

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada beberapa bidang studi, ilmu teori yang sudah di pelajari masih memerlukan jembatan antara dunia Pendidikan dengan dunia kerja. Melalui peningkatan terhadap keterampilan, wawasan, kompetensi, dan pengetahuan untuk beradaptasi serta bersaing di dalam percaturan global dalam bidang ketenaga kerjaan. Rugaiyah (2011:209-219) dapat disimpulkan bahwa program magang ini dapat meningkatkan soft skill. Soft skill yang didapatkan mahasiswa antara lain yaitu keterampilan dalam berkomunikasi, keterampilan dalam beradaptasi, keterampilan dalam mengelola tim, keterampilan dalam bersosialisasi, dan keterampilan dalam bekerja. Saat ini kemampuan yang tidak hanya diperoleh melalui pembelajaran di kampus tidak hanya melalui hard skill, tetapi saat ini soft skill juga harus bisa di kuasai oleh setiap individu yang ingin menambah kemampuan yang baik dalam berkomunikasi hingga mempunyai kepribadian yang baik di dalam dunia kerja.

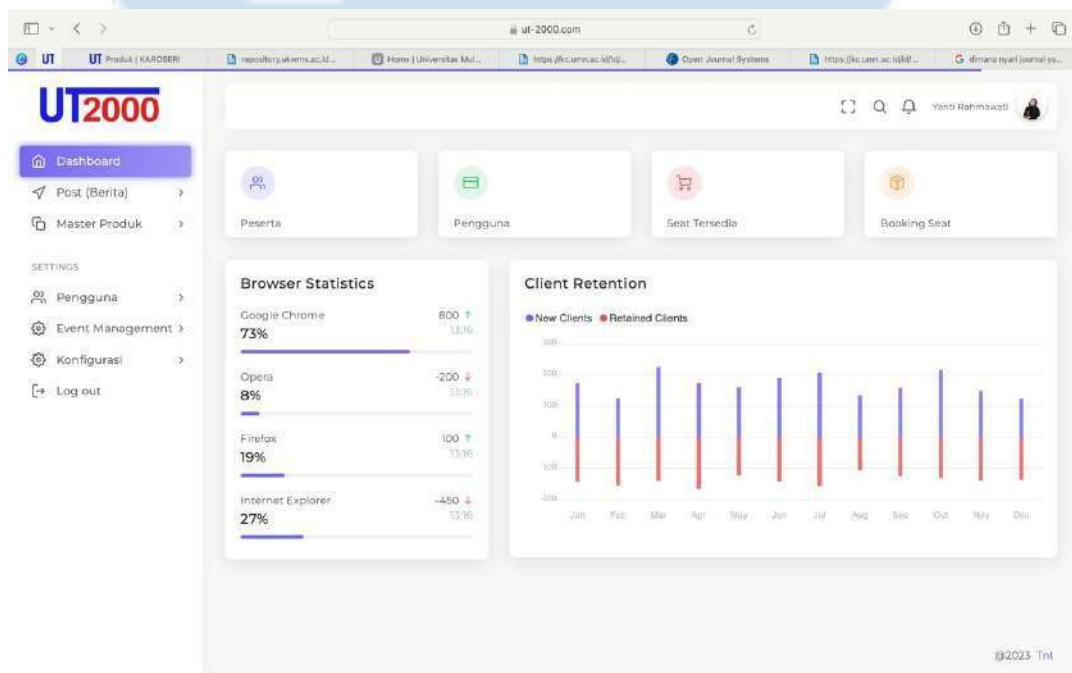
Dapat dilihat juga setiap individu yang ingin memulai jenjang karier diarahkan agar individu memiliki wawasan keilmuan Pendidikan dan pembelajaran tidak hanya teori saja yang di dapatkan di perguruan tinggi atau semasa duduk dibangku sekolah, tetapi juga menerapkan teori yang sudah di dapat sehingga aplikatif dalam berbagai bidang kemampuan dalam bersosialisasi dan komunikasi yang baik membuat individu mempunyai keterampilan berpikir kritis sehingga dapat bekerja menerapkan ilmu teori secara efektif. Setiap individu yang memiliki semangat bekerja mampu merencanakan bidang kerjanya dan standar pekerjaan yang ada di tempat kerja sesuai dengan bidang keahliannya secara sistematis, sehingga mampu untuk mengidentifikasi memecahkan suatu masalah di tempat kerja secara kritis dan bertanggung jawab.

Dalam meningkatkan kualitas keahlian serta keterampilan, maka penulis memutuskan Universitas Multimedia Nusantara sebagai tempat untuk mencari ilmu berdasarkan teori serta pengalaman yang sudah didapatkan di kampus menjadi lebih teraplikasi untuk melakukan keterampilan di dunia kerja. Saat ini perkembangan industry otomotif semakin selaras dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat karena sarana transportasi meningkat, untuk menunjang keberhasilan usaha pemasaran perlu adanya usaha untuk mengenalkan produk lebih luas kepada masyarakat dengan menjalankan promosi *personal selling*. Untuk menunjang keberhasilan promosi *personal selling* terdapat empat variable untuk menunjukkan kualitas produk dalam perusahaan. Menurut Kotler, (2011;273) kualitas produk mencerminkan kemampuan produk untuk menjalankan kegiatan yang mencakup daya tahan, kehandalan, kekuatan serta kemudahan dalam reparasi produk.

Perusahaan manufaktur karoseri merupakan industri yang secara khusus bergerak pada bidang pembentukan atau merakit bahan dasar seperti logam, kaca, karet dan sebagainya, komponen setengah jadi seperti pick up untuk dijadikan kendaraan seperti bus, truck, trailer, semi-trailer, dan sebagainya. Industri ini termasuk pada industri perakitan padat karya, dengan proses produksinya yang bersifat manual serta diperlukan keterampilan manusia (Satwiko, 1991). Kesimpulannya, produk karoseri hanya akan dibuat jika ada pesanan, dan pesanan tersebut pun didasarkan pada keinginan pelanggan. Pembuatan berdasarkan pesanan yang dimaksud meliputi model, bentuk, serta ukuran sehingga antar suatu produk akan berbeda (Abdurrochman, 2010).

Alasan penulis melaksanakan praktek kerja magang di perusahaan PT Usaha Teknik salah satu perusahaan manufacture & engeneering yang memiliki potensi yang cukup besar untuk mengembangkan ilmu teori yang sudah di pelajari di perguruan tinggi, Alasan nya karena yang pertama jarak antara rumah dan lokasi tempat kerja magang tidak jauh hanya 10 menit dengan menggunakan kendaraan sepeda motor, yang kedua penulis direkomendasikan oleh kerabat terdekat untuk mengaplikasikan teori yang telah dipelajari dari perguruan tinggi karena penulis tertarik dalam bidang digital

marketing dan sedang mengambil peminatan marketing sehingga dapat di implementasikan dengan bimbingan supervisor di lapangan. Yang ketiga, karena penulis melihat bahwa di perusahaan PT Usaha Teknik memberikan peluang untuk memperluas koneksi dan jaringan untuk mengembangkan skill berinteraksi langsung dengan customer baik melalui jaringan online maupun offline dan menambah pengalaman dengan beradaptasi langsung di dalam dunia kerja. Chaffey & Ellis-Chadwick (2019), mengatakan bahwa digital marketing merupakan “Penerapan strategy pemasaran yang memanfaatkan teknologi digital untuk adanya interaksi dengan konsumen potensial melalui saluran online, seperti mesin pencari, media social, hingga situs website”. Dari definisi tersebut digital marketing merupakan praktek pemasaran yang menggunakan teknologi dan melalui online untuk memasarkan produk.



Gambar 1.1 Hasil Browser Statistic Website PT Usaha Teknik Indonesia

Sumber: Data Perusahaan, 2024

Laporan praktek kerja atau magang ini disusun untuk memberikan gambaran laporan kegiatan penulis selama proses magang berlangsung di perusahaan PT Usaha Teknik pada posisi Administrasi marketing atau sama dengan Business Analys Marketing, system operasional manajemen merupakan proses marketing bisnis yang

menggunakan teknologi digital untuk mencakup value baru dan system yang modern dalam model bisnis. Ketertarikan penulis menggunakan sistem manajemen dengan menggunakan digital marketing yaitu untuk menaikkan kesadaran merek atau produk itu sendiri dengan menggunakan optimasi saluran komunikasi yang mendatangkan potensial traffic berupa lead data base menjadi penjualan agar dapat dikelola secara efektif dan efisien. Strategy yang diperlukan marketing perusahaan terutama bagi perusahaan yang bergerak di dalam bidang industry atau penjualan produk untuk mempromosikan agar adanya proses melakukan transaksi.

1.2. Maksud, Tujuan dan Manfaat Kerja Magang

1.2.1 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Program praktek kerja magang ini merupakan salah satu dari syarat lulus untuk mendapatkan gelar sarjana manajemen sehingga program ini bersifat wajib untuk memenuhi jumlah Kredit Semester (SKS) dengan ini penulis sebagai mahasiswa aktif Universitas Multimedia Nusantara melakukan Praktek Kerja Magang dengan maksud dan tujuan penulis di antara lain :

1. Mengetahui *tools* yang digunakan dalam menyelesaikan permasalahan marketing di dalam penjualan serta aplikasi untuk melakukan digital pemasaran atau penginputan penjualan dengan gambaran umum langsung mengenai pekerjaan.
2. Memperluas wawasan serta pengalaman mengenai system operasional marketing di PT Usaha Teknik Indonesia.
3. Mengaplikasikan kemampuan soft skill dan hard skill secara langsung sehingga menjadi efektif untuk kemampuan yang didapat melalui teori dengan mengaplikasikan langsung di dunia kerja.
4. Dapat berkoordinasi dengan supervisor lapangan dan staff lainnya untuk bertukar ide pemikiran sehingga penulis terlibat langsung dalam proses kerja pada bagian divisi marketing digital.

1.2.2 Manfaat Kerja Magang

Berikut ini manfaat yang ingin penulis capai dalam memenuhi Praktek Kerja Magang untuk memenuhi tugas dan maksud selama melaksanakan magang di perusahaan PT Usaha Teknik Indonesia :

1. Mendapatkan pengalaman dan wawasan lebih luas secara langsung untuk mengelola system marketing digital
2. Mempelajari teori secara langsung terkait tantangan-tantangan dan menyelesaikan masalah serta kesulitan di lingkungan kerja
3. Untuk memenuhi syarat kelulusan untuk gelar sarjana Marketing Manajemen Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara

Manfaat yang didapat untuk Universitas Multimedia Nusantara, yaitu :

1. Meningkatkan kualitas dan kredibilitas mahasiswa/i Universitas Multimedia Nusantara untuk megikuti program praktek kerja magang dengan baik.
2. Mampu memberikan ruang untuk Kerjasama antara perguruan tinggi dengan PT Usaha Teknik Indonesia sehingga mempermudah pihak perguruan tinggi untuk mempererat hubungan dengan perusahaan untuk lapangan pekerjaan mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara atau alumni yang ingin mencari lapangan pekerjaan.

Manfaat yang didapat untuk PT Usaha Teknik Indonesia, yaitu :

1. Penulis dapat membantu dan memberi terobosan ide baru untuk program marketing digital untuk perusahaan PT Usaha Teknik Indonesia.
2. Penulis melakukan praktek kerja magang sehingga dapat membantu menyelesaikan memecahkan permasalahan yang ada pada perusahaan.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Magang

Penulis melakukan praktek kerja magang di PT Usaha Teknik Indonesia dari bulan 2 Januari sampai 30 April, penulis menyelesaikan magang yang berlangsung

sesuai dengan ketentuan Universitas Multimedia Nusantara yaitu total 80 hari kerja, atau sama dengan 640 jam. Informasi mengenai tempat pelaksanaan magang perusahaan:

Nama Perusahaan : PT Usaha Teknik Indonesia
Bidang Usaha : Karoseri, Manufacturing & Engineering
Alamat Perusahaan : Jalan Raya Lingkar Selatan Tangerang No.8, Suradita,
Kec. Cisauk, Kabupaten Tangerang, Banten 15343
No Telepon : (021) 75791476
Periode Kerja Magang : 2 Januari s/d 30 April 2024
Jam Kerja Magang : Senin – Sabtu, pukul 08.00 – 17.00
Penempatan Magang : *Business Analys Marketing*

1.3.2 Alur Pelaksanaan Magang

Berikut merupakan alur Langkah-langkah yang sudah penulis lakukan dalam memenuhi persyaratan kebutuhan praktek magang, penulis telah melalui tahapan-tahapan pelaksanaan dari awal hingga akhir proses penerimaan hingga kegiatan magang pada perusahaan PT Usaha Teknik Indonesia, yaitu :

1. Tahap Pengajuan

- a. Penulis mengetahui adanya lowongan praktek kerja magang dengan posisi marketing pada perusahaan PT Usaha Teknik Indonesia dari saudara yang memberitahukan bahwa penulis untuk mengisi posisi tersebut.
- b. Pada tanggal 20 Desember 2023 penulis menyerahkan dokumen berupa Curriculum Vitae (CV) pada perusahaan UT 2000 sebagai salah satu syarat proses melamar magang

2. Tahap Rekrutmen

- a. Penulis mendapatkan informasi melalui WhatsApp bahwa tanggal 27 Desember 2023 untuk melakukan wawancara langsung ke kantor PT Usaha Teknik Indonesia.
- b. Lalu penulis melakukan interview user dengan supervisor marketing pada tanggal 28 Desember 2023 untuk proses recruitment ke tahap selanjutnya,

sehingga penulis secara resmi diterima untuk melakukan praktek kerja magang di perusahaan PT Usaha Teknik Indonesia.

3. Tahap Akhir Pengumpulan Berkas

- a. Penulis melakukan pengajuan berkas Surat Pengantar Magang yaitu dengan mengisi form KM 01 yang telah diberikan Universitas Multimedia Nusantara dengan tujuan untuk memenuhi syarat dokumen yang diberikan kepada perusahaan PT Usaha Teknik Indonesia, setelah form KM 01 dan transkrip nilai telah di setujui dan di tanda tangan oleh prodi maka penulis akan mendapatkan form KM 02 dengan tujuan untuk persyaratan perusahaan.
- b. Penulis dan supervisor tempat magang kemudian akan mengisi kartu kerja magang yang ada pada website merdeka umn dari KM 03 – KM 07 untuk memenuhi persyaratan bahwa penulis telah menyelesaikan praktek kerja magang pada perusahaan PT Usaha Teknik Indonesia, sehingga kartu kerja magang ini akan dilampirkan kedalam laporan magang.

4. Tahap Praktek Kerja

- a. Pada tanggal 2 Januari 2024 penulis resmi melakukan praktek kerja magang pada PT Usaha Teknik Indonesia hingga 30 April 2024, sesuai dengan perjanjian kontrak yang telah di tentukan.
- b. Penulis melakukan bimbingan dengan dosen pembimbing dari mulai pertemuan pertama hingga setiap pengerjaan per bab nya sesuai dengan deadline yang sudah di tentukan.
- c. Penulis menyusun laporan magang disertai dengan lampiran bukti saat melakukan praktek kerja magang.
- d. Penulis melakukan sidang magang sesuai dengan jadwal yang ditentukan.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

