



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, 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

Pada saat ini perkembangan di dunia bisnis sangatlah pesat, terlebih diikuti juga dengan perkembangan teknologi yang terus mengikuti kemajuan zaman. Perusahaan dituntut untuk selalu melakukan inovasi ditengah persaingan bisnis yang semakin ketat. Salah satunya yaitu di bidang bisnis industri. Setiap negara berusaha untuk meningkatkan kualitas industri sebagai salah satu cara untuk menunjang proses produksi di dalamnya. Di negara berkembang industri bisnis dibidang jasa dan manufaktur sudah mulai memanfaatkan kemajuan teknologi sebagai upaya untuk mencapai proses produksi yang efektif dan efisien. Perusahaan jasa adalah unit usaha yang kegiatannya yakni memproduksi produk yang tidak berwujud (jasa), dan dengan tujuan akhir yaitu memperoleh laba dan keuntungan. Secara garis besar, perusahaan jasa dapat diartikan sebagai perusahaan yang menjual jasa yang diproduksinya, dimana jasa yang dihasilkan bertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan bisa mendapatkan keuntungan bagi perusahaan. Sedangkan perusahaan manufaktur adalah suatu cabang industri yang mengaplikasikan peralatan sebagai bagian untuk melakukan transformasi atau memproses bahan mentah menjadi barang jadi. Tidak hanya itu, perusahaan manufaktur juga memproses bahan setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah yang besar. Upaya ini melibatkan semua proses antara yang dibutuhkan untuk diproduksi dan integrasi antar komponen dalam suatu produk.

Industri atau perusahaan manufaktur menghasilkan produk- produk yang beragam contohnya pakaian/ tekstil, elektronika, makanan dan lain sebagainya. Kedua industri tersebut (industri jasa dan manufaktur) memanfaatkan penggunaan teknologi untuk mendukung proses produksi.

Seperti yang sudah dijabarkan sebelumnya bahwa kemajuan teknologi turut menyebabkan persaingan bisnis yang tak bisa dihindarkan. Oleh sebab itu dunia pemasaran dewasa ini selain harus bersifat *customer oriented* juga harus bersifat *competititon oriented*. Industri berupaya untuk memenuhi permintaan dari konsumennya. Industri menggunakan teknologi serta pengetahuan dalam melakukan proses produksi, dimana hasil produksi tersebut digunakan untuk menunjang kebutuhan konsumennya. Dalam hal ini, setiap negara berusaha untuk terus meningkatkan dan mengembangkan industrinya, mengingat industri memiliki peran dalam pemenuhan kebutuhan dari sisi ekonomi. Namun, pada saat ini masih terdapat berbagai permasalahan didalam dunia industri khususnya di negara berkembang, diantaranya :

1. Komponen atau infrastruktur. Industri yang terdapat di negara berkembang seringkali mengalami permasalahan dari sisi infrastruktur. Di dalam sebuah industri komponen atau infrastruktur merupakan hal yang penting untuk menunjang proses produksi. Industri yang memiliki komponen atau infrastruktur yang kurang memadai bisa menyebabkan terhambatnya proses produksi. Sedangkan pada era ini, segala sesuatunya dituntut untuk terus melakukan inovasi, tidak terkecuali di bidang industri namun karena munculnya permasalahan ini, maka akan menghambat pula proses inovasi.

2. Ketidakseimbangan antara impor dan ekspor. Seringkali sebuah negara masih memiliki ketergantungan dengan negara lain contohnya untuk bahan baku, sehingga mengharuskan untuk melakukan impor. Hal tersebut dilakukan karena kurangnya ketersediaan sumber daya yang dibutuhkan untuk memproduksi barang dan jasa.
3. Ekonomi yang tidak stabil. Permasalahan ekonomi yang terjadi bisa berdampak dalam berkembangnya suatu industri. Perkenoomian yang tidak stabil menyebabkan nilai investasi menjadi turun, ketidakpastian harga (tentunya berdampak ke harga bahan baku komoditi).

Sector industri merupakan sector utama dalam perekonomian Indonesia, dimana industri- industri tersebut menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Tidak hanya industri lokal (dalam negeri) saja, namun terdapat industri- industri asing yang berdiri di Indonesia. Infrastruktur merupakan komponen yang penting. Karena sudah memiliki infrastruktur yang memadai serta penggunaan teknologi, Indonesia menjadi incaran industri- industri asing. Mereka berusaha untuk membangun industrinya di Indonesia, terbukti banyak sekali perusahaan dari negara asing yang mendirikan usahanya di Indonesia. Salah satu industri yang sedang berkembang di Indonesia yakni industri yang bergerak di bidang manufaktur. Berbagai macam industri manufaktur baik dari dalam negeri maupun asing. Perusahaan manufaktur dibidang mesin atau lebih dikenal dengan *general trading*. PT. Jabaku Karaba Technologies merupakan perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur mesin. Perusahaan ini menghasilkan produk berupa mesin, dimana mesin tersebut menjadi kebutuhan bagi perusahaan lain. (B2B) dalam proses produksinya.

Tujuan penulis PT Jabaku Karaba Technologies sebagai tempat magang karena divisi pemasarannya yang bergerak dibidang robotic manufaktur dan juga otomasi membuat tertarik untuk mencoba melakukan praktik kerja magang untuk mencoba yang bertujuan memperluas wawasan dibidang industri. Dalam proses bisnisnya divisi marketing pada PT. Jabaku Karaba Technologies memiliki beberapa kendala dalam hal pemasaran, hal tersebut mempengaruhi performa perusahaan dan menjadi tantangan bagi perusahaan untuk membuat strategi guna mengembalikan performa perusahaan. Dalam proses bisnis yang berjalan hal yang perlu di perhatikan oleh PT. Jabaku Karaba Technologies adalah *customer relationship* dan *personal selling*. *Personal Selling* ialah sarana yang tepat digunakan bagi perusahaan yang memiliki segmentasi pasar B2B (*Business to Business*) untuk perusahaan yang menjual produk yang rumit dan bernilai tinggi, seperti PT. Jabaku Karaba Technologies yang bergerak dalam bidang robotic dan automasi.

Pentingnya divisi pemasaran perusahaan harus dapat diperhatikan lebih karena dalam proses bisnis divisi *marketing* merupakan ujung tombak untuk keberlangsungan jalannya perusahaan. Penulis tertarik untuk melakukan praktik kerja magang di PT. Jabaku Karaba Technologies untuk merasakan langsung pengalaman yang dihadapi sebagai marketers.

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

1.2 Tujuan Kerja Magang

Maksud dan tujuan kerja magang, praktik kerja magang yang dilakukan oleh penulis sebagai salah satu syarat penulisan dari Universitas Multimedia Nusantara yang dapat dilaksanakan pada Semester VII atau Semester VIII. Selain dari kewajiban tersebut, penulis juga sangat antusias tentang bagaimana kondisi kerja sesungguhnya, penulis juga mendapatkan pengalaman dan tantangan untuk menyelesaikan masalah – masalah pada dunia kerja, sehingga penulis dapat beradaptasi dengan cepat dalam dunia kerja sesungguhnya untuk kedepannya. Dalam praktik kerja magang penulis juga selalu menampilkan performa yang sangat baik atau maksimal sehingga penulis dapat berkontribusi terhadap perusahaan yang telah memberikan kesempatan magang kepada penulis sehingga mencapai target yang telah ditentukan.

Tentu penulis telah banyak belajar dan menuntut ilmu di perkuliahan yang telah dijalani VII Semester. Dalam kesempatan praktik kerja magang ini, penulis memiliki kesempatan lebih untuk mengaplikasikan teori – teori yang telah dipelajari penulis selama perkuliahan sehingga memudahkan penulis dalam melakukan pekerjaan yang dijalani selama praktik kerja magang. Sebagai contoh, bagaimana *digital marketing* sangat mempengaruhi pemasaran atau promosi untuk meningkatkan *awareness* pada suatu perusahaan.

Dalam praktik kerja magang ini, telah mendapatkan pengalaman bagi penulis khususnya cara memasarkan suatu produk kepada setiap calon *customers* hingga cara bagaimana berkomunikasi layaknya seorang *marketing* yang *professional*. Penulis juga diberikan kesempatan untuk berkomunikasi langsung

dan dapat menjalin hubungan dengan *customers* dari perusahaan, sehingga mendapatkan pelajaran bagi penulis khususnya bagaimana cara mempertahankan *customers* dari perusahaan.

1.3 Waktu dan Prosedur Kerja Magang

1.3.1 Waktu Kerja Magang

Program kerja magang yang dilaksanakan penulis selama 60 hari atau 3 bulan (asumsi 1 minggu = 5 hari), sesuai dengan ketentuan yang dibuat oleh Universitas Multimedia Nusantara. Dalam sehari melakukan pekerjaan dengan ketentuan jam perkantoran dari pukul 08.00 hingga 17.00 atau setara dengan 9 jam. Praktik kerja magang yang dimulai pada tanggal 22 Agustus 2016 hingga 24 November 2016.

Pelaksanaan Kegiatan Kerja Magang adalah sebagai berikut :

Nama Perusahaan : PT. Jabaka Karaba Technologies

Alamat : Kawasan Industri Jababeka II Blok KK No.
3F,

Ruko Gardenia Blok F No. 3 Cikarang
17530
Indonesia

Waktu Pelaksanaan : 22 Agustus 2016 – 24 November 2016

Waktu operasional : Senin – Jumat, Pukul 08.00 – 17.00 WIB

Posisi Magang : *Marketing Division*

1.3.2 Prosedur Kerja Magang

Prosedur kerja magang yang dilaksanakan oleh penulis di PT Jabaku Karaba Technologies sesuai ketentuan yang berlaku di Universitas Multimedia Nusantara :

1. Tahap Pengajuan

- a. Mahasiswa mengajukan permohonan dengan mengisi formulir 4 pengajuan kerja magang sebagai acuan pembuatan Surat Pengantar Kerja Magang yang ditujukan kepada perusahaan yang dimaksud yang ditandatangani oleh Ketua Program Studi.
- b. Surat Pengantar dianggap sah apabila dilegalisir oleh Ketua Program Studi.
- c. Ketua Program Studi menunjuk seorang dosen Program Studi yang bersangkutan sebagai pembimbing Kerja Magang.
- d. Mengajukan usulan tempat kerja magang kepada Ketua Program Studi.
- e. Menghubungi calon perusahaan tempat kerja magang kepada Ketua Program Studi dengan dibekali Surat Pengantar Kerja Magang.
- f. Kerja Magang dimulai apabila telah menerima surat balasan bahwa yang bersangkutan diterima Kerja Magang pada perusahaan yang dimaksud yang ditujukan kepada Koordinator Magang.

- g. Memperoleh Kartu Kerja Magang, Formulir Kehadiran Kerja Magang, Formulir Realisasi Kerja Magang, dan Formulir Laporan Penilaian Kerja Magang.

2. Tahap Pelaksanaan

- a. Sebelum melaksanakan kerja magang, mahasiswa diwajibkan untuk menghadiri perkuliahan Kerja Magang yang diwajibkan sebagai pembekalan. Pada perkuliahan Kerja Magang, diberikan materi kuliah yang bersifat petunjuk teknis kerja magang dan penulisan laporan kerja magang, termasuk didalamnya perilaku mahasiswa di perusahaan.

Adapun rincian materi kuliah adalah sebagai berikut:

Pertemuan 1: Sistem dan prosedur kerja magang, perilaku dan komunikasi mahasiswa dalam perusahaan.

Pertemuan 2: Struktur organisasi perusahaan, pengumpulan data (sistem dan prosedur administrasi, operasional perusahaan, sumber daya); analisis kelemahan dan 5 keunggulan (sistem, prosedur, dan efektivitas administrasi serta operasional, efisiensi penggunaan sumber data, pemasaran perusahaan, keuangan perusahaan).

Kerja Magang dilaksanakan dengan pembimbing lapangan yaitu Ibu Maria Ratri Harjanto selaku *senior marketing*.

- b. Mengikuti seluruh peraturan yang berlaku di PT Jabaku Karaba Technologies

- c. Melakukan pekerjaan minimal di satu bagian tertentu di perusahaan sesuai dengan bidang studinya. Tugas yang diberikan oleh Pembimbing Lapangan di perusahaan dituntaskan atas dasar teori, konsep dan pengetahuan yang diperoleh di perkuliahan.
- d. Pembimbing Lapangan memantau dan menilai kualitas dan usaha kerja magang.
- e. Dalam menjalani proses kerja magang, Koordinator Kerja Magang beserta Dosen Pembimbing Kerja Magang memantau pelaksanaan kerja magang dan berusaha menjalin hubungan baik dengan perusahaan. Pemantauan dilakukan baik secara lisan maupun tertulis.

3. Tahap Akhir

- a. Setelah Kerja Magang di PT Jabaku Karaba Technologies selesai, temuan serta aktivitas yang dijalankan selama kerja magang dituangkan dalam laporan kerja magang dengan bimbingan Dosen Pembimbing Kerja Magang.
- b. Laporan Kerja Magang disusun sesuai dengan standar format dan struktur Laporan Kerja Magang Universitas Multimedia Nusantara.
- c. Dosen pembimbing memantau laporan final sebelum mengajukan permohonan ujian kerja magang. Laporan Kerja Magang harus mendapatkan pengesahan dari Dosen Pembimbing dan diketahui oleh Ketua Program Studi. Laporan

Kerja Magang diserahkan kepada Pembimbing Lapangan dan meminta Pembimbing Lapangan mengisi formulir penilaian pelaksanaan kerja magang.

- d. Pembimbing Lapangan mengisi formulir kehadiran kerja magang terkait dengan kinerja mahasiswa selama melaksanakan kerja magang.
- e. Hasil penilaian yang sudah diisi dan ditandatangani oleh Pembimbing Lapangan di perusahaan dan surat keterangan yang menjelaskan bahwa yang bersangkutan telah menyelesaikan tugasnya, dikirimkan secara langsung kepada Koordinator Magang.
- f. Setelah melengkapi persyaratan ujian kerja magang, Koordinator kerja magang menjadwalkan Ujian Kerja Magang.
- g. Menghadiri ujian kerja magang dan mempertanggungjawabkan laporannya pada ujian kerja magang.

1.4 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam laporan magang adalah sebagai berikut :

BAB I : Membahas alasan memilih topik promosi yang dilakukan PT Jabaku Karaba Technologies, peran penting pengadaan promosi terhadap peningkatan penjualan dan loyalitas pelanggan.

BAB II : Membahas sejarah PT Jabaku Karaba Technologies, struktur organisasi, landasan teori yang berkaitan dengan pembahasan dalam laporan praktek kerja magang ini.

BAB III : Membahas tentang pelaksanaan program kerja magang, jabatan penulis, mekanisme tugas yang dilakukan dan kendala – kendala yang dihadapi oleh penulis, solusi – solusi dalam menghadapi kendala – kendala tersebut, dan pandangan penulis mengenai PT Jabaku Karaba Technologies

BAB IV : Merupakan kesimpulan selama penulis bekerja di PT Jabaku Karaba Technologies dan saran yang dapat membangun serta dibutuhkan agar perusahaan dapat menjadi lebih baik.

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA