

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Business to business atau B2B adalah transaksi yang dilakukan secara elektronik maupun fisik dan terjadi antara entitas bisnis satu ke bisnis lainnya (Umar et al., 2016). B2B merupakan penjualan produk atau jasa yang diberikan oleh bisnis tersebut dan diperuntukkan untuk bisnis lain, bukan kepada customer. B2B lebih berfokus kepada transaksi yang terjadi antara dua bisnis untuk dapat saling menguntungkan satu sama lain, seperti contoh dari PT Pura Mayungan yang menjual produk dalam bentuk panel listrik atau *switchboard* untuk memenuhi kebutuhan klien atau konsultan yang menangani suatu proyek.

Panel listrik adalah suatu alat yang memiliki fungsi sebagai membagi, menyalurkan, dan mendistribusikan energi listrik yang berada pada sumbernya. Panel listrik biasanya terdiri dari beberapa komponen, seperti panel box, relay, dan sebagainya. Komponen tersebut digunakan untuk membentuk sebuah panel listrik yang digunakan untuk mengoperasikan listrik secara maksimal sehingga terbentuknya keamanan suatu listrik pada saat melakukan pengaliran. Selain itu, panel listrik ini juga akan membentuk rangkaian komponen listrik agar terlihat lebih aman dan rapi sehingga pada saat terjadi sesuatu pada listrik, pihak teknisi dapat mudah menemukan pemicu suatu masalah tersebut.

PT Pura Mayungan memiliki spesialisasi terhadap memproduksi listrik yang memiliki tegangan rendah (*Low voltage*) saja. Tegangan rendah adalah tegangan listrik yang memiliki jangkauan 100 Volt hingga 1000 Volt saja. Tegangan ini akan disalurkan kepada suatu alat yang membutuhkan tegangan listrik. Seperti contoh, pada UMN yang menggunakan panel listrik

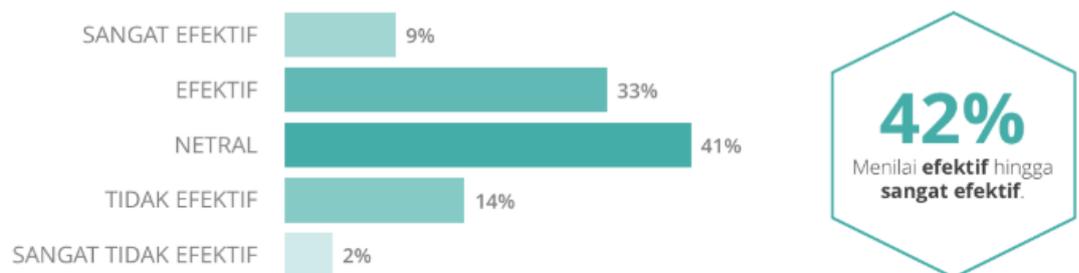
berbeda di setiap lantainya. Panel listrik tersebut bersifat tegangan rendah yang hanya dapat melakukan pengaliran listrik hanya pada satu lantai saja. Kelebihan listrik tegangan rendah ini adalah resiko lebih aman jika terjadi kecelakaan listrik, biaya terjangkau jauh lebih rendah dibandingkan tegangan tinggi, serta perawatan lebih mudah dan sederhana. Namun, terdapat kekurangan listrik yang memiliki tegangan rendah seperti jarak terbatas terkait dengan jangkauan pengaliran listrik dan memiliki tingkat sensitivitas lebih tinggi sehingga dapat terjadinya penurunan tegangan dan mempengaruhi barang elektronik lainnya.

PT Pura Mayungan telah terkenal sejak tahun 1975 dalam menghasilkan panel listrik yang memiliki tegangan rendah. Selain panel listrik dengan kualitas tinggi, PT Pura Mayungan juga memberikan bantuan teknisi 24/7 setelah adanya pembelian panel listrik. Maka dari itu, pemasaran PT Pura Mayungan ini lebih berfokus kepada menjual atau mempromosikan dan menjalin hubungan yang baik dengan konsumen khususnya konsultan (*Corporate Identity & Branding*).

Pemasaran adalah proses menciptakan, mendistribusikan, mempromosikan, dan menetapkan harga barang, jasa dan gagasan untuk memfasilitasi relasi pertukaran yang memuaskan dengan para pelanggan dan untuk membangun dan mempertahankan relasi yang positif dengan para pemangku kepentingan dalam lingkungan yang dinamis (Seran et al., 2023). Pemasaran pada PT Pura Mayungan ini lebih berfokus kepada pemasaran dengan para konsultan bangunan. Pemasaran tersebut lebih mengarah pada bagian *corporate identity & branding*. Hal tersebut dinilai dari adanya pemasaran yang dilakukan dengan menjalin hubungan relasi yang baik kepada konsultan. Maka dari itu, akan memberikan dampak positif, dimana konsultan akan memasukkan nama PT Pura Mayungan dalam suatu proyek pada saat membutuhkan panel listrik.

Dikarenakan PT Pura Mayungan merupakan pemain besar di bidang panel listrik, aktivitas *Marketing* lebih kearah dengan membentuk kesan yang baik terhadap perusahaan dan menjalin hubungan yang baik dengan para konsultan atau disebut sebagai *Corporate Identity & Branding*. Berdasarkan data yang di dapat dari *bbs.binus.ac.id*, *Corporate Identity & Branding* adalah identitas atau *image* suatu perusahaan yang mencerminkan suatu perusahaan tersebut dinilai baik atau tidak. Tugas divisi pemasaran lebih berfokus kepada hal tersebut karena dengan menjalin hubungan yang baik dengan konsultan atau konsumen, maka perusahaan akan semakin dinilai mudah untuk mendapat proyek. Hal tersebut dinilai juga dari adanya hubungan yang baik antara perusahaan dengan konsultan sehingga konsultan akan memasukkan perusahaan PT Pura Mayungan di dalam pilihan spesifikasi suatu proyek terkait dengan kebutuhan panel listrik.

### Bagaimana Pemasar di Sektor B2B Menilai Efektivitas Penggunaan Content Marketing dalam Organisasi



Gambar 1. 1 Data Pemasaran pada Sektor B2B dari *marketingcraft.getcraft.com*

Berdasarkan data diatas yang didapat dari *marketingcraft.getcraft.com*, terlihat bahwa pada industri B2B, *Content Marketing* atau *Digital Marketing* yang dilakukan dinilai kurang efektif dan dianggap netral. Hal tersebut dinilai dari adanya tingkat netral 41%, tidak efektif sebesar 14%, dan sangat tidak efektif 2%. Hal ini dinilai dari orang yang menjawab netral memiliki keraguan apakah benar efektif atau tidak.

Maka dari itu, pemasaran yang dilakukan pada PT Pura Mayungan tidak tertuju pada *digital Marketing* namun lebih ke *personalized Marketing*, dimana hal ini dilihat juga dari adanya proyek yang telah dinilai besar dan lebih tertuju pada B2B, maka tingkat kepuasan dan kepercayaan dinilai lebih penting dibandingkan konten yang menarik. Penulis melakukan magang di PT Pura Mayungan, karena tertarik dengan cara divisi pemasaran melakukan pemasaran produk yang tertuju kepada B2B secara *personalized Marketing*.

Kegiatan magang adalah tahapan awal pada saat seseorang ingin bekerja. Kegiatan magang ini biasanya dimanfaatkan banyak individu dalam pencarian pengalaman dan merasakan secara langsung dunia kerja nyata. Berdasarkan data yang diperoleh dari *umn.ac.id*, kemampuan yang akan didapatkan oleh individu, terutama mahasiswa pada saat melakukan magang adalah terkait dengan *hard skill* (keterampilan, penyelesaian masalah, menghadapi masalah, hingga kemampuan mereka menghadapi suatu masalah) dan *softskill* (komunikasi, kerja sama, sikap dalam menghadapi masalah, hingga etika bekerja).

Kegiatan magang ini juga termasuk dalam kegiatan perkuliahan. Kegiatan ini berfungsi agar mahasiswa dapat melatih kemampuan mereka pada saat memasuki dunia kerja dan bersifat wajib yang diselenggarakan oleh Universitas Multimedia Nusantara. Program kegiatan magang ini dimanfaatkan Universitas Multimedia Nusantara agar mahasiswa telah terbiasa untuk menghadapi dunia kerja yang dinilai lebih menantang dibandingkan magang. Dengan adanya kegiatan magang, mahasiswa diminta untuk dapat lebih berani dan yakin dalam menghadapi dunia kerja.

Magang adalah suatu kegiatan yang bertujuan untuk melatih kerja pada suatu individu dalam meningkatkan keterampilan mereka pada suatu bidang profesi. Kegiatan magang ini biasanya dimanfaatkan oleh individu dalam mencari pengalaman kerja, menambah pengetahuan, meningkatkan

keterampilan, dan mencari serta membangun relasi dengan orang yang berkecimpungan dengan dunia kerja. Selain itu, kegiatan magang ini membantu mahasiswa atau individu yang ingin membuka pikiran mereka atau penasaran terhadap dunia kerja yang seharusnya dijalankan oleh individu tersebut. Maka dari itu, magang berfungsi juga sebagai penunjang individu sebelum memasuki dunia yang asli.

Pelaksanaan kegiatan magang yang diselenggarakan oleh Universitas Multimedia Nusantara harus memenuhi minimal waktu, yakni 640 jam. Mahasiswa diminta untuk memenuhi minimal waktu jam tersebut dalam mengikuti program kegiatan wajib magang di semester 6 ini. Kegiatan ini tentunya juga akan menentukan apakah mahasiswa tersebut dapat mempraktekkan teori yang selama dipelajari selama kuliah untuk ditunjukkan atau diimplementasikan ke dunia kerja.

Pada kesempatan kali ini, penulis sebagai mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara, fakultas bisnis, program studi manajemen, dan peminatan *Marketing* telah bergabung di PT Pura Mayungan sebagai anak magang bagian *Marketing*. PT Pura Mayungan adalah sebuah perusahaan yang berlokasi di Jakarta Pusat dan bergerak di bidang industri listrik terkait dengan panel listrik. Alasan penulis memilih PT Pura Mayungan adalah penulis sangat tertarik dalam mempelajari teknik pemasaran yang dilakukan pada pemain besar terkait dengan proyek-proyek besar yang telah ditangani. Maka dari itu, penulis ingin mencari pengalaman pada perusahaan yang dinilai memiliki pasar besar.

Berkaitan dengan business model canvas (BMC), PMElectric ini telah menerapkan bisnis mereka sesuai dengan BMC pada umumnya dimana berdasarkan pengalaman dari penulis bahwa terdapat perbedaan antara pabrik produksi dan kantor pusat dalam penunjang proses penjualan dan produksi produk yang disediakan oleh PMElectric.

## 1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

1. Menambah pengalaman kerja secara langsung dibandingkan pengalaman pada kampus yang hanya berfokus kepada lingkup kecil.
2. Meningkatkan keterampilan, secara langsung maupun tidak langsung. Keterampilan tersebut mencakup *hardskill* dan *softskill*.
3. Membangun relasi antar individu. Hal ini dinilai dari adanya terjalin relasi antar satu perusahaan yang berasal dari divisi berbeda.
4. Dapat meningkatkan kepercayaan diri. Kepercayaan diri ini didasari oleh cara individu melatih tingkat kepercayaan diri mereka pada saat berada di sebuah organisasi dalam lingkup kecil maupun besar.
5. Meningkatkan nilai diri dan peluang. Hal ini dinilai dari adanya lingkup kerja yang luas akan membutuhkan seorang yang cocok pada saat ia ingin menjalankan sebuah perusahaan.

Dengan melakukan magang di PT Pura Mayungan, penulis berharap kelima poin tersebut dapat terpenuhi. Harapan lain dari penulis adalah penulis dapat menyelesaikan magang dengan memperoleh pengalaman dan *feedback* yang dapat berpengaruh untuk masa depan penulis. Pengalaman tersebut diharapkan dapat bermanfaat sebagai pengetahuan dasar dunia kerja yang pastinya akan dinilai cukup sama dengan dunia magang.

Kegiatan magang ini juga menjadi pelajaran bagi penulis terkait dengan cara berkomunikasi dengan senior, cara mengerjakan suatu tugas berdasarkan divisi, memahami dunia kerja, dan mengembangkan diri. Penulis juga berharap bahwa setelah selesainya kegiatan magang ini, penulis tetap menjalin relasi yang kuat dengan rekan kerja di perusahaan dan tetap melakukan interaksi dengan rekan kerja maupun senior di perusahaan. Maka dari itu, penulis berharap koneksi yang telah dibentuk pada saat magang dapat memberikan dampak yang baik dan membantu penulis dalam menjalin relasi yang baik.

Penulis juga dapat membentuk kepercayaan diri pada saat melakukan presentasi atau berbicara di depan banyak orang yang dimulai dari per divisi hingga seluruh divisi. Maka dari itu, penulis dapat mengembangkan keterampilan mereka untuk dapat lebih berani, yakin, dan percaya diri terhadap apa yang telah penulis lakukan atau kerjakan selama penulis magang di perusahaan PT Pura Mayungan

### 1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

- **Tempat Pelaksanaan**

- Nama Perusahaan : PT Pura Mayungan (PMElectric)
- Alamat : Jalan Hayam Wuruk No. 4 E-G-I, Jakarta Pusat, 10120, DKI Jakarta, Indonesia
- Telepon : +62 21 386 6228
- E-mail : [pm@pm-electric.com](mailto:pm@pm-electric.com)
- Website : [www.pm-electric.com](http://www.pm-electric.com)

- **Waktu Pelaksanaan**

Waktu pelaksanaan magang ini dihitung sejak tanggal 8 Januari 2024 hingga 30 April 2024. Magang ini berlangsung selama 16 minggu atau 80 hari kerja efektif dari Senin sampai Jumat. Waktu pelaksanaan magang ini diperkirakan memakan waktu 640 jam dihitung dari 8 jam hari kerja dalam 1 hari. Pelaksanaan magang ini telah ditentukan dan disesuaikan dengan batas yang harus ditempuh dari waktu pelaksanaan magang dari Universitas Multimedia Nusantara.

- **Prosedur Pelaksanaan Magang**

Terdapat beberapa prosedur dalam melaksanakan magang di PT Pura Mayungan yang terdiri dari beberapa peraturan yang harus ditepati. Peraturan tersebut adalah semua karyawan kantor diwajibkan untuk mengenakan kemeja berkerah, celana panjang, dan sepatu. Selain itu, untuk jadwal masuk karyawan ditetapkan pada pukul 08.00 – 17.00

WIB dengan istirahat pada pukul 12.00 – 13.00 WIB. Namun, pada hari jumat jadwal masuk dan pulang karyawan sedikit berbeda, yakni pada pukul 08.00 – 17.30 WIB dengan istirahat pada pukul 11.30 – 13.00 WIB.

Terkait dengan absensi, jika ada karyawan yang dinilai telat pada saat jam masuk, maka akan dikenakan denda sebesar Rp 10.000,00 – Rp 20.000,00. Hal tersebut telah disepakati dengan divisi yang berada pada 1 ruangan, yakni *Marketing, Sales*, dan *Estimator*. Selain itu, terkait dengan kunjungan konsultan yang dilakukan oleh divisi pemasaran, divisi pemasaran harus melakukan absensi dengan cara melakukan foto bersama dengan konsultan agar supervisi dapat percaya bahwa individu tersebut benar melakukan kunjungan konsultan,

