

BAB I

Latar Belakang

1.1 Latar Belakang

Hampir 3 tahun belakang dunia dihadapkan oleh wabah virus yang cukup mengerikan, wabah virus ini hampir menyerang seluruh kalangan dari bayi hingga lansia, dampak yang ditimbulkan oleh wabah virus ini cukup mengerikan. Tidak hanya berdampak pada kesehatan tetapi berdampak pada ekonomi dunia. Hampir semua orang yang mengalami virus ini mendapatkan penyakit yang cukup membahayakan dan tidak jarang banyak orang yang pada akhirnya menyerah pada penyakit ini sehingga harus menghembuskan nafas terakhir mereka. Dimulai dari gejala yang ringan hingga berat sehingga mengharuskan orang yang terkena virus ini terpaksa harus mengisolasi diri mereka kurang lebih 14 hari atau sampai mereka dinyatakan negatif covid-19 dan bahkan jika orang yang mengalami gejala yang parah mengharuskan mereka mendapatkan perawatan medis secepatnya karena dalam sekejap virus ini dapat menyerang tubuh dan melemahkan daya tahan tubuh yang menyebabkan kemungkinan terburuk yaitu kematian. Virus ini disebut dengan virus Corona Virus Disease 2019 atau biasa yang disebut COVID-19 yang disebabkan oleh SARS-CoV-2. Virus ini pertama kali ditemukan di Wuhan, China pada bulan Desember tahun 2019 yang perlahan-lahan mulai memasuki satu persatu negara akibat penyebaran yang begitu cepat hingga sekarang virus tersebut hidup berdampingan dengan manusia. Menurut World Health Organization (WHO) Virus ini disebabkan dari sebaran hewan kelelewar yang mampu menjangkit dari satu spesies ke spesies lainnya termasuk manusia hingga kini hampir seluruh dunia terkena dengan wabah virus Covid-19 hingga menyebabkan penuhnya rumah sakit dan tempat kesehatan lainnya hingga beberapa negara terpaksa membangun gedung khusus sebagai tempat pasien yang terkena covid-19 mengisolasi diri dan mendapatkan perawatan medis.

Strategi pemasaran, riset, dan penjualan di Synergy Wijaya Indonesia,
Sheren Damayanti, Universitas Multimedia Nusantara



SITUASI COVID-19 DI INDONESIA

Update 10 Juni 2022 Pukul 12.00 WIB

JUMLAH TERPAPAR COVID-19



UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Strategi pemasaran, riset, dan penjualan di Synergy Wijaya
Indonesia,
Sheren Damavanti. Universitas Multimedia Nusantara

Strategi pemasaran, riset, dan penjualan di Synergy Wijaya Indonesia,
Sheren Damayanti, Universitas Multimedia Nusantara

Penurunan ekonomi yang terjadi dimana-mana berdampak bagi pelaku bisnis termasuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Banyak UMKM yang terpaksa harus menutup usaha kecil mereka sampai para UMKM yang terkena dampak sampai menutup usaha mereka terpaksa dengan berat hati ikut memutuskan hubungan kerja mereka. Selama tahun 2020 berdasarkan hasil survei Asosiasi *Business Development Services* Indonesia (ABDSI) yang dilakukan untuk 6.405 pelaku UMKM di seluruh Indonesia yang 50% responden berada di pulau Jawa dan Bali sehingga sisa dari responden itu tersebar di seluruh Indonesia menyatakan bahwa mayoritas UMKM sebesar 36,7% mengatakan bahwa mereka merasakan dampak negatif dari pandemi corona yaitu tidak mendapatkan penjualan sama sekali, selanjutnya sebesar 26% mengatakan bahwa mereka mendapatkan penurunan lebih dari 60% penjualan, dan hanya sekitar 3,6% yang mengalami dampak positif dari pandemi covid-19 ini yaitu mendapatkan kenaikan penjualan.

Penurunan Penjualan Sektor UMKM Akibat Covid-19

Sumber : Asosiasi Business Development Services Indonesia, Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas), 13 April 2020



Gambar 1.2 Penurunan Penjualan UMKM karena Covid-19

Sumber : Asosiasi *Business Development Service* Indonesia

Hingga 2 tahun kemudian Covid-19 tetap masih hidup berdampingan dengan manusia dan beberapa keadaannya mulai mendapatkan perubahan. Hal ini disebabkan karena pada tahun 2020 banyak ilmuwan bahkan professor yang menguji vaksin untuk virus corona dan pada akhirnya dunia mendapatkan penemuan vaksin yang mampu membantu untuk mencegah dan memberantas penularan Covid-19. Pada saat ini vaksin untuk covid-19 telah mencapai vaksinasi massal ketiga kalinya, hal ini berupaya untuk terus dapat menjaga agar corona tidak semakin naik dan mudah menyebar terlebih banyak varian Covid-19 yang terus bermunculan dengan varian-varian baru lainnya. Karena seluruh dunia menetapkan vaksin sebagai syarat wajib dalam melakukan kegiatan seperti bekerja, berpergian melakukan transportasi umum, memasuki tempat wisata, dan kegiatan lainnya yang hampir seluruh kegiatan membutuhkan syarat vaksin untuk dapat melakukannya. Tentunya untuk mencegah virus corona, hal ini yang pada akhirnya membantu untuk melakukan perubahan positif pada ekonomi Indonesia. Evaluasi yang dilakukan Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan Kemenkes RI terhadap 71.455 tenaga kesehatan di DKI Jakarta yang meliputi perawat, bidan, dokter, teknisi, dan tenaga umum lainnya terbukti bahwa vaksin Covid-19 efektif menurunkan risiko terinfeksi Covid-19 dan mencegah mengurangi perawatan dan kematian bagi tenaga kesehatan.

Pada tanggal 23 Mei 2022 tercatat hanya terdapat 174 kasus baru yang muncul di Indonesia dimana dapat dikatakan bahwa kasus tersebut kasus yang cukup sedikit jika dibandingkan dengan kasus-kasus Covid-19 sebelumnya yang dapat mencapai ribuan hingga puluhan ribu kasus. Semakin meredanya virus corona di Indonesia menjadikan Indonesia hampir kembali menjadi normal dengan tetap melakukan protokol kesehatan, bahkan Presiden Indonesia saat ini bapak Jokowi menyatakan diperbolehkan melepaskan masker pada saat berada di *oudoor*. Walaupun belum sepenuhnya keadaan dapat pulih seperti dahulu tetapi keadaan yang hampir kembali normal cukup membantu para pelaku bisnis hingga Usaha Mikro Kecil dan Menengah

(UMKM). Banyak UMKM yang kembali untuk mencoba memulihkan kembali usaha mereka yang sempat berhenti untuk beroperasi dengan baik sebelumnya. Hal ini banyak disebabkan oleh berbagai faktor seperti penerapan wajib vaksin diseluruh Indonesia, lalu banyak orang-orang yang turut andil untuk mengatur jalannya ekonomi walaupun pandemi corona masih terus berdampak dengan manusia. Lalu beberapa faktor lainnya karena pemerintah dan masyarakat yang bekerjasama untuk memberantas virus Covid-19 ini dan peningkatan yang cukup tinggi pada peminatan masyarakat untuk kembali berbelanja secara *offline* maupun *online*.



Gambar 1.3 Statistik Penurunan Virus Covid-19

Sumber : JHU CSSE Covid-19 Data

Faktor yang menyebabkan peningkatan perekonomian juga disebabkan peningkatan kemauan masyarakat untuk membeli dari para Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Karena faktor masyarakat sudah lama tidak dapat membeli produk-produk saat pandemi corona karena adanya faktor keuangan yang ikut menurun terlebih jika orang tersebut sedang tidak mempunyai pemasukan atau pendapatan akibat dari pandemi virus corona tersebut yang menjadikan alasan utama orang tersebut tidak melakukan pembelian melainkan hanya membeli hal-hal yang merupakan kebutuhan saja. Seiring pulihnya ekonomi hampir pulih juga keadaan ekonomi masyarakat pribadi, terlihat jalanan Indonesia kembali dipadati oleh kendaraan-kendaraan umum hingga pribadi dimana alasan terpadatnya jalanan Indonesia karena faktor orang-orang yang sudah mulai melakukan Work From Office (WFO) dan aktivitas lainnya seperti peningkatan jumlah orang yang pergi ke mall dan tempat hiburan lainnya. Bertahannya ekonomi Indonesia dipengaruhi dari pengisian bahan bakar untuk kendaraan hingga kebutuhan lainnya untuk kendaraan, salah satunya merupakan oli yang menjadi salah satu kebutuhan kendaraan yang dibutuhkan untuk meningkatkan kualitas dan stamina kendaraan hingga meningkatkan kualitas mesin dalam kendaraan. Karena hal ini banyak pengguna kendaraan yang membeli oli sebagai pelumas untuk kendaraan mereka, Synergy Wijaya Indonesia merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang otomotif dan sebagai agen resmi dari PT. Petromitra Pasific Internusa pada bagian oli terutama oli kendaraan. Oli merupakan salah satu kebutuhan terpenting untuk kendaraan maka penjualan atas Oli ikut berdampak pada perubahan ekonomi di Indonesia, sebab sebelumnya pada saat virus corona sedang melanda sehingga hampir semua aktivitas dirumahkan orang-orang menjadi jarang untuk keluar dari rumah bahkan menggunakan kendaraan mereka untuk keluar juga hal yang sangat jarang sehingga penjualan untuk kebutuhan kendaraan seperti oli juga berdampak pada saat pandemi corona yang sedang marak-maraknya. Setelah mulai meredanya pandemi corona aktivitas diluar rumah kembali berjalan sehingga mengharuskan orang-orang untuk menggunakan kendaraan umum atau pribadi untuk

pergi melakukan aktivitas tersebut sehingga karena penggunaan kendaraan umum atau pribadi tersebut yang membuat pembelian oli atau bahan bakar untuk kendaraan kembali banyak peminatnya sehingga ekonomi dari bisnis atau UMKM oli dapat kembali meningkatkan pendapatan dan penjualan mereka.

Tahun 2022 merupakan tahun pandemi corona ini mulai mereda, terlihat aktivitas yang dulunya masih dirumahkan tetapi sekarang sudah hampir kembali terlihat normal. Bisnis-bisnis hingga UMKM telah melakukan sistem Work From Office WFO full atau Hybrid (Setengah WFH, setengah WFO). Sehingga penjualan pada oli untuk memenuhi kebutuhan peningkatan mesin mobil kembali meningkat sehingga pada saat pandemi Covid-19 mulai mereda perubahan peningkatan ekonomi yang dialami oleh UMKM juga banyak yang mengalami perubahan. Hal ini tentunya merupakan kabar yang baik sejak 2 tahun terakhir ini, hampir banyak pelaku bisnis yang terpaksa gulung tikar atau mengganti bisnis mereka agar mereka tetap bisa bertahan hidup dimasa yang sulit pada waktu itu. UMKM merupakan salah satu yang cukup dibutuhkan dan berperan hingga berkontribusi untuk memperbaiki roda ekonomi dan pendapatan di Indonesia. Menurut Kwartono (2013) UMKM merupakan unit usaha yang dikategorikan ke dalam skala mikro yang berupa jenis usaha dengan nilai kekayaannya Rp. 200.000.000. Nilai tersebut telah dihitung berdasarkan omset penjualan per tahun dari perusahaan tersebut. Sedangkan menurut Rudjito (2000) UMKM merupakan usaha mikro yang berskala kecil, walaupun mempunyai skala yang kecil bisnis tersebut mampu membantu roda perekonomian negara. Usaha mikro mampu membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat luas dan efek positif yang dihasilkan mampu membantu untuk meningkatkan devisa negara yang dibayarkan melalui pajak badan usaha. Dalam masa pandemi tentunya banyak UMKM yang mengalami kerugian serta keuntungan seperti UMKM Synergy Wijaya Indonesia. Maka UMKM perlu memikirkan upaya agar dapat mempertahankan UMKM mereka tersebut sehingga diperlukan nya strategi pemasaran, riset, dan penjualan yang baik karena pada saat pandemi para pelaku UMKM perlu memikirkan caranya karena pada saat pandemi

tidak ada seorang pun yang dapat memprediksi nya sehingga hanya dapat memikirkannya secara langsung pada saat pandemi Covid-19 tersebut sedang terjadi seperti memiikirkan strategi cara yang baru. Kerugian yang dialami oleh Synergy Wijaya Indoonesia mendapatkan kerugian yang cukup signifikan karena banyak pelanggan Synergy Wijaya Indonesia yang tidak melakukan pembelian ulang karena pelanggan mereka juga ikut terkena dampak akibat pandemi Covid-19 lalu ada yang terpaksa harus membayar telat karena terlalu banyak nya hutang yang menumpuk sehingga Synergy Wijaya Indonesia ikut terkena dampak karena harus membayar kepada *supplier* terlebih dahulu.

Latar belakang laporan magang ini dibuat oleh penulis berdasarkan pengalaman penulis saat melakukan kegiatan praktik kerja magang di Synergy Wijaya Indonesia. Penulis ditempatkan pada posisi Business Development Internship pada bagian Marketing. Penulis mendapatkan banyak ilmu mengenai cara menerapkan strategi pemasaran, riset, dan penjualan pada saat kegiatan praktik kerja magang berlangsung, maka dari itu judul laporan magang yang penulis buat yaitu “Strategi Pemasaran, Riset, dan Penjualan” penulis buat berdasarkan pengalaman penulis saat melakukan kegiatan praktik kerja magang di Synergy Wijaya Indonesia.

1.2 Maksud dan Tujuan Magang

Kegiatan Magang yang dilakukan bertujuan untuk bisa dapat mempersiapkan untuk nantinya masuk ke dalam dunia kerja, menerapkan pembelajaran selama proses perkuliahan berlangsung ke dalam kegiatan magang, mengambil ilmu yang diberikan oleh perusahaan untuk nantinya masuk ke dalam dunia kerja.

Kegiatan magang yang dilakukan di Synergy Wijaya Indonesia memberikan banyak ilmu untuk penulis, berikut merupakan beberapa tujuan magang:

1. Bertujuan untuk menambah ilmu baru mengenai cara belajar menjadi *business development*. Penulis mengerti seperti apa peran dalam *business*

development dan belajar dengan baik dalam *business development*. Penulis berharap dengan adanya peran *business development* para mahasiswa-mahasiswi yang akan melakukan proses magang atau terjun kedalam dunia pekerjaan dapat memahami dan mengetahui tujuan dari peran *business development*.

2. Memahami bagaimana caranya *personalize customer* dan apa yang sebenarnya dibutuhkan oleh customer. Menurut penulis, memahami cara untuk *personalize customer* merupakan hal yang cukup penting karena bertujuan untuk dapat mengetahui apa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh *customer*, tetapi disarankan untuk *personalize* hal yang hanya berkaitan dengan pekerjaan dan tidak menanyakan hal pribadi dari customer.
3. Memahami bagaimana caranya melakukan *research* dengan baik serta mengetahui apa permasalahan yang dialami customer serta membuat jalinan baik dengan klient. Menurut penulis, terlebih dahulu melakukan *research* merupakan awal yang cukup baik untuk memulai ketahapan berikutnya sehingga sebelum memulai sudah tahu apa yang harus dilakukan.
4. Menghadapi tantangan yang nyata dan susah sehingga mendorong untuk dapat berpikir lebih inovatif dan kreatif, melatih diri sendiri untuk menjadi orang yang disiplin dan bertanggung jawab dalam melaksanakan tugas. Saat menghadapi tantangan tersebut terus untuk belajar dan tidak mudah menyerah karena ini merupakan pembekalan pelajaran yang nantinya akan terjadi didalam dunia kerja.

1.3 Waktu dan Prosedur Magang

1.3.1 Waktu magang

Penempatan tempat kerja magang ini dilaksanakan di kantor Synergy Wijaya Indonesia dan di rumah karena masih adanya pandemi sehingga

dibagi menjadi *work from office* dan *work from home*, kantor PT Synergy Wijaya Indonesia tepatnya terletak di jalan Nenas raya Indonesia.56, RT / RW : 04/17 Cibodasari, 15138. Berlangsungnya kegiatan magang ini dilaksanakan dalam waktu kurang lebih 6 bulan atau 800 jam kerja yang dimulai dari tanggal 10 Januari 2022 sampai 17 Juli 2022. Jam kerja magang dimulai dari pukul 09.00 hingga 18.00 WIB.

1.3.2 Prosedur Magang

Kegiatan magang dibimbing oleh supervisor dan dosen pembimbing. Adapun peran para pembimbing magang adalah sebagai berikut:

1. Supervisor, merupakan senior yang bertugas untuk mengawasi dan membimbing cara bekerja sebagai *business development* di Synergy Wijaya Indonesia. Memberikan arahan dan informasi mengenai *task* sesuai dengan *jobdesc* yang harus dikerjakan selama kegiatan magang berlangsung. Membantu memberikan arahan dan bimbingan cara bekerja sebagai *business development* serta membantu untuk menyetujui daily task yang diisi pada website kampus merdeka Kemendikbud.
2. Dosen Pembimbing, merupakan pembimbing yang bertugas untuk membimbing dan membantu merevisi laporan magang. Dosen pembimbing yang memberikan arahan dalam kegiatan proses magang berjalan.

Kegiatan praktik kerja magang yang penulis ikuti berdasarkan prosedur yang diajukan oleh penulis, yaitu:

- a. Menyiapkan CV dan melakukan proses pelamaran terhadap Synergy Wijaya Indonesia.
- b. Dipanggil untuk proses interview oleh head marketing melalui whatsapp.
- c. Melakukan interview dengan head marketing melalui online.

- d. Mendapatkan informasi bahwa penulis telah diterima untuk melakukan kegiatan praktik kerja magang di Synergy Wijaya Indonesia.
- e. Datang ke kantor untuk melakukan tanda tangan kontrak dan diberikan pernyataan bahwa penulis telah diterima magang untuk Synergy Wijaya Indonesia.
- f. Memberikan pertanyaan dari perusahaan bahwa penulis telah diterima magang di Synergy Wijaya Indonesia untuk Universitas Multimedia Nusantara yang di *submit* melalui merdeka.co.id
- g. Melakukan kegiatan praktik kerja magang di Synergy Wijaya Indonesia secara *hybrid*.
- h. Melakukan bimbingan dengan dosen pembimbing magang untuk membantu melaksanakan magang dan pembuatan laporan kegiatan praktik kerja magang.
- i. Penulis telah menyelesaikan kegiatan praktik kerja magang di Synergy Wijaya Indonesia.
- j. Sidang kerja magang di Universitas Multimedia Nusantara.

1.4 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan kegiatan praktik kerja magang yang penulis tuliskan berjudul “Strategi Pemasaran, Riset, dan Penjualan di Synergy Wijaya Indonesia” disusun secara baik dan terdiri dari 4 bab dan setiap bab terdiri dari sub-sub pembahasan sebagai berikut:

1. BAB I PENDAHULUAN

Pada Bab 1 berisikan latar belakang, tujuan magang, hingga waktu dan prosedur magang.

2. BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada Bab 2 penulis mengisi terkait pembahasan mengenai sejarah singkat perusahaan, visi-misi perusahaan, struktur organisasi, dan landasan teori yang akan penulis gunakan untuk menyusun laporan kegiatan praktik kerja magang.

3. BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG

Pada Bab 3 penulis mengisi terkait definis yang diperankan oleh penulis sebagai peserta magang, pekerjaan yang dikerjakan selama proses kegiatan praktik kerja magang berlangsung, kendala hingga solusi saat penulis melakukan kegiatan praktik kerja magang.

4. BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Pada Bab 4 penulis mengisi terkait kesimpulan dan saran yang penulis dapatkan dan berikan selama penulis melakukan kegiatan praktik kerja magang di Synergy Wijaya Indonesia.

UMMN

UNIVERSITAS

MULTIMEDIA

NUSANTARA