



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, 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

Pada bab ini berisikan Latar Belakang fenomena permasalahan yang terjadi selama penulis melaksanakan Praktik Kerja Magang di PT Sumber Indah Lestari, Maksud dan Tujuan Kerja Magang, Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang yang dilakukan oleh penulis selama menjalani praktik kerja magang.

1.1 Latar Belakang

Pesatnya pertumbuhan bisnis ritel *modern* segmen kesehatan dan kecantikan (*health & beauty*) dipicu oleh perubahan gaya hidup masyarakat kelas menengah yang mulai memperhatikan kesehatan dan penampilan diri (Hadyan, 2019). Menurut data Aprindo, pertumbuhan ritel segmen kesehatan dan kecantikan pada semester I/2019 mencapai 20% secara *year on year (yoy)*. Angka tersebut jauh melampaui pertumbuhan pada periode yang sama tahun-tahun sebelumnya yang berada di kisaran 10%-11% (Hadyan, 2019).



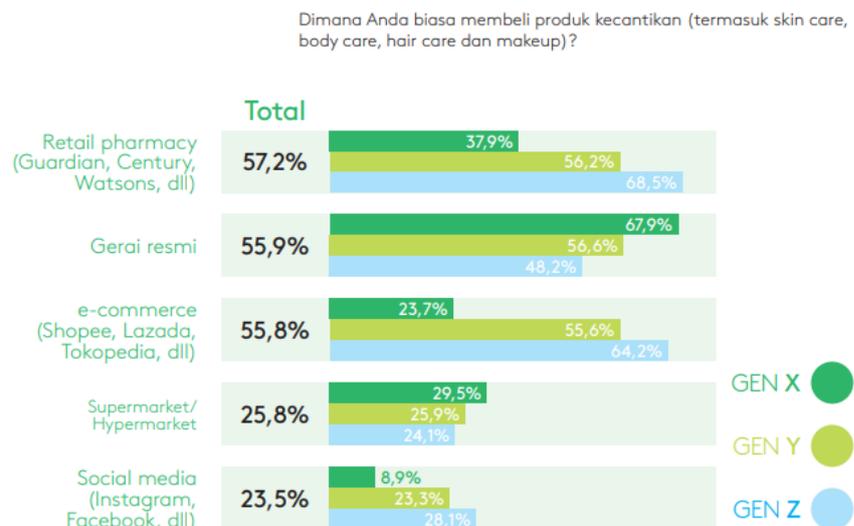
Gambar 1.1 Pertumbuhan Penjualan Ritel Kesehatan dan Kecantikan Indonesia

Meski pada Gambar 1.1 terlihat bahwa pertumbuhan penjualan ritel yang terus menambah di Indonesia namun perkembangan teknologi yang pesat membuat industri ritel Tanah Air tengah menghadapi persoalan pelik. Satu per satu pelaku

industri ritel di Indonesia mulai menghentikan operasional gerai ritelnya (Julianto, 2017). Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Indonesia (APINDO) Hariyadi Sukamdani mengatakan, perlu ada upaya dari pemerintah agar persoalan tutupnya gerai ritel tidak terus berlanjut (Julianto, 2017)

Menurut berita yang dilansir oleh CNN Indonesia, *Vice President Corporate Communication* Trans Retail Indonesia Satria Hamid mengatakan bahwa “*persaingan offline semakin ketat, belum lagi ada pengaruh dari persaingan dengan online. Maka perlu inovasi strategi agar bisa bertahan di pasar.*” tuturnya. Persaingan *retail offline* maupun *online* dipengaruhi oleh hal-hal seperti izin usaha yang tidak mudah bagi para pengusaha ritel *offline* hingga saat konsumen belanja melalui *online*, konsumen tidak perlu dipungut pajak. Maka dari itu beliau mengingatkan pemerintah harus melihat kembali penyetaraan untuk para pemain sektor ritel. Selain hal-hal tersebut, unsur persaingan juga bisa menjadi salah satu penyebab persaingan ritel.

Di tengah perkembangan teknologi serta penjualan pada kanal *online* menggeliat, justru gerai resmi masih menjadi pilihan favorit perempuan semua usia dalam membeli produk kecantikan (Nurfadilah, 2018).



Sumber: ZAP Clinic (2020)

Gambar 1.2 Persentase Wanita Indonesia berbelanja produk kecantikan

Walaupun tren belanja online menjadi tren yang diminati beberapa tahun terakhir karena konsumen tidak perlu dipungut biaya yang lebih mahal karena tidak dikenakan pajak, gratis ongkos kirim dan lain sebagainya yang memudahkan konsumen untuk memesan barang yang diinginkan melalui genggaman tangan saja.

Tapi pada kenyataannya, persentase pada Gambar 1.2 menjelaskan bahwa faktanya, lebih dari separuh wanita Indonesia (57.2%) masih berbelanja produk kecantikan secara di gerai ritel (*retail pharmacy*) (ZAP Clinic, 2020). Hal itu membuktikan bahwa wanita di Indonesia masih memilih belanja ke toko ritel untuk belanja produk kecantikan mereka. Walaupun di era digital saat ini dan banyak toko ritel kena ancaman akibat bertumbuhnya pesaing-pesaing melalui toko *online*, faktanya ternyata wanita Indonesia masih memilih datang ke toko ritel langsung untuk belanja produk kecantikan. Toko ritel yang dimaksud seperti Watson, Guardian, Dan+Dan dan masih banyak toko ritel kesehatan dan kecantikan lainnya.

Dari segala pertumbuhan yang meningkat tersebut, ritel kosmetik pasti memiliki strategi marketing yang berbeda baik dari segi produk, promosi dan semacamnya. Segala cara marketing dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan sehingga walaupun di era digital sekarang ini, ritel-ritel kosmetik lainnya turut untuk beradaptasi mengikuti perkembangan zaman. Salah satu cara yang dilakukan bisa seperti melakukan promosi iklan melalui *online* maupun memberikan promo menarik di toko langsung atau membuat event yang menarik untuk *brand awareness* serta berimplikasi ke kenaikan *sales* perusahaan. Oleh karena itu, penulis akan membahas peranan *event activity* pada PT Sumber Indah Lestari (Dan+Dan).

1.2 Pokok Permasalahan

Penulis ditetapkan sebagai *event marketing intern* selama praktik kerja magang. Penulis diberikan tugas untuk mengerjakan hampir semua *event* Dan+Dan baik yang telah berjalan atau belum. *Event* yang penulis tangani ini berupa *event beauty class* yang rutin diselenggarakan setiap bulannya. Sistem *event* di tahun 2020 ini banyak perubahan dari *event beauty class* yang sudah berjalan dari tahun-tahun sebelumnya sehingga pada bulan Januari, tim *event marketing* termasuk saya lebih ke arah membuat *plan activity* untuk di bulan-bulan selanjutnya.

Event beauty class ini bertujuan untuk *brand awareness* toko Dan+Dan yang diharapkan setiap kita adakan *event* di suatu lokasi, cakupan area lokasi tersebut mengetahui Dan+Dan dan mendapat *income sales*. Pihak kepala marketingnya sendiri mengarahkan bahwa beliau ingin divisi *marketing* itu diharapkan bukan tim yang "buang duit" tapi divisi yang menjadi "sumber pemasukan perusahaan". Maka dari keputusan kepala marketing tersebut, saya sebagai *intern* dan tim *event marketing* lainnya membuat strategi acara yang sebisa mungkin kita tidak mengeluarkan uang atau BEP (*break event point*).

Untuk membuat *event beauty class* ini, penulis diajarkan dan dibimbing untuk mencari *beauty influencer* yang tepat untuk *demo make-up* di *event* tersebut. Selain itu, penulis juga diajarkan dalam pemilihan lokasi *event* yang strategis agar lokasi *café-café* yang dipilih bisa dijangkau oleh konsumen dari segi harga dan semacamnya. Penulis dibimbing dalam melakukan *nego* kepada *beauty influencer* hingga *deal* dalam acara kami. Penulis juga dibimbing dalam beberapa kasus yang tidak diharapkan terjadi. Penulis dibimbing dalam menangani kasus tersebut. Dari pengalaman dalam beberapa *event* yang telah dilewati selama penulis melakukan praktik kerja magang, penulis banyak belajar banyak hal dan banyak hal lainnya yang dapat ditingkatkan dalam menjalankan *event activity beauty class* di PT Sumber Indah Lestari (Dan+Dan).

1.3 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Penulis melaksanakan praktik kerja magang bertujuan untuk mengasah kemampuan dalam dunia kerja langsung dan selain untuk menuntaskan persyaratan mata kuliah *internship*, penulis melakukan praktik kerja magang untuk belajar lebih dalam mengaplikasikan teori pembelajaran di kampus selama ini kedalam dunia kerja yang sebenarnya. Lebih tepatnya, penulis ingin mengetahui langsung dunia *event* yang selama ini hanya bisa dipelajari teori dan hanya sekali di praktikan ke dalam tugas mata kuliah *event management*.

Tujuan penulis dalam melaksanakan praktik kerja magang adalah:

1. Mengasah kemampuan untuk terjun langsung ke dunia kerja yang sesungguhnya

2. Mendapat pengalaman baru dalam menangani *event* di industri kecantikan dan kesehatan
3. Mengetahui sistim dan budaya perusahaan tersebut sehingga penulis belajar beradaptasi dengan sistim dan budaya tersebut
4. Mengaplikasikan teori pembelajaran selama berkuliah di jurusan Manajemen dengan peminatan *Marketing* ke praktik kerja magang yang sesuai dengan peminatan yang penulis ambil
5. Menuntaskan persyaratan kelulusan mata kuliah *Internship*

Tujuan dan manfaat bagi perusahaan adalah:

1. Mendapat tenaga kerja untuk membantu pekerjaan dalam divisinya dengan *budget* upah yang jauh lebih sedikit
2. Meringankan beberapa pekerjaan dalam divisinya
3. Mendapat hasil evaluasi apakah pekerjaan dalam suatu sistem perusahaan atau divisi tersebut ada yang perlu diubah atau masukan untuk membuat perusahaan jauh lebih baik lagi nantinya

1.4 Waktu dan Prosedur Kerja Magang

1.4.1 Waktu Kerja Magang

Penulis melakukan praktik kerja magang dengan durasi kurang lebih 3 bulan dengan lama kerja dalam sehari adalah 8 jam kerja. Praktik kerja magang dimulai dari tanggal 6 Januari 2020 sampai dengan 16 Maret 2020.

Data pelaksanaan praktik kerja magang adalah sebagai berikut:

Nama Perusahaan	: PT Sumber Indah Lestari
Waktu pelaksanaan	: 6 Januari 2020 – 16 Maret 2020s
Waktu kerja	: Senin – Kamis 08.00-17.00 Jumat 08.00-17.30
Posisi magang	: Event Marketing Intern

1.4.2 Prosedur Kerja Magang

Dalam prosedur kerja magang, penulis mengikuti peraturan yang ditetapkan oleh bagian akademis Universitas Multimedia Nusantara untuk memulai praktik kerja magang. Berikut adalah prosedur yang penulis ikuti untuk dapat memulai dan menyelesaikan praktik kerja magang:

- a) Menghadiri dan membawa CV saat *job interview* yang diadakan oleh CDC UMN
- b) Melampirkan CV kepada tim *recruitment* PT Sumber Indah Lestari melalui *email*
- c) Menerima *email* balasan untuk menghadiri *psikotest* dan *interview* di *head office* PT Sumber Indah Lestari yang terletak di Alfa Tower Alam Sutra
- d) Menghadiri serta mengikuti *psikotest* dan *interview* setelah melakukan konfirmasi bahwa penulis akan menghadiri undangan tersebut
- e) Menerima panggilan telfon atas penerimaan praktik kerja magang di PT Sumber Indah Lestari dan konfirmasi atas undangan tandatangan praktik kerja magang di PT Sumber Indah Lestari
- f) Mengisi formulir pengajuan praktik kerja magang beserta transkrip nilai di Universitas Multimedia Nusantara untuk mendapatkan surat pengantar kerja magang
- g) Menghadiri undangan tandatangan praktik kerja magang di PT Sumber Indah Lestari dan diberikan beberapa tata aturan perusahaan.
- h) Memberikan surat pengantar kerja magang dari Universitas Multimedia Nusantara kepada PT Sumber Indah Lestari saat masuk hari pertama praktik kerja magang
- i) PT Sumber Indah Lestari memberikan surat balasan kepada Universitas Multimedia Nusantara yang berisi konfirmasi penerimaan magang

- j) Melakukan praktik kerja magang sesuai perjanjian dan ketentuan periode praktik kerja magang
- k) Melengkapi berkas praktik kerja magang yang diberikan oleh bagian akademis Universitas Multimedia Nusantara yaitu berupa kartu kerja magang, formulir kehadiran kerja magang, formulir realisasi kerja magang dan formulir laporan kerja magang
- l) Menyusun laporan praktik kerja magang
- m) Sidang laporan praktik kerja magang

1.5 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Magang

Sistematika penulisan laporan kerja magang secara umum menyerupai seperti sistematika penulisan laporan serta karya ilmiah lainnya yang penulis pernah lakukan dalam mata kuliah *Research Methodology*, *Marketing Research* dan lain sebagainya. Namun kontennya sedikit berbeda di setiap jenis laporan seperti laporan kerja magang ini harus disesuaikan dengan kebutuhan dan keperluannya.

Berikut adalah sistematika penulisan laporan kerja magang yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini akan berisi penjelasan mengenai latar belakang permasalahan serta penulisan, pokok permasalahan yang dihadapi selama praktik kerja magang, maksud dan tujuan melakukan praktik kerja magang bagi penulis serta bagi perusahaan dan sistematika penulisan kerja magang.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini akan berisi penjelasan mengenai gambaran umum perusahaan tempat dimana penulis melakukan praktik kerja magang yang meliputi profil perusahaan sejarah singkat perusahaan, nilai perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi yang ada di dalam perusahaan serta landasan teori yang berkaitan dengan praktik kerja magang.

BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG

Pada bab ini akan berisi penjelasan mengenai posisi penulis di perusahaan dimana penulis melakukan praktik kerja magang serta penjelasan mengenai

pekerjaan yang penulis lakukan, kendala yang dialami penulis selama praktik kerja magang, solusi atas kendala tersebut, dan *overview* pengaruh *beauty influencer* terhadap *brand awareness* dan peningkatan *sales* PT Sumber Indah Lestari.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini, penulis akan memberikan kesimpulan dari hasil laporan praktik kerja magang ini yang penulis dapatkan serta memberikan saran kepada perusahaan untuk memajukan dan mengatasi masalah yang akan datang sehingga kedepannya perusahaan bisa menjadi semakin baik lagi.