

BAB I

PENDAHULUAN

N

1.1. Latar Belakang

Pada era globalisasi yang serba cepat ini, transportasi menjadi sebuah esensi khusus untuk pemenuhan kebutuhan baik perusahaan maupun pribadi. Seiring berjalannya waktu tak dapat dipungkiri bahwa industri otomotif terus berkembang bahkan sampai detik ini. Inovasi-inovasi yang dihadirkan sudah sangatlah banyak mulai dari desain bentuk, fitur baik keselamatan atau keamanan, efisiensi mesin, kebutuhan, bahkan sampai ke material untuk kenyamanan pengguna. Dilansir dari kompas.com, penjualan kendaraan di Indonesia sepanjang Januari hingga November telah mendekati target yaitu telah terjual sebanyak 942.499 unit dari 960.000 target penjualan. Apabila dibandingkan dengan tahun sebelumnya, telah terjadi peningkatan sebanyak 19,2 persen. Berdasarkan data tersebut peringkat teratas ada pada Toyota dengan total penjualan sebanyak 303.282 unit atau sebanyak dengan 32,2 persen, kemudian diikuti dengan Daihatsu sebanyak 19 persen atau setara dengan 178.850 unit, lalu Honda dengan 118.638 unit atau sebanyak 12,6 persen, Mitsubishi dengan penjualan sebanyak 88.239 Unit atau setara dengan 9,4 persen dan Suzuki sebagai penutup 5 besar dengan total penjualan 80.418 unit atau sebesar 8,5 persen.

Salah satu merk otomotif terkenal yang sudah ada di pasar otomotif selama puluhan tahun adalah Suzuki. Perusahaan otomotif yang berpusat di Hamamatsu, Jepang ini merupakan salah satu perusahaan yang didirikan pada tahun 1909 dengan nama awal *Suzuki loom works* dengan produk berupa alat tenun dan dijalankan selama 30 tahun. Pada awal 1937, Suzuki memproduksi prototipe mobil kecil pertamanya dengan spesifikasi mesin 4 silinder 4 tak dan berpendingin cairan. Rencana Suzuki terpaksa dihentikan ketika perang dunia terjadi dan mobil sipil dianggap sebagai komoditas *non-essential*. Setelah perang

berakhir, Suzuki kembali memproduksi alat tenun hingga pada 1951 pasar katun kolaps. Pada 1952 Suzuki membuat motor pertamanya yang dinamakan dengan

power free dikarenakan dengan kebutuhan masyarakat akan kendaraan handal dan terjangkau. Sebanyak 6000 unit telah diproduksi oleh Suzuki pada tahun 1954 dan kemudian Suzuki mengubah namanya menjadi Suzuki Motor co., ltd. Beranjak waktu berlalu Suzuki sudah meraih banyak prestasi dengan produk produk yang menjangkau pasar luas dan juga mengikuti beberapa kompetisi seperti MotoGP yang meraih kemenangan pada tahun 2021.

Salah satu perusahaan yang mengambil Suzuki sebagai produk utamanya adalah PT Restu Mahkota Karya (RMK). PT RMK merupakan sebuah perusahaan otomotif yang menjadi main *showroom* Suzuki pada area Jabodetabek dan Banten. hingga saat ini sudah banyak terdapat cabang *showroom* Suzuki dari PT RMK antara lain Rangkasbitung, Regasdengklok, Cibadak, Cikampek, Ciledug, Cilegon, Purwakarta, Padeglang, Kebon Jeruk, Karawang, Karawaci, dan Cimangis. Pada sebuah perusahaan barang dan jasa, tentu saja dibutuhkan *sales* sebagai pion utama sebagai penggerak perusahaan. *Sales* dapat dibilang sebagai proses menjual produk atau layanan kepada konsumen dengan tujuan untuk mencapai target penjualan dan meningkatkan pendapatan perusahaan, sehingga peran *sales* pada PT Restu Mahkota Karya dapat disimpulkan adalah bertugas untuk melakukan penjualan terhadap produk yang sudah disediakan. Pada PT Restu Mahkota Karya sendiri, *sales* bukan merupakan karyawan, namun sebagai mitra dimana peran dan tugas yang dijalani sama sebagai *sales* yaitu melakukan penjualan dan pemasaran terhadap produk dari kendaraan roda 4 dengan merk Suzuki. Permasalahan atau tantangan yang dihadapi sebagai *sales* antara lain adalah banyaknya kompetitor baik antara *sales* maupun antara pabrikan kendaraan, kemudian juga ketidakpastian dari pelanggan, lalu *sales* juga harus menghadapi perubahan dinamika pasar yang cenderung tidak pasti dan yang terakhir adalah target penjualan yang tinggi.

Pada tahun 2023 ini pula program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) kembali diadakan dimana salah satu program yang dipilih oleh penulis adalah Magang dan Studi Independen Bersertifikat (MSIB). Program MSIB berupa magang yang mengharuskan mahasiswa untuk terlibat langsung dalam

aktivitas internal institusi tempat magang. yang akan didapatkan oleh penulis dari program ini antara lain adalah Keberlanjutan karir Peluang yang lebih besar untuk diterima sebagai karyawan di tempat magang, Keterlibatan langsung dan mendalam Pengalaman kerja yang berharga untuk digunakan setelah lulus dari Universitas, Gambaran nyata dunia bekerja Pengetahuan tentang praktik terbaik dalam Industri dan Sektor yang diminati, Bangun dan perluas koneksi Jaringan dan hubungan dalam industri tempat magang. Pada kesempatan ini pula penulis melamar pada PT Restu Mahkota Karya.

Penulis tertarik untuk mengamati pembelian mobil niaga karena kebanyakan mobil yang terjual pada PT Restu Mahkota Karya adalah mobil mobil terkait kebutuhan niaga. Hal ini juga didukung data penjualan dari kontan.co.id. Dilansir dari kontan.co.id, sebanyak 90.003 unit mobil niaga sudah terjual sepanjang Januari hingga Desember 2022. Penulis menilai hal tersebut cukup menarik dengan persenan *market share* sebanyak 9 persen. Peningkatan kendaraan niaga cukup signifikan dibandingkan dengan tahun 2021 yaitu sebanyak 160.838 unit(kompas.id).

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Program kerja magang dilakukan sebagai persyaratan untuk kelulusan Sarjana (S1) pada Universitas Multimedia Nusantara. Proses dimulai dengan pengiriman *Curriculum Vitae (CV)* pada PT Restu Mahkota Karya, kemudian setelah dikontak oleh *Human Resource Department* PT RMK, interview dilakukan. Penerimaan dilakukan setelah memenuhi kualifikasi dan negosiasi yang disediakan PT RMK. Pada magang yang telah dijalankan pada divisi *Sales* penulis mendapatkan banyak pandangan baik dalam bidang marketing, maupun operasional. Dengan demikian penulis memiliki manfaat dan tujuan kegiatan magang sebagai berikut:

1. Wawasan dalam melakukan pemasaran secara langsung, penggunaan promosi, dan perhitungan simulasi kredit.
2. Mempelajari proses pengadaan pameran otomotif.
3. pemenuhan persyaratan kelulusan sarjana (S1)

4. Observasi proses proses yang ada dalam sebuah *showroom* kendaraan.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Salah satu persyaratan untuk lulus sarjana (S1) yang telah ditetapkan oleh Universitas Multimedia Nusantara merupakan program kerja kegiatan magang yang dilaksanakan selama 800 jam. Program kegiatan kerja magang ini memiliki ketentuan bekerja hingga 6 Juni 2023. Berikut lampiran poin poin yang dilakukan selama pelaksanaan kegiatan kerja magang:

1. Nama Perusahaan : PT. Restu Mahkota Karya
2. Bidang Usaha : *showroom* Mobil
3. Alamat : Jl. Glugur Bypass Mandala, Central Kaduagung, Rangkasbitung, Lebak Regency, Banten 42312
4. Pelaksanaan : 31 Januari 2023 – 6 Juni 2023
5. Waktu kerja : Senin-Sabtu, Jam 08:00 – 17:00
6. Posisi Magang : *Sales Representative*