hubungan jangka panjang didalamnya.

Berangkat dari alasan tersebut, maka dari itu penulis tertarik untuk memilih PT Aetra Air Tangerang sebagai tempat melakukan kerja praktek atau magang. Dengan harapan, penulis bisa mendapatkan pengalaman baru yang belum pernah didapatkan di dalam kuliah. Serta, secara khusus mendapatkan pengalaman menarik dalam seluk beluk dunia *marketing* melalui posisi sebagai *Account Executive* di PT Aetra Air Tangerang khususnya dalam kegiatan *Personal Selling*.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Maksud dari pelaksanaan kerja magang ini adalah agar penulis dapat mengetahui situasi lingkungan yang terjadi di dunia kerja sesungguhnya serta dapat melakukan perbandingan antara teori yang telah didapatkan dalam pembelajaran kuliah dengan dunia kerja. Di sisi lain, tujuan dari kerja magang ini adalah untuk membantu penulis membangun *soft skill* serta mencari relasi khususnya bagian *Account Executive* dalam aktivitasnya melakukan *personal selling* ke industri.

Dari sisi perusahaan, dengan adanya program kerja magang ini maka senantiasa akan terbantu melalui *feedback* yang diberikan oleh penulis selama

proses magang, yaitu berdasar teori dan konsep yang dipelajari selama perkuliahan untuk kemajuan pemasaran bagian *marketing industry* PT Aetra Air Tangerang.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Waktu pelaksanaan kerja magang yang dilakukan oleh penulis dimulai pada tanggal 4 Juni 2013 sampai dengan 30 September 2013 atau sebanyak 86 hari (2 bulan 16 hari). Penulis mulai aktif magang pada awal bulan Juli sampai dengan akhir September dikarenakan pada bulan Juni, penulis masih harus menjalani UAS yang menyebabkan penulis harus ijin libur magang kepada perusahaan terlebih dahulu. Pada masa magang, penulis ditempatkan di bagian divisi pemasaran atau *marketing* sebagai *Account Executive*. Kerja magang ini dilaksanakan setiap hari Senin sampai dengan Jumat pukul 08.00 - 17.00 WIB. Sebelum penulis dinyatakan sebagai staff magang ada beberapa prosedur pelaksanaan kerja magang dalam PT. Aetra Air Tangerang yang harus dilalui terlebih dahulu, yakni :

1. Tahap Pengajuan

Penulis terlebih dahulu mencari sendiri perusahaan mana yang akan menerima magang selama sekurang-kurangnya 40 hari. Dalam hal ini, penulis dibantu oleh bagian *Career Development* kampus dalam pencarian perusahaan. Setelah mendapatkan informasi, maka penulis mengirimkan cv sebagai syarat untuk masuk magang di perusahaan sesuai dengan lowongan kerja magang yang telah ditulis tersebut. Setelah itu, penulis di panggil untuk proses *interview*. Setelah dinyatakan diterima magang oleh perusahaan, maka penulis mengajukan permohonan dengan mengisi formulir pengajuan kerja magang sebagai acuan pembuatan Surat Pengantar Kerja Magang yang ditujukan kepada perusahaan yang dimaksud yang ditandatangani oleh Ketua Program Studi Manajemen. Selanjutnya, surat pengantar tersebut dibawa oleh penulis ke bagian *Human Resource* di kantor pusat PT. Aetra Air Tangerang. Akhirnya, penulis dapat mulai melaksanakan magang pada waktu yang telah

ditentukan serta menerima surat balasan bahwa penulis diterima magang oleh perusahaan PT. Aetra Air Tangerang. Kemudian, surat balasan tersebut diberikan kepada BAAK untuk memperoleh: Kartu Kerja Magang, Formulir Kehadiran Kerja Magang, Formulir Realisasi Kerja Magang, serta Formulir Laporan Penilaian Kerja Magang.

2. Tahap Pelaksanaan

Di hari pertama, penulis diperkenalkan terlebih dahulu mengenai perusahaan serta pengenalan tim selama kerja magang. Setelah itu, maka penulis diberikan pekerjaan yang diberikan oleh pembimbing lapangan. Selama dalam proses kerja magang penulis dibimbing dan diarahkan oleh pembimbing lapangan.

3. Tahap Akhir

Setelah mencapai batas waktu kerja magang yang disepakati, maka penulis mulai membuat laporan kerja magang yang dibimbing oleh dosen pembimbing serta dibantu oleh pembimbing lapangan di perusahaan magang agar terjadinya kesalahan penulisan laporan magang dapat diminimalisir.

1.4 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam laporan magang ini adalah sebagai berikut :

Bab I Membahas latar belakang didirikannya perusahaan serta latar belakang mengenai bisnis perusahaan air minum di Indonesia. Selain itu juga membahas maksud dan tujuan kerja magang, serta waktu dan prosedur pelaksanaan kerja magang.

Bab II Membahas sejarah singkat dari perusahaan PT. Aetra Air Tangerang beserta struktur organisasi perusahaan di tempat penulis bekerja sebagai mahasiswa magang, serta landasan teori yang berkaitan dengan pembahasan dalam laporan magang ini.

Bab III Membahas tentang pelaksanaan magang di PT. Aetra Air Tangerang berdasarkan apa saja yang sudah dilakukan oleh penulis serta mejabarkan kegiatan magang mulai dari tugas

hingga proses dari kegiatan magang sehari-hari yang kemudian dilakukan analisa terhadap setiap masalah yang ada dan mencoba memberikan solusinya.

Bab IV Membahas kesimpulan dan saran dari penulis selama kerja magang di PT Aetra Air Tangerang berdasar semua hasil kegiatan magang yang sudah dilakukan dari awal hingga akhir sehingga diharapkan dapat berguna bagi perusahaan tersebut agar menjadi lebih baik lagi.



UMN