

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

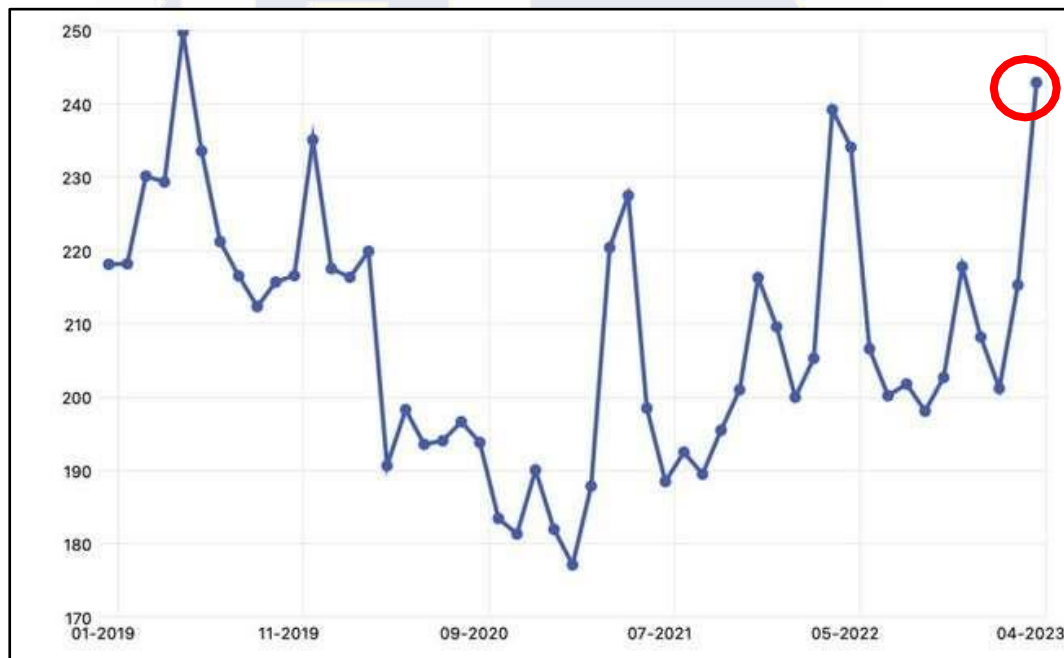
Industri ritel memainkan peran yang penting dalam perekonomian global yang penuh dengan persaingan yang ketat dan dinamis. Hal ini dipengaruhi oleh adanya perubahan perilaku konsumen, kemajuan teknologi dan persaingan yang semakin ketat mendorong perusahaan ritel terkemuka untuk terus mengembangkan strategi yang efektif untuk mempertahankan dan meningkatkan posisinya di pasar.

Di Indonesia, Industri ritel sendiri merupakan salah satu sektor perekonomian yang berkembang pesat dan mempunyai peranan penting dalam pertumbuhan perekonomian negara. Hal ini dikarenakan pada 2020, Indonesia dan hampir seluruh negara di dunia mengalami krisis ekonomi dikarenakan adanya pandemi Covid-19, kemudian pada (2022), Indonesia harus menghadapi berbagai tantangan dan ketidakpastian global yang diakibatkan karena adanya krisis multidimensi. Hal ini juga disertai dengan *International Monetary Fund* (IMF) yang menurunkan angka ekonomi nasional dari persentase angka 3,6% menjadi 3,4%.

Meskipun begitu, berdasarkan data dari Bank Indonesia (2023), ekonomi nasional justru menunjukkan adanya perkembangan yang ditandai dengan menguatnya *leading indicator* yaitu pertumbuhan ekonomi Indonesia pada triwulan II 2022 meningkat dari 5,01% (yoy) menjadi 5,44% (yoy). Hal ini disebabkan karena adanya dorongan konsumsi rumah tangga sebesar 5,51% dan pertumbuhan kinerja ekspor sebesar 19,74%. Berdasarkan data tersebut, diketahui bahwa salah satu indikator utama dalam pertumbuhan ekonomi yaitu konsumsi rumah tangga, khususnya karena adanya penjualan ritel yang melonjak sebesar 15,42%.

Dikutip dari halaman *website* Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, Sasmenko Suswijono yang merupakan menteri koordinator bidang perekonomian republik Indonesia mengungkapkan bahwa penjualan ritel menjadi salah satu tolak ukur utama untuk mengetahui kinerja berbagai indikator

makroekonomi, termasuk perhatian terhadap harga dan perkembangan ritel. Dengan populasi lebih dari 270 juta orang dan pertumbuhan kelas menengah yang kuat, pasar ritel Indonesia menawarkan potensi pertumbuhan bisnis yang sangat besar.



**Gambar 1. 1 Pertumbuhan indeks penjualan ritel di Indonesia**

Sumber : Databoks.katadata.co.id

Berdasarkan data Bank Indonesia (2023), indeks penjualan ritel di Indonesia semakin bertumbuh dari 2019 sampai 2023. Data di atas memproyeksikan semakin tingginya indeks pertumbuhan penjualan ritel di Indonesia. Bank Indonesia (BI) memperkirakan rekor tertinggi sejak awal pandemi Covid-19, dimana terlihat pada Gambar 1.1 akses vertikal merupakan Indeks Penjualan Riil (IPR) nasional yang akan mencapai 242,9 pada April 2023. Dengan adanya pertumbuhan penjualan ritel yang semakin melonjak setiap tahunnya, tentunya menjadikan bisnis di industri ritel menjadi semakin banyak. Dimana, setiap perusahaan terus-menerus mengupayakan berbagai strategi inovasi dan ekspansi agar mampu bersaing dengan kompetitor lainnya.

Dalam era kontemporer ini, industri ritel menjadi salah satu peluang pengembangan karier yang digemari oleh masyarakat, khususnya Gen Z. Hal ini dikarenakan industri ritel menawarkan berbagai peluang untuk pengembangan

karir, pelatihan internal, program pengembangan karyawan, dan potensi kenaikan jabatan. Daripada itu, dengan tingginya jumlah perusahaan ritel yang berkembang saat ini, tentunya perusahaan-perusahaan tersebut memerlukan perencanaan sumber daya manusia (SDM) yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan secara efektif dan efisien dalam membantu mewujudkan tujuan (Hasibuan, 1990). Salah satu dari banyaknya perusahaan industri ritel yang terkemuka yaitu PT AEON Indonesia.

PT AEON Indonesia merupakan perusahaan retail asal Jepang yang didirikan pada 2012. PT AEON Indonesia merupakan anak perusahaan atau bagian dari AEON Co. Ltd. yang merupakan grup retail terkemuka di Asia yang berada di bawah naungan AEON Group. Daripada itu, AEON Group sendiri didirikan pada 1758 oleh Sozaemon Okada. Perusahaan ini mencakup lebih dari 250 entitas perusahaan, dengan kantor pusat tersebar di Jepang, China, dan Malaysia. PT AEON Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak dalam usaha ritel yang meliputi jasa keuangan (*AEON Credit Service*), pusat perbelanjaan dan jasa (*AEON Mall*).

Perjalanan bisnis dari PT AEON Indonesia berhasil menarik minat konsumen dan membangun citranya sebagai destinasi belanja yang populer hingga saat ini. Hal ini tentunya menjadi salah satu faktor utama yang menjadikan PT AEON Indonesia menjadi salah satu perusahaan bidang ritel yang diincar oleh para pencari kerja. Karena pertimbangan tersebut pula, PT AEON Indonesia menjadi pilihan yang tepat sebagai langkah awal untuk pengembangan karir yaitu melalui program magang.

Dalam era globalisasi dan persaingan yang semakin ketat, tentunya menjadi salah satu alasan bagi calon tenaga kerja untuk meningkatkan kualifikasi diri untuk memasuki dunia kerja. Sebaliknya, perusahaan-perusahaan juga kini mencari tenaga kerja yang dapat meningkatkan efektivitas kinerja bisnis secara keseluruhan. Ketatnya proses perekrutan tersebut tentunya akan menciptakan lapangan kerja baru bagi perusahaan ritel, seperti posisi Business Development. Peran dari posisi Business Development bagi perusahaan ritel di zaman sekarang ini sangat penting dikarenakan adanya dinamika pasar yang terus berubah.

Oleh karena itu, agar tetap relevan dan berkembang mengikuti zaman, perusahaan ritel perlu terus berinovasi dan mengembangkan strategi bisnis yang efektif. Konsep dari posisi Business Development adalah mengidentifikasi peluang baru, membangun kemitraan, dan mengembangkan strategi pertumbuhan berkelanjutan. Dengan mengintegrasikan analisis pasar, tren konsumen, dan teknologi terkini, pengembangan bisnis membantu perusahaan ritel untuk mengantisipasi perubahan pasar, memperluas ekspansi posisi pasar, dan meningkatkan pangsa pasarnya. Berdasarkan informasi dari (Nusa, 2023), berikut ini merupakan beberapa manfaat jika Business Development aktif terlaksana, diantaranya :

1. Pengembangan peluang bisnis, dimana dengan adanya pengembangan bisnis, perusahaan dapat mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang baru di pasar, membantu perusahaan memperluas basis pelanggan dan meningkatkan pendapatan.
2. Peningkatan pendapatan, dimana dengan memperluas jaringan kemitraan dan memperkenalkan strategi pertumbuhan baru, pengembang bisnis dapat membantu perusahaan meningkatkan pendapatan.
3. Perluasan jangkauan pasar, dimana dengan mengidentifikasi segmen pasar baru dan mengembangkan strategi penetrasi pasar yang efektif, pengembang bisnis dapat membantu perusahaan memperluas jangkauan geografis dan demografisnya.
4. Meningkatkan daya saing, dimana dengan adanya pengembangan bisnis perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain dalam industri yang sama dan meningkatkan peluangnya untuk mencapai kesuksesan dalam jangka panjang.
5. Meningkatkan Brand Awareness, dimana melalui kegiatan promosi dan branding yang ditargetkan, Karyawan Pengembangan Bisnis dapat meningkatkan kesadaran merek perusahaan di pasar dan memperkuat citra mereknya.

6. Meningkatkan keunggulan kompetitif, dimana dengan mengidentifikasi strategi kompetitif pesaing yang efektif, pengembang bisnis dapat membantu perusahaan mempertahankan dan meningkatkan keunggulan kompetitif mereka di pasar.

Secara keseluruhan, posisi Business Development yang aktif dan efektif dapat menjadi aset berharga bagi perusahaan ritel, membantu mereka tetap kompetitif dan sukses di pasar yang dinamis.

## **1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang**

Pada dasarnya, program kerja magang atau *internship* merupakan salah satu sarana yang bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada generasi muda di Indonesia dalam mendapatkan pengetahuan dan pengalaman secara langsung. Hal ini juga didorong oleh adanya dukungan pemerintah yaitu berupa adanya program magang merdeka (MSIB) dan magang mandiri yang bisa di akses pada *website* [kampusmerdeka.kemdikbud.go.id](http://kampusmerdeka.kemdikbud.go.id). Daripada itu, diketahui bahwa Kemendikbud telah bermitra dengan 160 perusahaan ternama, dengan pendekatan kerja kelompok dan kurikulum yang dirancang khusus untuk Kampus Merdeka. Peluang partisipasi terbuka bagi seluruh mahasiswa baik perguruan tinggi negeri (PTN) maupun perguruan tinggi swasta (PTS) di seluruh Indonesia. Salah satu dari 160 perusahaan ternama tersebut yaitu PT AEON Indonesia.

Program magang merdeka pada PT AEON Indonesia memiliki maksud dan tujuan yang jelas. Berikut adalah harapan pencapaian penulis dalam maksud dan tujuan magang pada PT. AEON Indonesia khususnya pada divisi Business Development:

1. Memenuhi Persyaratan Kelulusan: Salah satu tujuan utama mengikuti program magang di PT. AEON Indonesia adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam program studi Manajemen di Universitas Multimedia Nusantara.
2. Meningkatkan Pengetahuan dan Keterampilan: Program magang ini juga bermaksud untuk dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan yang



lebih luas mengenai dunia kerja yang professional, khususnya pada bidang Business Development.

3. Mendapatkan Pengalaman dan Relasi Professional: Program ini juga bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada pemegang untuk membangun jaringan profesional dan menggali potensi karir di industri retail, termasuk kesempatan untuk diterima menjadi karyawan tetap di PT Aeon Indonesia atau di perusahaan lain setelah menyelesaikan program magang.
4. Implementasi Keterampilan Pengembangan Bisnis: Melalui magang ini, mahasiswa akan diberikan kesempatan untuk membuat proposal business development terkait dengan ekspansi pasar dari PT AEON Indonesia. Selain itu, mahasiswa juga dapat mengimplementasikan keterampilannya dalam mencari peluang pelanggan baru, riset pasar, target pelanggan, kompetitor, posisi bisnis, serta kebutuhan yang mempengaruhi kebutuhan sumber daya manusia (SDM) untuk bekerjasama dengan perusahaan.
5. Mendorong Pengembangan Keterampilan Interpersonal: Program ini juga bertujuan untuk mendorong pengembangan keterampilan interpersonal pekerja magang, seperti keterampilan komunikasi, negosiasi dan kepemimpinan, yang sangat penting dalam posisi Pengembangan Bisnis dan manajemen sumber daya manusia.
6. Meningkatkan Tanggung Jawab: Magang ini juga bertujuan untuk melatih kemampuan mahasiswa dalam bertanggungjawab terhadap tugas atau pekerjaan yang diberikan.
7. Meningkatkan Kemampuan Pemecahan Masalah: Melalui program magang ini, diharapkan mahasiswa dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam menyelesaikan masalah dengan solusi yang sesuai (*problem solving*).
8. Memahami Struktur dan Standar Kerja Professional: Magang ini juga bertujuan agar mahasiswa dapat memahami struktur dan standar kerja di PT. AEON Indonesia, khususnya pada divisi Business Development.

Dengan demikian, Program Magang Merdeka di PT AEON Indonesia dirancang untuk sebagai langkah awal untuk mahasiswa dalam memulai jenjang karirnya. Daripada itu, program ini juga membantu mahasiswa untuk mempersiapkan diri menjadi calon tenaga kerja yang professional yang siap untuk terjun ke dunia kerja.

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

#### **1.3.1 Waktu Pelaksanaan dan Lokasi Kerja Magang**

Program Magang Merdeka pada PT AEON Indonesia pada posisi Business Development dilaksanakan selama 4 (empat) bulan yang dimulai dari 16 Februari 2024 sampai dengan 30 Juni 2024. Dalam melakukan kerja magang, adapun jam operasional kerja yang telah ditetapkan oleh PT AEON Indonesia, yaitu sebagai berikut:

Hari Kerja : Senin-Jumat

Jam Kerja : 08.00 - 18.00 WIB

Jam Istirahat : 12.00 - 13.00 WIB

Program magang ini akan dilaksanakan di Head Quarter AEON Indonesia yang terletak di Jl. BSD Raya Utama, Pagedangan, Kec. Pagedangan, Kabupaten Tangerang, Banten, tepatnya di AEON MALL BSD City. Berikut merupakan informasi lebih lanjut mengenai perusahaan dan posisi penulis.

1. Nama Perusahaan : PT. AEON Indonesia
2. Lokasi : BSD, Tangerang Selatan
3. No Telp : (021) 29168300
4. Website : <https://aeonstore.id/>
5. Department : E-commerce Administration
6. Posisi : *Business Development*

#### **1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang**

A. Proses Administrasi Kampus (UMN)

- 1) Mengikuti pembekalan magang yang diselenggarakan oleh Universitas Multimedia Nusantara jurusan Manajemen via zoom meeting.
- 2) Melakukan pengisian KRS internship di [myumn.ac.id](http://myumn.ac.id) dengan syarat telah menempuh 107 sks dan tidak ada nilai D & E. Serta *me-request* transkrip nilai dari semester awal hingga semester akhir sebelum magang di [www.gapura.umn.ac.id](http://www.gapura.umn.ac.id).
- 3) Memiliki kesempatan untuk mengajukan KM-01 lebih dari satu kali melalui pengisian *Google Form* di e-mail untuk verifikasi tempat magang yang memenuhi persyaratan dan mendapat persetujuan dalam bentuk KM-02 (Surat Pengantar Magang) dari Kepala Program Studi.
- 4) Mengisi dan submit form KM-01 pada [myumn.ac.id](http://myumn.ac.id) jika sudah mendapat perusahaan atau lembaga yang sesuai.
- 5) Kemudian, mengunduh form KM-03 (Kartu Kerja Magang), KM-04 (Lembar Kehadiran Kerja Magang), KM-05 (Lembar Laporan Realisasi Kerja Magang), KM-06 (Penilaian Kerja Magang), KM-07 (Verifikasi Laporan Magang) untuk kebutuhan proses pembuatan laporan magang.

#### B. Proses Pengajuan dan Penerimaan Tempat Kerja Magang

Pertama-tama mahasiswa diminta untuk membuat akun di *website* resmi Kampus Merdeka. Kemudian, mereka harus menyiapkan sejumlah dokumen penting, antara lain surat rekomendasi dari Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara, Surat Pernyataan Tanggung Jawab Mutlak dari universitas, transkrip nilai, KTP, dan CV sebagai representasi diri saat melamar ke perusahaan.

Setelah mengirimkan lamaran ke beberapa perusahaan, PT. AEON Indonesia memberikan kesempatan untuk mengikuti tahap seleksi magang untuk posisi Business Development di departemen E-



commerce Administration Intern. Berikut tahapan seleksi yang harus dilalui sebelum menjadi peserta magang:

1. Pendaftaran untuk posisi *E-commerce Administration* melalui website resmi kampus merdeka.
2. Seleksi dokumen secara general yang dilakukan oleh team HR PT. AEON Indonesia untuk lolos dalam tahap psikotes dan tes matematika
3. Seleksi selanjutnya yaitu para calon magang akan melakukan psikotes dan tes matematika dengan menggunakan media penilaian berupa *Google Form* secara bersamaan dengan jumlah waktu yang sudah ditentukan.
4. Kemudian, setelah diumumkan lolos seleksi kedua, maka akan melakukan seleksi ketiga yang mana dilakukan dengan metode *group interview* dimana setiap posisi akan dibagi menjadi beberapa kelompok lalu akan di interview secara bergantian dalam satu sesi bersamaan. Dalam interview ini para pemegang diberikan pertanyaan tentang perusahaan dan pengalaman dalam bekerja serta pemberian simple study case untuk diselesaikan setiap calon pemegang.
5. Tahap offering adalah tahap dimana setiap mahasiswa yang mendapatkan offering harus mengisi surat FLK yang akan diberikan kepada PT. AEON Indonesia.
6. Tahap penerimaan mahasiswa sebagai intern di PT. AEON Indonesia. Setiap mahasiswa yang diberikan penawaran dan menerimanya akan diberikan LoA (*Letter of Acceptance*) kemudian LoA disini akan diberikan kepada Prodi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara sebagai bukti bahwa mahasiswa sudah diterima dengan resmi.
7. Tahapan terakhir disini adalah tahap menyiapkan seluruh dokumen penerimaan mulai dari deskripsi kerja, kontrak kerja, dan juga data

mentor untuk diinput kedalam website merdeka.umn.ac.id. Tahap ini juga digunakan agar supervisor dan advisor dapat melakukan approval terkait kebenaran *daily logbook* setiap harinya.

#### C. Proses Pengajuan dan Penerimaan Tempat Kerja Magang

Setelah melewati berbagai tahapan seleksi, saya secara resmi diterima di PT. AEON Indonesia pada posisi *Business Development* dibawah naungan *Team Construction and Development* pada PT AEON Indonesia. Pada posisi *Business Development* terdapat beberapa prosedur pekerjaan yang harus dikerjakan secara profesional dengan standar perusahaan yang sudah ditentukan. Berikut beberapa prosedur pelaksanaan kerja magang yang dilakukan di PT. AEON Indonesia:

1. Praktik kerja magang dijalankan dengan posisi sebagai *Business Development* pada *Construction and Development Department*.
2. Penugasan dan kebutuhan informasi, didampingi langsung oleh *Business Development Office*, Sharfina Prawoto selaku Pembimbing Lapangan.
3. Pengisian dan penandatanganan form KM-03 sampai KM-07 dilakukan pada saat proses praktik kerja magang berlangsung dan mengajukan lembar penilaian kerja magang (KM-06) kepada Pembimbing Lapangan pada akhir periode magang.

#### D. Penyusunan Laporan Program Kerja Magang

Langkah selanjutnya dalam pelaksanaan program magang merdeka adalah menyiapkan laporan magang. Laporan ini akan memuat segala rincian tentang kegiatan magang, termasuk kegiatan sehari-hari dan proyek magang yang menjadi fokus utama dalam penulisan laporan. Berikut langkah-langkah sesuai tata cara Universitas Multimedia Nusantara dalam menyusun laporan magang:

1. Menyusun laporan magang menggunakan format template standar yang ditetapkan oleh Universitas Multimedia Nusantara.

2. Melakukan pemilihan topik dan judul yang akan digunakan dalam laporan magang.
3. Menghadiri sesi bimbingan dengan advisor yaitu Dr. Amanda Setiorini, S, Psi., M. M., CIQaR. untuk berkonsultasi mengenai topik dan struktur laporan dengan menggunakan *Google Meeting*.
4. Melakukan perbaikan atau revisi laporan jika diperlukan, dengan bantuan dan arahan dosen pembimbing, untuk memperbaiki segala ketidaksesuaian dan kekurangan yang mungkin ada.
- E. Laporan praktik kerja magang yang telah disetujui diajukan untuk selanjutnya melalui proses sidang.