

# BAB I

## Pendahuluan

### 1. Latar Belakang

Pada Era Modernisasi, sudah menjadi sebuah pandemic, dimana setiap orang harus mengubah cara hidup dikarenakan teknologi yang semakin canggih apalagi perusahaan, dimana perkembangan teknologi yang terus naik, menjadi sebuah tantangan bagi perusahaan yang harus melakukan perubahan culture atau tradisi yang sudah ditanamkan didalam perusahaan, ada juga dalam beberapa masyarakat yang dapat beradaptasi mengenai perubahan teknologi yang berkembang pesat ini, dan ada juga masyarakat yang sulit untuk beradaptasi sehingga terkadang teknologi bagi beberapa masyarakat yang kurang bisa beradaptasi mengenai itu, merupakan sebuah tantangan juga didalam perusahaan. Distributor merupakan perusahaan atau badan usaha yg sebagai penghubung atau jembatan antara penghasil dan konsumen. Perusahaan distributor bertugas menyalurkan produk perdagangan baik berupa barang juga jasa sampai hingga ke tangan konsumen terakhir. Dalam kegiatannya, perusahaan distributor hanya merogoh produk yg sudah siap dipakai tanpa perlu memodifikasinya. Sebagai bagian dari operasi bisnis mereka, distributor membeli produk dalam jumlah besar langsung dari produsen. Dari pembelian ini, distributor mendapatkan produk dengan harga terbaik karena bersumber langsung dari produsen produk, ditambah diskon saat membeli produk dari produsen. Perusahaan distributor dibagi menjadi 2 yaitu :

#### 1. Perusahaan Distribusi Barang

Perusahaan distributor barang **merupakan** perusahaan **yg** melakukan distribusi produk berupa barang fisik. Barang fisik **yg** dimaksud **bisa** berupa kopi, teh, roti, mie instan, semen, kecap, & sebagainya. dalam melakukan **aktivitas** distribusi, **pembuat menaruh agama pada** distributor **buat** menyalurkan **output** produksinya, baik **pada** pengecer **juga** konsumen akhir. contohnya seperti, PT. WingsFood, PT. Indomarco, PT. Mayora.

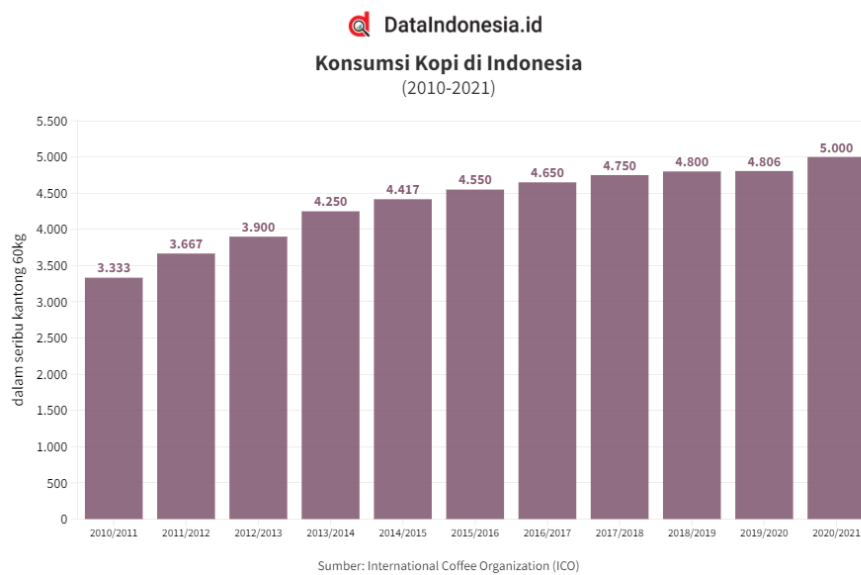
#### 2. Perusahaan Distribusi Jasa

Perusahaan distributor jasa **merupakan** perusahaan **yg** melakukan distribusi produk berupa jasa. Oleh **lantaran** itu, **pada** melakukan **aktivitas** distribusinya perusahaan distributor jasa **mampu eksklusif** menyalurkannya ke konsumen akhir tanpa melalui pengecer. Contoh perusahaan distributor jasa **pada** Indonesia **merupakan** PT BNI Tbk, PT Telekomunikasi Indonesia Tbk, PT Bank Central Asia

Tbk, & sebagainya. Secara umum, **semua** perusahaan multifinance **adalah** perusahaan distributor jasa **yg berkecimpung pada** bidang keuangan, **sebagai akibatnya** mereka **bisa eksklusif** menyalurkan jasa finansial **pada warga** tanpa memerlukan pengecer **buat** membantu menjual atau mempromosikan produknya.

PT. Gonusa Prima Distribusi merupakan Perusahaan Distribusi Makanan dan Minuman yang di cover oleh Nasional atau mencakup seluruh wilayah Indonesia. Perusahaan Distribusi ini mengeluarkan produk Kopi, Susu UHT, hingga cemilan yaitu Roti, dan pada tahun 2023, banyak dari produk-produk tersebut yang sudah di publikasikan kepada masyarakat untuk memberikan *Brand Awareness* terhadap masyarakat mengenai produk-produk yang di publikasikan oleh PT. Gonusa Prima Distribusi tersebut. Produk yang dipublikasikan yaitu produk *Kopi Tubruk Gajah, Caffino, Susu UHT MilkLife, Roti 5Days* dan ada perencanaan produk yang akan masuk yaitu *Yuzu, Permen Fox, Popcorn Popstar, Krizzi, Hingga Minuman Teh dan Isotonic yaitu Yuzu*. Produk yang diprioritaskan untuk saat ini yaitu, *Kopi Tubruk Gajah* dimana Produk kopi Tubruk hitam yang sekarang cukup populer dikalangan masyarakat secara luas,

Pada Data yang Penulis ambil sebagai Referensi menunjukkan bahwa menurut dari International Coffee Organization (ICO), konsumsi kopi merupakan minuman yang sangat populer diseluruh dunia, dan konsumsi globalnya hingga mencapai 166,35 juta kantong berukuran 60 Kilogram pada periode 2020/2021, dan Negara Indonesia merupakan Negara Peringkat Ke Lima, pengonsumsi kopi.



Sumber : DataIndonesia.id

**Gambar 1.1 Konsumsi Kopi di Indonesia**

Jumlah tersebut meningkat sebesar 4,04% dibandingkan periode sebelumnya yang sebesar 4,81 juta kantong dalam berat 60kilogram. Konsumsi kopi di Indonesia pada periode 2020/2021 merupakan angka persentase tertinggi dalam konsumsi kopi. produksi kopi Indonesia mencapai 774,6 ribu ton pada 2021. Nilai tersebut naik 2,75% dari tahun sebelumnya yang sebesar 753,9 ribu ton.

Industri Makanan dan Minuman sudah marak dalam negara Indonesia, dimana makanan dan minuman merupakan sebuah kebutuhan pokok yang dibutuhkan oleh seluruh umat manusia, termasuk masyarakat Indonesia, dan juga berbagai macam tradisi atau culture yang dapat masuk ke negara Indonesia merupakan sebuah potensi yang dilihat oleh negara lain sehingga banyak brand atau makanan khas dari negara lain yang dapat masuk ke negara Indonesia untuk melakukan Bisnis.

### Tren Data Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman, 2011 - 2022

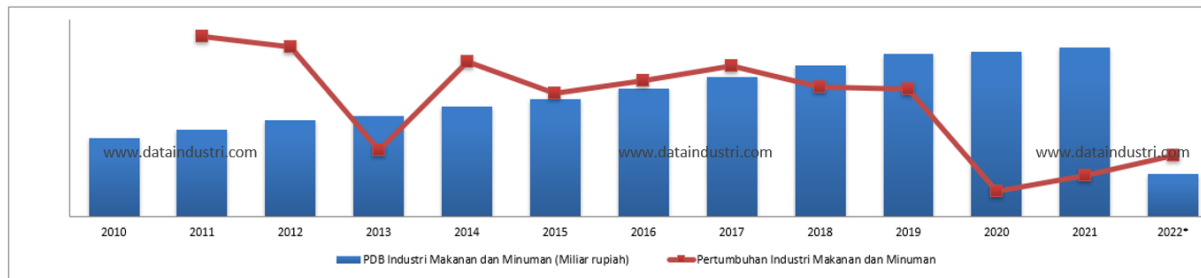
Deskripsi	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
PDB Industri Makanan dan Minuman (Miliar rupiah)												
Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman												

Sumber: DataIndustri Research, diolah dari (akan ditampilkan setelah melakukan pemesanan)

PDB (Produk Domestik Bruto) Atas Dasar Harga Konstan 2010

\*Kuartal 1 2022, pertumbuhan terhadap PDB Industri Makanan dan Minuman kuartal 1 2021 yang sebesar 188.685,9 miliar rupiah

www.dataindust



**Gambar 1.1, Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman**

Sumber : Data Industri Research, diolah dari PDB

Pada Kuartal ke-2 pada tahun 2022, Pertumbuhan Industri makanan dan minuman meningkat pesat sebesar 2,30%, sehingga potensi untuk membukanya industri makanan dan minuman menjadi semakin banyak dari kelas yang paling atas, hingga kelas menengah kebawah.

Dalam PT. Gonusa Prima Distribusi yang sedang berkembang untuk menyaingi pesaing-pesaing lainnya, sedang memiliki Kendala dalam Sistem penerapan Rute Jalur yang masih cukup sering terjadinya pergantian jalur, dikarenakan kurang efektifnya jalur yang di telusuri oleh Tim Sales, dan juga terkadang terjadinya pergantian Jalur cukup membuat Tim Sales kewalahan, yang seharusnya secara schedule, mengikuti jalur A tetapi dikarenakan perubahan tersebut salah satu tim sales harus melakukan kunjungan pada jalur E, sehingga kunjungan tersebut menjadi dua kali

dalam jangka waktu satu bulan, padahal dalam rute tersebut Tim Sales sudah ditetapkan untuk kunjungan ke toko-toko jalur tersebut setiap tiga minggu sekali dalam jangka waktu satu bulan.

## **1.2 Maksud dan Tujuan Magang**

Program Kegiatan Kerja Magang merupakan Persyaratan untuk kelulusan yang sudah ditetapkan oleh Universitas Multimedia Nusantara sebagai salah satu Syarat untuk kelulusan Sarjana (S1). Selama proses kerja magang yang diawali oleh memberikan *Curriculum Vitae (CV)* pada PT. Gonusa Prima Distribusi hingga dikontak dan di interview pada Human Resource Department dan di terima. Penulis mendapatkan berbagai wawasan dan pengalaman yang cukup luas mengenai Joint Visit dengan salah satu Tim Sales, melakukan observasi terhadap toko atau pun Salah satu Tim Sales yang ditemani, Closing mengenai Billing List serta mengecek Faktur dari Tim Sales yang akan dilakukan pada jalur keesokan harinya, mendata keluar masuknya barang yang akan dikirimkan, ataupun barang Retur atau (*Bad Stock*) yang dikembalikan dari Toko, ke Perusahaan. Sehingga penulis memiliki tujuan dan manfaat dalam proses kegiatan kerja magang, yaitu :

1. Wawasan, Ilmu dan pengalaman pada saat melakukan pemasaran dilapangan, apalagi Target Pemasaran merupakan Toko baik itu Retail, Semi-Grosir, ataupun Grosir
2. Mempelajari proses Penagihan Faktur, Closing Billing list, pengecekan Faktur, serta Opname
3. Persyaratan yang harus dipenuhi untuk kelulusan Sarjana (S1)
4. Observasi dan juga mempelajari pengalaman dalam dunia pekerjaan, melalui teori-teori yang sudah dipelajari pada saat di Universitas, dan dipraktekkan pada saat Eksekusi dalam dunia pekerjaan

## **1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang**

### **1.3.1 Waktu Kerja Magang**

Program Kegiatan Kerja Magang, merupakan salah satu persyaratan untuk kelulusan yang sudah di tetapkan oleh Universitas Multimedia Nusantara untuk Sarjana (S1). Program Kegiatan Kerja Magang ini memiliki peraturan untuk bekerja selama 3bulan, yang harus hadir dalam waktu

minimal **60 Hari Kerja**, dan **8 Jam per Hari** didalam perusahaan. Berikut merupakan point-point yang dilakukan selama Kegiatan Kerja Magang dilakukan yaitu:

1. Nama Perusahaan : PT. Gonusa Prima Distribusi DSO Tangerang
2. Bidang Usaha : Distributor FMCG
3. Alamat : Jalan PLP Curug No. 14, RT. 03/ RW. 03 Pandu Jaya, Curug, Kadu Jaya, Kec. Curug, Kabupaten Tangerang, Banten 15810
4. Pelaksanaan : 22 September 2022 – 22 Desember 2022
5. Waktu kerja : Senin-Sabtu, Jam 08:00 – 16:00
6. Posisi Magang : Sales Promotion Supervisor

### 1.3.2 Prosedur Kerja Magang

#### 1. Tahap Pelamaran

- a. Penulis mendapatkan Informasi Aplikasi **Jobstreet dan LinkedIn** serta dari kerabat mengetahui bahwa ada Lowongan di PT. Gonusa Prima Distribusi mengenai program Kegiatan Kerja Magang
- b. Penulis melakukan pengajuan kerja Magang pada Aplikasi **Jobstreet dan LinkedIn** dengan *Curriculum Vitae (CV)* pada waktu libur atau senggang, dan pada akhirnya dari pihak Human Resouce Department mengontak Penulis, untuk melakukan Interview pada waktu yang dijanjikan.
- c. Penulis melakukan pengajuan surat permohonan kerja Magang pada Universitas serta mengisi Form (KM-01) sebagai referensi dari pengajuan surat Permohonan kerja Magang tersebut, yang sudah ditanda tangani oleh Ketua Program Studi.

#### 2. Tahap Interview

- a. Penulis melakukan Interview dengan *Human Resource Department* pada waktu yang sudah ditentukan melalui via Video Call
- b. Penulis dinyatakan diterima untuk memulai kerja magang dan memulai pada tanggal 22, September 2022

#### 3. Tahap Praktif Kerja

- a. Penulis melaksanakan Kegiatan program Kerja Magang pada periode 22, September 2022 – 22, Desember 2022
- b. Penulis melakukan berbagai bimbingan yang diberikan oleh pihak Program Studi Management mengenai laporan yang akan dimasukan untuk persyaratan kelulusan pada Universitas Multimedia Nusantara.

- c. Penulis melakukan Sidang Magang sesuai dengan waktu yang sudah ditentukan oleh pihak Program Studi Manajemen di Universitas Multimedia Nusantara

#### 1.4 Sistematika Penulis

Dalam tahap penulisan laporan kegiatan kerja magang ini, terdapat sistematika yang harus ditaati dan dilakukan oleh penulis, yaitu :

##### **BAB I PENDAHULUAN**

BAB II ini menjelaskan mengenai latar belakang perusahaan PT. Gonusa Prima Distribusi, menjelaskan dari industry makanan dan minuman yang menjadi marak, sehingga banyak perusahaan baru yang muncul dikarenakan tingginya kebutuhan pada masyarakat.

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

BAB II ini menjelaskan mengenai gambaran umum pada perusahaan, atau Brand Profile dari PT. Gonusa Prima Distribusi, serta juga menjelaskan Visi dan Misi dari PT. Gonusa Prima Distribusi dari logo serta hal-hal lainnya yang berkaitan dengan perusahaan.

##### **BAB III Pelaksanaan Kerja Magang**

Pada BAB III, menjelaskan tentang, bagaimana proses melakukan pelaksanaan kegiatan kerja magang tersebut, dari jabatan, proses pekerjaan yang dilakukan, waktu masuk dan keluar, serta menceritakan inti dari tujuan kegiatan kerja magang tersebut

##### **BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada BAB IV ini, lebih menyatakan ke hasil kesimpulan dari pengalaman serta ilmu yang didapat dari perusahaan terhadap penulis, dan juga hasil proses pelaksanaan kerja magang tersebut, dan memberikan saran dari penulis untuk perusahaan atau penulis lainnya jika laporan ini dapat dijadikan referensi.