



### **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

Pada jaman dunia modern seperti sekarang ini, terdapat banyak cara untuk menghasilkan uang, apalagi dengan berkembangnya internet segala sesuatu dapat dilakukan secara *online*, bekerja dapat dilakukan dimana saja. Tidak harus di kantor, tetapi bekerja dapat juga dilakukan di rumah. Dengan adanya internet semua menjadi lebih mudah dan praktis. Seperti di Indonesia salah satu negara berkembang di asia dengan pengguna internet terbesar ke delapan di dunia per maret 2012 dengan estimasi populasi sekitar 245 juta penduduk, yaitu keempat terbanyak didunia setelah China yang menduduki peringkat pertama dengan penduduk sebanyak 1,3 miliar, kedua adalah India dengan penduduk sebanyak 1,2 miliar dan ketiga adalah America dengan penduduk sebanyak 310 juta. Berikut adalah tabel pengguna internet di seluruh dunia.

**Tabel 1.1 Jumlah Pengguna Internet di Seluruh Dunia Perhitungan Sampai Periode Bulan Maret 2012**

No.	Negara	Estimasi Populasi	Pengguna Internet tahun 2000	Pengguna Internet per 31 Maret 2012	Penetrasi (% dari Populasi)	% dari Total Pengguna di Dunia
1.	China	1,336,718,015	22,500,000	513,100,000	38.4 %	22.5 %
2.	United States	313,232,044	95,354,000	245,203,319	78.3 %	10.8 %
3.	India	1,189,172,906	5,000,000	121,000,000	10.2 %	5.3 %
4.	Japan	126,475,664	47,080,000	101,228,736	80.0 %	4.4 %
5.	Brazil	194,037,075	5,000,000	81,798,000	42.2 %	3.6 %
6.	Germany	81,471,834	24,000,000	67,364,898	82.7 %	3.0 %
7.	Russia	138,739,892	3,100,000	61,472,011	44.3 %	2.7 %
8.	Indonesia	245,613,043	2,000,000	55,000,000	22.4 %	2.4 %

Sumber: <http://penabulu.or.id/>

Dengan berkembangnya internet di Indonesia, banyak pengguna internet di Indonesia menjadikannya sebagai peluang untuk menghasilkan uang, salah satunya

adalah dengan *forex trading*, seperti yang dilampir dihalaman [www.seputarforex.com](http://www.seputarforex.com) menganggap bahwa *forex trading* adalah bisnis *online* yang paling prospektif, alasan pertama yang dikemukakan adalah melihat volume transaksi per hari alias uang yang terlibat dalam bisnis ini berkisar triliunan rupiah. Alasan kedua adalah perkembangan bisnis *forex trading*, khususnya di Indonesia, dalam beberapa tahun terakhir ini sangatlah pesat, pesatnya perkembangan *forex trading*, terutama di Indonesia ditandai dengan bermunculannya perwakilan-perwakilan *broker* dari luar negeri dan juga *broker-broker* baru asli dalam negeri, hal ini menunjukkan bahwa market perdagangan *forex* dianggap masih besar sehingga dianggap menguntungkan untuk digarap. Bahkan bukan hanya *broker-broker* baru maupun perwakilan *broker* yang bermunculan, tetapi juga bisnis lain yang menunjang kegiatan *forex trading* ini seperti misalnya bisnis *exchanger* dan juga IB (*Introducing Broker*) banyak bermunculan. Ini juga bisa menjadi indikator yang menunjukkan bahwa memang peminat kegiatan *forex trading* ini masih lumayan besar dan diharapkan pertumbuhannya akan terus positif di masa yang akan datang. Alasan ketiga adalah bisnis ini akan tetap bisa berjalan selama seluruh dunia belum menggunakan mata uang tunggal.

*Forex trading* atau FX adalah kependekan dari *Foreign Exchange*, pada prosesnya investasi *valas* (valuta asing) atau investasi *forex* ini melakukan kegiatan jual beli mata uang asing, dimana *trader* akan mendapatkan keuntungan dari *currency* alias fluktuasi nilai mata uang itu sendiri, saat terjadinya fluktuasi atau naik turunnya nilai mata uang tertentu, hal ini dijadikan kesempatan untuk mendapatkan laba oleh para *forex trader*. Menurut Jose Rizal Joesoef (2008), valuta asing adalah mata uang asing atau alat pembayaran luar negeri, sedangkan menurut Hamdy Hadi (1997) valuta asing adalah mata uang asing yang difungsikan sebagai alat pembayaran untuk membiayai

transaksi ekonomi keuangan internasional dan juga mempunyai catatan kurs resmi pada bank sentral.

Menurut Haris Wibisono (2005) Di dalam transaksi valuta asing terdapat beberapa bentuk transaksi yang sering terjadi. Bentuk perdagangan atas *foreign exchange* terbagi menjadi tiga bentuk, yaitu :

- a. *Spot exchange*, di mana transaksi terjadi dengan pelepasan pada *value date*, biasanya dua hari kerja setelah transaksi terjadi.
- b. *Foreign exchange*, transaksi pengiriman mata uang dilakukan pada suatu tanggal tertentu di masa yang akan datang, kurs ditentukan pada saat kontrak disetujui. Jatuh tempo kontrak *forward* biasanya satu, dua, tiga, atau enam bulan.
- c. *Swap*, yang merupakan transaksi pembelian dan penjualan secara simultan (terus-menerus) pada tanggal jatuh tempo yang berbeda-beda.

Dengan begitu *forex trading* selain dapat di jadikan penghasilan sampingan dapat juga di jadikan sebagai pekerjaan tetap.

## **1.2 Pokok Permasalahan**

Di pasar banyak perusahaan-perusahaan trading yang menawarkan jasa trading Forex, tetapi masih banyak konsumen-konsumen di Indonesia yang belum mengerti apa itu *forex trading*, banyak yang beranggapan *forex trading* selain cukup sulit juga beresiko tinggi, perdagangan di pasar keuangan *online* membutuhkan sejumlah pengetahuan kerana informasi tentang pasar keuangan sangat berlimpah dan terkadang membingungkan, disini menjadi kendala bagi para perusahaan-perusahaan yang menawarkan jasa *forex trading* untuk menawarkan jasa mereka. Menghadapi masalah tersebut, para perusahaan *forex trading* mencari solusi untuk membuat para konsumennya lebih mengerti pengetahuan tentang *forex trading*, salah satu caranya

adalah dengan menawarkan jasa edukasi tentang *forex trading*. Disini penulis melihat perusahaan Admiral Markets juga menawarkan jasa edukasi tersebut dengan cara pemasaran *personal selling*, maka dari itu laporan ini akan melaporkan evaluasi dari proses *personal selling* yang dijalankan oleh perusahaan Admiral Markets Ltd dalam memasarkan jasanya.

### **1.3 Maksud dan Tujuan Kerja Magang**

Praktek kerja magang yang dilakukan penulis ini bukan hanya sebagai salah satu syarat kelulusan saja. Akan tetapi dengan adanya kegiatan praktek kerja magang ini, mahasiswa dapat merasakan secara langsung bagaimana suasana bekerja di dunia kerja, selain dapat langsung mengaplikasikan penerapan teori-teori yang telah dipelajari di Perguruan Tinggi ke dalam praktek kerja secara nyata, juga dapat melakukan pendekatan dengan rekan-rekan kerja yang ada dilingkungan dunia kerja, yang mana penulis harus dapat beradaptasi dengan memberikan kerjasama yang baik demi mencapai tujuan perusahaan.

Dengan adanya penerapan teori-teori yang telah dipelajari sebelumnya membuat penulis merasakan betapa mudahnya penerapan teori tersebut terhadap pekerjaan yang dilakukan. Sebagai contoh bagaimana *Personal Selling* dapat berpengaruh pada penjualan jasa edukasi trading. Praktek kerja magang yang dilakukan juga dapat memberikan pengalaman, ilmu dan wawasan kepada penulis, bagaimana suatu perusahaan menjalankan proses pemasarannya.

#### 1.4 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Program kerja magang ini dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yaitu minimal 2 bulan masa efektif kerja. Penulis melakukan praktek kerja magang terhitung mulai tanggal 17 Maret sampai dengan 30 Mei 2014.

Adapun data pelaksanaan magang yang dilakukan sebagai berikut:

Nama Perusahaan : Admiral Markets Ltd  
Bidang Usaha : Trading  
Waktu Pelaksanaan : 17 Maret - 30 Mei 2014  
Waktu kerja : Senin – Jumat  
08.00 s/d 17.00 WIB  
Posisi Magang : *Marketing*

Prosedur kerja magang adalah ketentuan yang berlaku di Universitas Multimedia Nusantara untuk memulai suatu praktek kerja magang, berikut adalah prosedur yang dilalui penulis untuk dapat menyelesaikan praktek kerja magang:

- a. Mengajukan CV kepada perusahaan Admiral Markets Ltd
- b. Melakukan Interview setelah dipanggil via telepon oleh perusahaan terkait
- c. Menerima telepon dari perusahaan Admiral Markets Ltd perihal diterima untuk kerja magang
- d. Mengisi formulir pengajuan kerja magang di Universitas Multimedia Nusantara
- e. Membuat surat pengantar kerja magang dari Universitas Multimedia Nusantara
- f. Memberikan surat pengantar kerja magang kepada Perusahaan tempat magang
- g. Memberikan surat balasan dari pihak Perusahaan kepada Universitas
- h. Melaksanakan Praktik Kerja Magang
- i. Pengisian dokumen yang berhubungan dengan kerja magang

- j. Penyusunan laporan kerja magang
- k. Sidang kerja magang sebagai pertanggung jawaban atas program kerja magang yang telah dilakukan.

### **1.5 Sistematika Penulisan Laporan Magang**

Dalam penulisan sebuah laporan kerja magang, terdapat kaidah-kaidah penulisan yang harus diperhatikan. Berikut merupakan sistematika penulisan laporan yang berjudul “PERAN *PERSONAL SELLING* TERHADAP PEMASARAN DI PERUSAHAAN ADMIRAL MARKETS LTD”

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Merupakan bab pembuka dari sebuah laporan. Bab ini berisi tentang latar belakang, rumusan masalah yang akan diangkat dalam laporan ini, maksud dan tujuan kerja magang, waktu dan prosedur pelaksanaan kerja magang, dan sistematika penulisan laporan.

#### **BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Pada bab ini penulis menjelaskan segala sesuatu yang berkaitan dengan gambaran umum perusahaan mulai dari sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, dan landasan teori yang berkaitan dengan praktek kerja magang.

#### **BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG**

Pada bab ini penulis memberikan segala informasi yang berkaitan dengan pelaksanaan kerja magang. Bab ini berisi tentang kedudukan dan koordinasi yang dijalani penulis selama menjalani program kerja magang, tugas yang dilakukan selama menjalani program kerja magang, dan uraian kerja magang.

## BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Merupakan bab akhir dari sebuah laporan magang. Bab ini berisi tentang hubungan antara ilmu atau teori yang didapatkan penulis selama mengikuti kegiatan perkuliahan dengan kenyataan yang terjadi dalam praktek kerja magang. Selain itu, pada bab ini juga akan dijelaskan mengenai kesimpulan dari laporan dan saran yang bersifat membangun untuk kemajuan perusahaan.



UMN