

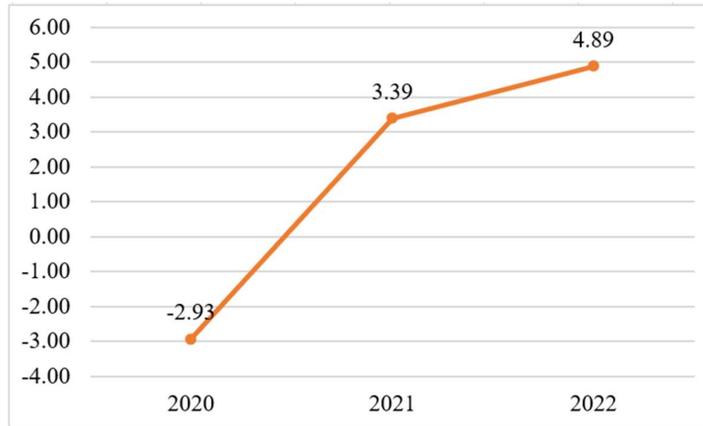
BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri manufaktur memiliki peranan yang penting dalam pertumbuhan ekonomi. Industri tersebut memiliki kekuatan berupa proses produksi yang menciptakan suatu barang yang *tradeable* atau bisa diperjualbelikan (Silalahi, 2014). Sifat barang yang *tradeable* ini akan mampu menciptakan pergerakan rantai nilai dari produsen hingga ke tangan konsumen akhir. Maksudnya, berbagai aktivitas rantai nilai mulai dari produksi, distribusi, penjualan, pemasaran, konsumsi, dan lainnya akan tercipta berkat keberadaan barang *tradeable*. Berbagai aktivitas rantai nilai tersebut berakibat pada peningkatan pendapatan industri yang berdampak pada semakin luasnya lapangan pekerjaan dan peningkatan produk domestik bruto (PDB).

Saat ini, industri manufaktur sedang mengalami perkembangan yang sangat pesat. Hal ini dikarenakan, pelaku bisnis dalam industri manufaktur terus berkomitmen dalam meningkatkan produktivitas perusahaan dalam rangka memenuhi kebutuhan produk baik di dalam negeri maupun di pasar global. Selain itu, kemunculan perkembangan industri 4.0 yang identik dengan penggunaan internet serta teknologi canggih juga berkontribusi dalam meningkatkan perkembangan industri manufaktur karena mampu meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses bisnis dalam industri tersebut (Harahap *et al*, 2023). Perkembangan industri manufaktur yang semakin pesat dibuktikan oleh peningkatan laju pertumbuhan produk domestik bruto industri manufaktur di Indonesia hingga tahun 2022 oleh Badan Pusat Statistik yang termuat dalam gambar di bawah ini:



Gambar 1. 1 Laju Pertumbuhan Produk Domestik Bruto Industri Manufaktur Di Indonesia 2020- 2022

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2023

Berdasarkan gambar di atas, dapat diketahui bahwa laju pertumbuhan produk domestik bruto industri manufaktur di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan mulai tahun 2020 hingga 2022. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa industri manufaktur di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup pesat. Meskipun sempat berada pada tingkat yang rendah hingga -2,39 dikarenakan oleh efek pandemi Covid-19. Namun, industri manufaktur di Indonesia mampu meningkatkan perkembangannya setelah pandemi Covid-19 berakhir hingga mencapai tingkat produk domestik bruto setinggi 4,89 pada tahun 2022.

Industri kabel menjadi salah satu jenis industri manufaktur yang turut mengalami perkembangan pesat. Hal ini dikarenakan Tingkat Komponen Dalam Negeri dari produk kabel beserta berbagai produk turunannya berada pada tingkat yang sangat tinggi. Akibatnya semakin banyak pihak yang membutuhkan produk kabel sehingga pelaku bisnis dalam industri kabel dituntut untuk terus mampu meningkatkan produktivitas perusahaan. Kondisi tersebut memberikan dampak pada peningkatan produktivitas industri kabel di Indonesia. Selain itu, Kementerian Perindustrian Republik Indonesia (2022) juga menyebutkan bahwa Indonesia memiliki 54 pabrik kabel yang memproduksi kabel listrik dengan kapasitas produksi 450.000 ton untuk kabel tembaga dan 250.000 ton kabel aluminium. Seiring dengan tingginya kapasitas produksi pabrik kabel di

Indonesia, maka akan mampu menunjang peningkatan produktivitas industri kabel di Indonesia.

PT Karya Mega Sarana (KAMESA) merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang memproduksi kabel dengan wilayah operasional di Indonesia. Perusahaan tersebut berkomitmen untuk terus mampu meningkatkan pertumbuhan perusahaan agar mampu memberikan kontribusi bagi perkembangan industri manufaktur di Indonesia, khususnya dalam lingkup industri kabel. Sebagai upaya untuk meningkatkan pertumbuhan perusahaan, PT Karya Mega Sarana terus berupaya untuk menjalankan kegiatan pemasaran dengan lebih optimal.

Secara umum, pemasaran merupakan suatu kegiatan yang mampu menunjang pencapaian dengan pemanfaatan pemasar dalam menentukan kebutuhan konsumen dalam rangka mencapai tujuan perusahaan (Bowo, 2023). Keberadaan aktivitas pemasaran memiliki peranan yang penting bagi perusahaan. Dalam hal ini, tanpa pelaksanaan aktivitas pemasaran, maka suatu perusahaan tidak dapat bertumbuh.

Pentingnya peran pemasaran bagi perusahaan menjadikan PT Karya Mega Sarana terus berupaya untuk mengoptimalkan pelaksanaan aktivitas pemasaran. Perusahaan tersebut melakukan aktivitas pemasaran dalam rangka memenuhi kebutuhan konsumen dan pelanggan sehingga mampu meningkatkan stabilitas *income* dan profit. Dengan demikian, PT Karya Mega Sarana dapat terus bertumbuh dan mampu memberikan kontribusi yang positif bagi perkembangan industri kabel di Indonesia.

PT Karya Mega Sarana dipilih sebagai tempat untuk melakukan kegiatan karena perusahaan minat penulis pada industri manufaktur dan ingin mengetahui lebih dalam tentang industri kabel. Alasan lainnya, perusahaan tersebut melakukan berbagai kegiatan manajemen mulai dari produksi, pemasaran, rantai pasok, dan lainnya sehingga sesuai dengan program studi yang sedang dijalani oleh penulis. Selain itu, pemasaran dipilih sebagai bidang kerja yang digeluti oleh penulis selama program MBKM Magang Perusahaan berlangsung dikarenakan pemasaran atau *marketing* adalah bidang yang selaras dengan penjurusan penulis, selain itu pemasaran juga menjadi salah satu cabang

manajemen yang berperan penting bagi kelangsungan perusahaan sehingga patut untuk dipelajari. Pada program MBKM ini, penulis melakukan pekerjaan di bidang pemasaran pada divisi *marketing* PT Karya Mega Sarana.

1.2 Tujuan dan Manfaat MBKM Magang Perusahaan

Dalam paparan berikut, penulis akan menguraikan tujuan dan manfaat pelaksanaan program MBKM Magang Perusahaan yang diperoleh penulis:

1.2.1 Tujuan

Tujuan kegiatan MBKM Magang Perusahaan bagi penulis adalah:

- 1) Mendapatkan pengalaman dan memperluas pengetahuan serta keterampilan di divisi Marketing PT Karya Mega Sarana.
- 2) Mengembangkan keterampilan sosial dan profesional.
- 3) Menguji keterampilan penulis yang telah dipelajari pada perkuliahan dan memperoleh pengalaman praktis dalam menghadapi situasi dunia kerja yang sebenarnya.

1.2.2 Manfaat

Manfaat kegiatan MBKM yang dirasakan oleh penulis adalah:

- 1) Meningkatkan keterampilan dan pengalaman kerja yang dapat meningkatkan daya saing di dunia kerja.
- 2) Memperluas jaringan profesional dengan mendapatkan pengalaman langsung di industri kabel terutama di bidang Marketing.
- 3) Memberikan kesempatan untuk menguji kemampuan dan keterampilan yang telah dipelajari di kampus.
- 4) Membantu penulis memilih jalur karir yang tepat setelah lulus.
- 5) Memperoleh kesempatan bagi penulis untuk mendapatkan pekerjaan di perusahaan tempat magang.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan

Sebelum penulis melakukan magang di PT Karya Mega Sarana, penulis menjalani proses rekrutmen yang terdiri dari beberapa tahapan. Berikut adalah tahapan yang penulis jalani:

- 1) **Melakukan KRS:** Penulis melakukan KRS pada situs my.umn.ac.id dengan memilih MBKM Track 1 yang nantinya akan di konversi menjadi 20 sks mata kuliah.
- 2) **Mencari informasi magang:** Penulis mencari informasi mengenai kesempatan magang di perusahaan pada halaman situs pencarian magang seperti glints, JobStreet, linkedin, dan lainnya.
- 3) **Mengajukan lamaran:** Setelah menemukan kesempatan magang yang sesuai dengan minat dan kualifikasi penulis, penulis mengajukan lamaran secara online dengan mengirimkan surat lamaran dan CV melalui *email* yang telah ditentukan oleh perusahaan.
- 4) **Mendapatkan panggilan:** Penulis mendapatkan panggilan dari PT Karya Mega Sarana melalui *email* pada 23 Januari 2023 untuk di seleksi lebih lanjut.
- 5) **Seleksi administrasi:** Pada tahap ini, tim HR PT Karya Mega Sarana mengevaluasi lamaran yang masuk untuk memastikan kesesuaian kualifikasi dan persyaratan yang dibutuhkan oleh perusahaan.
- 6) **Wawancara:** Setelah berhasil melewati seleksi administrasi, penulis diundang untuk mengikuti wawancara dengan tim HR dan *user*. Wawancara dilakukan untuk menilai kecocokan penulis dengan perusahaan dan posisi yang ditawarkan, serta memahami motivasi dan minat penulis dalam magang.
- 7) **Pengumuman hasil:** Setelah melalui wawancara, penulis menerima pengumuman melalui *email* mengenai keputusan perusahaan, yang menyatakan bahwa penulis berhasil lolos dan diterima sebagai Marketing Intern di PT Karya Mega Sarana serta penulis mendapatkan Surat Keterangan Magang dari pihak PT Karya Mega Sarana yang ditanda tangani langsung oleh HR disertai cap perusahaan pada tanggal 27 Januari 2023.
- 8) **Membuat Cover Letter:** Setelah penulis diterima pada perusahaan PT Karya Mega Sarana, penulis segera membuat *cover letter* pada situs merdeka.umn.ac.id sebagai syarat melakukan MBKM Magang Perusahaan Track 1

Setelah menjalani berbagai proses rekrutmen ini, penulis resmi bergabung sebagai Marketing Intern di PT Karya Mega Sarana dan memulai magang sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan.

Penulis menjalani magang di divisi *marketing* pada PT Karya Mega Sarana selama kurang lebih 800 jam kerja. Secara umum, jam kerja magang adalah dari pukul 08.00 hingga pukul 17.00 yang mana pada hari Senin hingga Selasa penulis melakukan kerja secara WFO (*Work from office*) dan Rabu hingga Jumat penulis melakukan kerja secara WFH (*Work from Home*) dengan jam kerja yang fleksibel, biasanya pada pukul 07.00 hingga pukul 20.00 yang nantinya tugas akan diberikan oleh *supervisor* melalui *e-mail* atau *chat* melalui *WhatsApp*. Pada hari Sabtu, atas permintaan penulis, penulis menerima pekerjaan tambahan dari *supervisor* dengan jam kerja yang fleksibel, biasanya dari pukul 07.30 hingga 20.00. Selama melaksanakan magang di PT Karya Mega Sarana, tugas utama penulis meliputi:

- 1) Memeriksa *Purchase Order*
- 2) Membuat *Price Quotation Report*
- 3) Membuat *Sales Order*
- 4) Memeriksa dokumen-dokumen yang tercantum dengan benar dan tidak ada kekeliruan.

Selain tugas utama, penulis juga diberikan kesempatan untuk mengikuti rapat tim. Penulis juga diberikan tugas tambahan yang bersifat administrasi seperti membuat surat kuasa, *warranty statement*, surat izin manufaktur, dll.

Dalam hal prosedur kerja, penulis menyelesaikan tugas sesuai batas waktu yang telah ditentukan, serta melakukan koordinasi dengan *supervisor* atau tim terkait jika diperlukan. Setelah menyelesaikan tugas, penulis melaporkan hasil pekerjaan kepada *supervisor* untuk ditinjau lebih lanjut dan melakukan revisi jika diperlukan. Jika penulis perlu mengajukan izin atau menginformasikan ketidakhadiran, penulis menghubungi *supervisor* melalui *chat WhatsApp*.

Dengan mengikuti waktu dan prosedur kerja magang yang telah diatur ini, penulis dapat memastikan pekerjaan yang diberikan diselesaikan dengan

efektif dan efisien serta menjaga komunikasi yang baik dengan *supervisor* dan tim selama magang berlangsung.



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA