

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Magang atau praktik kerja merupakan hal yang wajib dilakukan oleh penulis sebagai syarat kelulusan. Penulis juga diberikan kebebasan untuk mencari dan menentukan pilihan untuk melakukan kegiatan magang atau praktik kerja yang sesuai dengan peminatan yang dipilih oleh penulis. Dalam laporan ini penulis melakukan praktik kerja atau magang di salah satu cabang Auto 2000 yaitu Auto 2000 Glodok Plaza.



**Gambar 1.1. 1 Tampilan Gedung Auto 2000**

**Sumber: Dokumentasi Penulis**

Perkembangan teknologi memberikan berbagai dampak terhadap perusahaan yang bergerak di bidang apapun, salah satunya adalah dalam bidang otomotif. Populasi yang besar dan banyak dengan pertumbuhan ekonomi yang signifikan dapat meningkatkan permintaan dalam pembelian

kendaraan. Hal ini menjadi pendorong para perusahaan otomotif untuk melakukan kompetisi pasar untuk memenuhi permintaan konsumen.

Di Indonesia, banyaknya pasar otomotif biasanya menawarkan berbagai macam merek dan model kendaraan seperti mobil dan sepeda motor yang berasal dari produsen dalam maupun luar negeri. Persaingan yang terjadi dari berbagai macam merek-merek yang ada bertujuan untuk menarik konsumen dengan beberapa fitur seperti harga dan kualitas yang berbeda dari setiap jenisnya. Selain bersaing terhadap penjualan tiap merek, persaingan lainnya dapat terjadi juga seperti perbaikan, suku cadang, dan layanan pelanggan. Dengan persaingan tersebut dapat mendorong munculnya inovasi dalam teknologi kendaraan. Perusahaan yang memiliki keunggulan kompetitif biasanya memiliki jaringan distribusi dan layanan purna jual yang bagus sehingga dapat berpengaruh terhadap pihak *dealer* dari berbagai merk kendaraan.

*Dealer* merupakan suatu perusahaan dimana menjadi perantara antara produsen mobil dan konsumen yang memiliki fungsi sebagai tempat dimana melakukan transaksi pembelian dan perbaikan. *Dealer* memiliki peran penting dalam rantai distribusi industri otomotif dan menjadi tempat untuk menyediakan layanan yang berhubungan dengan penjualan dan purna jual.

Auto 2000 juga sempat mencapai rekor tertingginya, terhadap penjualan kendaraan Toyota di saat pandemi COVID-19. Dari sumber situs Auto 2000 diharapkan industri otomotif di Indonesia harus terus berkembang agar membantu perekonomian di Indonesia. Gaikindo memprediksi sampai akhir 2022, penjualan mobil bisa tembus lebih dari 900.000 unit di Indonesia (Auto2000, 2022)

Sebagai *dealer* Toyota di Indonesia Auto 2000, berhasil menjual 96.971 unit kendaraan pada periode *year to date* Januari sampai September 2022. Angka tersebut mengalami kenaikan 23,3% dibandingkan dengan

tahun sebelumnya yang menghasilkan sebanyak 78.625 unit kendaraan. Pendapatan ini semakin mendekati pendapatan dimana sebelum terjadinya pandemi di tahun 2019. (Auto2000, 2022).

Auto 2000 juga memiliki kontribusi yang besar dan mencapai rekornya terhadap Toyota. Angka tersebut adalah angka tertinggi sepanjang pandemi COVID-19 yaitu sebesar 44,8%. Dengan demikian diharapkan Auto 2000 akan semakin membaik dan bisa berkontribusi untuk kebutuhan mobilitas masyarakat di Indonesia (Auto2000, 2022).

Penulis memilih Auto 2000 karena Auto 2000 merupakan *dealer* resmi kendaraan Toyota di Indonesia dan menjadi anak Perusahaan dari PT Astra International TBK. Auto 2000 memiliki total cabang sebanyak 126 cabang yang tersebar di beberapa tempat di Indonesia dan dipimpin oleh kepala cabang dari masing-masing cabang tersebut (Satria & Ferdian, 2023).

Sebagai *dealer* resmi dari merek Toyota, maka Auto 2000 memiliki standar operasional prosedur (SOP) yang ketat dalam melakukan penjualan kendaraan dan dilakukan juga pengecekan kendaraan oleh *salesman*. Tugas dari seorang *salesman* di Auto 2000 adalah mencari suspek-suspek yang akan menjadi sebuah prospek yang nantinya akan membeli mobil di Auto 2000. Ada beberapa cara untuk menemukan prospek diantaranya adalah dengan cara mengikuti pameran, melakukan iklan via *online*, menyebarkan brosur, dan menjaga hubungan kepada pelanggan yang sudah ada sehingga nantinya memungkinkan pelanggan melakukan pembelian ulang atau *repeat order*.

Pelaksanaan praktik kerja atau magang dilakukan di cabang Auto 2000 Glodok Plaza yang dipimpin oleh Bapak Ridwan Tirta sebagai kepala cabang dan Bapak Christian Djohan sebagai supervisor sales dan menjadi pembimbing Penulis di Auto 2000 Glodok Plaza. Alasan penulis memilih Auto 2000 Glodok Plaza karena Auto 2000 menjadi salah anak Perusahaan

dari PT. Astra Internasional Tbk dengan banyaknya prestasi yang telah dicapainya.

Selain itu pekerjaan yang diberikan sesuai dengan peminatan untuk penulis yaitu *marketing* dan ditempatkan di divisi *sales marketing*. Adanya kesempatan praktik kerja atau magang di Auto 2000 akan membantu penulis dalam kebutuhan pembelajaran peminatan di bidang *marketing*, menuntut penulis untuk menjadi pribadi yang lebih aktif dalam organisasi, tanggap terhadap permasalahan, dapat berkomunikasi dengan baik dan dapat dijadikan bukti dalam bentuk laporan.

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

Maksud praktik kerja atau magang menjadi syarat untuk memenuhi kegiatan mahasiswa sebagai bagian kurikulum Universitas Multimedia Nusantara untuk memenuhi syarat kelulusan mahasiswa. Kegiatan praktik kerja ini harus dilaksanakan selama 640 jam waktu kerja.

Selain itu tujuan dari praktek kerja atau magang ini bertujuan untuk menerapkan ilmu *marketing* yang sudah dipelajari di Universitas Multimedia Nusantara di dunia kerja. Tujuan lain dari penulis adalah untuk mendapatkan pengalaman kerja yang sesuai dengan peminatan yang ditempuh oleh penulis, menambah wawasan, keterampilan, etika, disiplin dan tanggung jawab penulis. Selain itu, penulis juga bermaksud ingin meningkatkan pengembangan *skill* dalam komunikasi karena menjadi seorang *salesman* komunikasi adalah kunci utama dalam pekerjaannya.

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

Penulis memulai kegiatan magang dari tanggal 17 Januari 2024 - 18 Mei 2024 dengan jam kerja dimulai dari 08.30-17.00 yang berlaku pada hari senin-jumat dan di hari sabtu jam 08.30 sampai 13.00, dan menyesuaikan jika ada jadwal pameran. Dalam memenuhi syarat untuk mengikuti kegiatan praktik kerja atau magang, penulis sudah memenuhi semua prosedur yang ada yang ditetapkan oleh Universitas Multimedia Nusantara seperti minimal

IPK, minimal kelulusan SKS, dan memenuhi pelunasan pada segi administrasi. Sebelum melakukan kegiatan praktik kerja penulis sudah membuat surat pengantar kerja magang yang ditandatangani oleh ketua program studi untuk diajukan ke Auto 2000 Glodok Plaza sebagai tanda persetujuan pelaksanaan kegiatan magang, dan disertakan juga CV. Penulis juga telah menerima *Letter Of acceptance* dari Auto 2000 Glodok Plaza yang kemudian diberikan kepada pihak Universitas Multimedia Nusantara untuk bisa mendapatkan akses penilaian pada situs Merdeka UMN.

