



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

1.1 Latar Belakang

Dalam era globalisasi seperti sekarang, persaingan antara perusahaan semakin ketat, baik itu persaingan pasar dalam negeri maupun persaingan pasar dalam negeri. Tentunya agar perusahaan dapat memenangkan persaingan tersebut, suatu perusahaan harus dapat memenuhi kebutuhan *customer* dan menciptakan *customer satisfaction*. Untuk memenuhi kebutuhan *customer* dan menciptakan *customer satisfaction*, dibutuhkan satu tim dalam perusahaan yang memiliki spesialis pada masing-masing bidang untuk mencapai tujuan berorganisasi (Belinda et al., 2020 dikutip dalam Kotler et al, 2006).

Dalam menghadapi persaingan B2B, teknik yang digunakan dapat dikatakan berbeda dengan B2C atau *Business to Customer*. B2B memerlukan teknik pemasaran yang lebih integratif dikarenakan lingkungan pasar yang tidak stabil dan sangat kompetitif (Claro dan Ramos, 2018). Dengan kata lain, perusahaan harus bisa lebih fleksibel dalam menangani *customer*. Perusahaan harus bisa berimprovisasi, beradaptasi, dan menyesuaikan dengan rencana dari *customer* yang mereka inginkan (Belinda et al., 2020 dikutip dalam Malshe dan Sohi, 2009).

PT. Aristek Highpolymer merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang resin sintetis atau lem, kegunaannya adalah sebagai bahan campuran untuk cat, ataupun sebagai lem untuk lakban atau isolasi. Persaingan bisnis yang dihadapi oleh PT. Aristek Highpolymer merupakan bisnis B2B atau *Business to Business* dimana produk yang dihasilkan oleh PT. Aristek Highpolymer dijual ke pabrik atau industri yang masih memerlukan proses pengolahan untuk menghasilkan barang jadi. Dengan begitu, untuk menawarkan produk-produk yang dihasilkan oleh PT. Aristek Highpolymer tidak seperti melakukan promosi pada umumnya, kalau pada umumnya *customer* yang membutuhkan maka akan datang untuk membeli. Akan tetapi, B2B berbeda, perusahaan lah yang lebih inisiatif untuk menawarkan produk-produk kepada pabrik-pabrik atau industri-industri yang menggunakan lem sebagai bahan campuran untuk produksi mereka melalui peran dari *sales marketing* pada perusahaan tersebut.

1.2 Pokok Permasalahan

Penulis ditetapkan sebagai *sales marketing* selama praktik kerja magang. Penulis mendapat tugas mempelajari berbagai jenis produk (*product knowledge*) yang dihasilkan oleh PT. Aristek Highpolymer tempat dimana penulis melakukan kerja magang dan mengunjungi pabrik-pabrik yang menggunakan lem sebagai salah satu bahan dasar untuk produksi produk mereka serta menawarkan produk yang dihasilkan oleh PT. Aristek Highpolymer. Dalam hal ini, menandakan bahwa PT. Aristek Highpolymer menggunakan model B2B (*Business to Business*) karena menjual produk tidak langsung ke konsumen melainkan ke sebuah industri atau pabrik yang masih butuh proses untuk mengolahnya menjadi barang jadi.

Tentunya penulis tidak sendiri dalam melakukan kegiatan memasarkan atau menawarkan produk ke suatu industri atau pabrik, melainkan masih dibimbing oleh *marketing* yang lebih senior yang tentunya sudah lebih mengerti mengenai berbagai jenis lem yang dapat diaplikasikan ke berbagai media. Penulis juga banyak diajarkan mengenai bagaimana cara menawarkan produk yang baik terhadap *customer*, menjaga hubungan dengan *customer*, serta mendapat kepuasan dari *customer*. Dari pengalaman yang didapat oleh penulis selama melakukan kegiatan praktik kerja magang, penulis bisa banyak belajar banyak hal mengenai ilmu *marketing* yang mungkin tidak dapat dijelaskan secara teori melainkan harus terjun langsung ke lapangan dan penulis dapat mengetahui banyak hal yang dapat meningkatkan penjualan dari PT. Aristek Highpolymer.

1.3 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Praktik kerja magang ini merupakan salah satu syarat kelulusan dari kampus yang wajib saya penuhi untuk mendapatkan gelar S1 di Universitas Multimedia Nusantara. Maksud dari kegiatan magang ini adalah untuk mengetahui dan memahami kegiatan atau pekerjaan yang dilakukan oleh para karyawan di PT. Aristek Highpolymer terutama pada divisi *marketing*. Dan juga tentunya untuk menuangkan ilmu-ilmu yang telah dipelajari di perkuliahan ke dunia kerja terutama mengenai *marketing*.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

Adapun tujuan dari kegiatan magang yang dilakukan oleh penulis yaitu :

1. Mengetahui dan mempelajari kegiatan *marketing* secara langsung.
2. Mengimplementasikan apa yang sudah dipelajari di perkuliahan mengenai *marketing* dalam dunia kerja.
3. Memperoleh pengalaman bertemu dengan customer dalam memasarkan suatu produk.
4. Memenuhi persyaratan kelulusan dalam mata kuliah *Internship*.

Sedangkan Tujuan dan manfaat bagi perusahaan adalah :

1. Mendapat tenaga kerja baru untuk meningkatkan penjualan dengan pengeluaran yang lebih rendah.
2. Perusahaan dapat menjalin hubungan yang baik dengan institusi pendidikan.
3. Mendapat masukan untuk membuat perusahaan menjadi lebih baik lagi.

1.4 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.4.1 Waktu Kerja Magang

Waktu kerja magang ini dilakukan pada bulan September hingga Desember 2021. Jumlah hari yang diperlukan untuk kerja magang ini adalah 60 hari kerja atau 480 jam. Penulis memulai kerja magang ini pada tanggal 13 September 2021 sampai dengan 13 Desember 2021.

Untuk data pelaksanaan kerja magang ini dijelaskan sebagai berikut :

Nama Perusahaan : PT. Aristek Highpolymer

Bidang Usaha : Resin Sintetis

Waktu Pelaksanaan : 13 September 2021 – 13 Desember 2021

Waktu Kerja : Senin – Jumat (09.00 – 17.00)

Posisi Magang : *Sales Marketing Internship*

Alamat : Kawasan Industri Hyundai, Jl. Inti Raya Blok
C-3, Kavling 6 – 10, Desa Cibatu, Cikarang
Selatan, Bekasi, 17550.

1.4.2 Prosedur Kerja Magang

Prosedur Kerja Magang merupakan suatu ketentuan atau tahap-tahap yang diperlukan dalam memulai kegiatan magang. Berikut ini merupakan prosedur kerja magang yang dilakukan oleh penulis dalam menyelesaikan kegiatan kerja magang :

1. Mencari lowongan pekerjaan dari berbagai *platform* pencarian kerja.
2. Mengirimkan *CV* melalui email ke alamat email perusahaan.
3. Melakukan interview dengan bagian *Human Resources Department* perusahaan.
4. Mengikuti *psikotest* dari perusahaan.

5. Mengisi formulir pengajuan kerja magang.
6. Memberikan surat pengantar kerja magang kepada perusahaan.
7. Melakukan kegiatan kerja magang di PT. Aristek Highpolymer.
8. Menyusun laporan kegiatan kerja magang.
9. Melakukan sidang terhadap laporan magang yang sudah disusun dan berdasarkan apa yang telah dikerjakan selama kegiatan kerja magang berjalan.

1.5 Sistematika Penulisan Laporan Magang

Sistematika penulisan laporan kerja magang umumnya sama dengan penulisan laporan karya ilmiah hanya saja isinya ada yang berbeda karena laporan kerja magang berisi mengenai hasil dari kegiatan magang yang telah dilakukan. Berikut ini adalah sistematika penulisan laporan kerja magang :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi mengenai latar belakang pelaksanaan kerja magang penulis, pokok permasalahan yang dihadapi penulis selama kegiatan kerja magang, maksud dan tujuan kerja magang, dan sistematika penulisan laporan kerja magang penulis.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini berisi mengenai gambaran umum perusahaan dimana penulis melakukan praktik kerja magang baik itu dari profil perusahaan, sejarah perusahaan, nilai-nilai perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi dalam perusahaan serta landasan teori yang berhubungan dengan praktik kerja magang.

BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG

Bab ini berisi penjelasan mengenai pelaksanaan kerja magang mulai dari posisi penulis di perusahaan dimana penulis melakukan kegiatan kerja magang, kegiatan yang dilakukan oleh penulis selama praktik kerja magang, kendala yang dihadapi oleh penulis selama praktik kerja magang serta solusi atas kendala tersebut.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi mengenai kesimpulan dari hasil laporan praktik kerja magang ini yang didapatkan oleh penulis dan saran terhadap perusahaan guna mengatasi masalah atau kendala dalam perusahaan agar perusahaan bisa menjadi lebih baik.

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA