

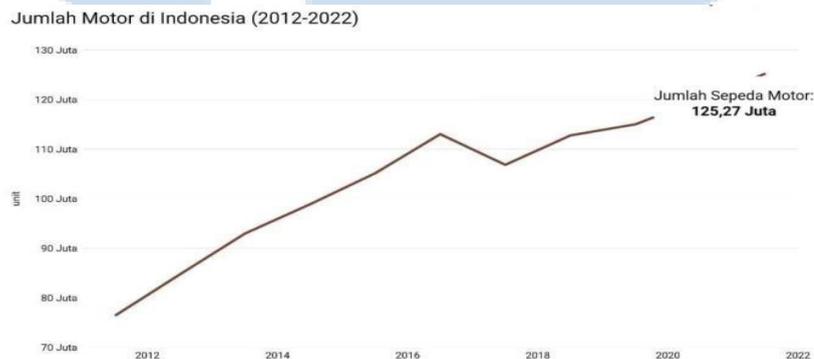
BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Industri otomotif memegang peranan yang sangat penting dalam perekonomian suatu negara. Salah satu kontribusi utamanya adalah mampu menciptakan lapangan kerja yang signifikan, mulai dari desainer sepeda motor dan mobil hingga teknisi perawatan kendaraan. Selain itu, industri ini merupakan pusat inovasi teknologi karena terus mendorong kemajuan dalam efisiensi bahan bakar dan keselamatan kendaraan.

Peran Sales consultant adalah membantu pelanggan dalam melakukan proses transaksi jual beli, memberikan informasi produk, menjelaskan fitur kendaraan, membantu dalam proses transaksi, menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan terlibat langsung dalam strategi marketing untuk meningkatkan penjualan.



Gambar 1.1 Jumlah Sepeda Motor di Indonesia

Menurut Laporan Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah sepeda motor di Indonesia sekitar 125,3 juta pada akhir tahun 2022. Namun, jumlah ini telah meningkat sebesar 48,9 juta unit, atau 64%, dari tahun 2012 hingga 2022.

Pertumbuhan motor menjadi indikator penting dalam mengukur perkembangan industri otomotif dan ekonomi di Indonesia. Namun dengan adanya pertumbuhan motor juga dapat menyebabkan dampak negatif seperti peningkatan polusi udara, resiko kecelakaan, masalah kemacetan di beberapa kota besar dan jumlah permintaan BBM meningkat yang dimana Indonesia masih harus mengimpor BBM dari luar negeri sehingga diperlukannya upaya untuk memanfaatkan dampak positif pertumbuhan motor sebaik mungkin untuk menekan dampak negatif nya.

Kendaraan motor di Indonesia yang aktif pada tahun 2023 mencapai 127.976.339 unit sepeda motor atau sekitar 87 persen % Jika dilihat dari angka terlihat sangat banyak namun jika dibandingkan dengan jumlah penduduk di Indonesia sebenarnya masih 1:53 jiwa yang artinya dari 53 orang di Indonesia paling tidak punya satu kendaraan pribadi baik itu motor maupun mobil.

Merek	Penjualan Oktober 2023	Penjualan Januari- Oktober 2023
Honda	382.989 unit	4.125.226 unit
Yamaha	129.328 unit	1.073.034 unit
Kawasaki	2.111 unit	22.990 unit
Suzuki	1.148 unit	10.011 unit
TVS	717 unit	6.715 unit
Total	516.293	5.237.976

Gambar 1.2 Jumlah Penjualan Sepeda Motor di Indonesia

Penjualan motor di Indonesia mengalami kenaikan sebesar 26% dengan angka 5.237.976 unit dari Januari - Oktober 2023 sedangkan merek motor penjualan

terlaris sepanjang tahun 2023 posisi pertama dipegang oleh Honda yang dimana penjualannya mencapai 4.125.226 unit. Kemudian posisi kedua ditempati oleh Yamaha dengan angka penjualan 1.073.034 unit selanjutnya posisi ketiga diikuti oleh Kawasaki 22.990 unit dan posisi keempat diikuti oleh Suzuki 10.011 unit dan TVS 6.715 unit.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

1.2.1 Maksud Kerja Magang

Penulis melaksanakan kegiatan magang di PT WahanaarthaRitelindo dengan maksud untuk memenuhi persyaratan wajib dari Universitas Multimedia Nusantara sebagai salah satu syarat mendapatkan gelar Sarjana Manajemen Fakultas Bisnis (S1) serta penulis juga wajib memenuhi mata kuliah Professional Business Ethics, Industrial Experience, Industry Model Validation, Evaluation and Reporting.

Adapun syarat-syarat kerja magang yang wajib dipenuhi harus magang selama 3 bulan atau sama dengan 640 jam kerja harus terpenuhi. Magang di sini agar mahasiswa bisa merasakan dunia kerja secara langsung serta menambah pengetahuan teoritis yang telah dipelajari, memperluas keterampilan, dan membangun jaringan profesional. Sementara bagi perusahaan, magang membawa semangat baru dan akses potensial ke bakat masa depan.

1.2.2 Tujuan Kerja Magang

Tujuan dari dilaksanakan Praktik Kerja Magang di PT. WahanaarthaRitelindo yaitu:

1. Memenuhi Syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar Sarjana (S1).
2. Kesempatan untuk menerapkan dan mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh selama kuliah ke dalam dunia kerja.
3. Memiliki pandangan tentang perbedaan resiko dunia kerja dengan dunia perkuliahan.

4. Mendapatkan pengetahuan tentang aktivitas jual beli dengan strategi marketing bidang otomotif di PT WahanaarthaRitelindo.
5. Melatih mental penulis agar siap sejak dini sebelum benar-benar terjun ke dunia kerja, menambah pengetahuan penulis tentang target selling yang dimana setiap aktivitas jual beli pasti memiliki target yang harus dipenuhi oleh setiap individu untuk mencapai target tersebut penulis harus mempelajari strategi marketing baik dalam komunikasi menjalin hubungan antar sales maupun dengan pelanggan agar dapat menarik pelanggan untuk membeli produk maupun jasa yang ditawarkan oleh penulis.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Kerja Magang

Kegiatan kerja magang dilaksanakan dari tanggal 26 Febuari 2024 sampai dengan 10 Mei 2024 hari kerja dari Senin-Sabtu dari waktu pukul 08.00 WIB hingga pukul 17.00 WIB. Kegiatan kerja magang dilaksanakan sesuai dengan kriteria yaitu selama 3 bulan setara dengan 640 jam kerja. Kegiatan kerja magang dapat dilaksanakan di dalam dan luar ruangan.

Berikut detail data pelaksanaan kerja magang :

Nama Perusahaan : PT. WahanaarthaRitelindo. (Cab. Wahana Ritel Honda Kamal)

Bidang Usaha : Otomotif

Alamat Perusahaan : Jl. Taman Palem Lestari No.17 & 18 Blok C 5,
Cengkareng Barat, Kecamatan Cengkareng, Kota
Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11730

Periode Magang : 26 Februari 2024 - 10 Mei 2024

Hari Kerja : Senin - Sabtu
Waktu Kerja : 08.00 – 17.00 WIB
Posisi Magang : Sales Consultant

1.3.2 Prosedur pelaksanaan Kerja Magang

Tahap 1

- A. Menentukan lokasi tempat kerja magang setelah itu membuat surat pengantar magang dengan persetujuan dari Universitas kemudian kirim ke perusahaan.
- B. Membuat dan mengirim dokumen CV ke tempat perusahaan magang yang dipilih penulis.
- C. Membuat akun di websitemerdeka.umn.ac.id dengan mengisi data diri lengkap serta data lokasi tempat kerja magang setelah registrasi diterima penulis akan mendapat surat Form MBKM 01 dari pihak Universitas untuk dikirim ke perusahaan magang.
- D. Menunggu persetujuan dari pihak perusahaan magang setelah itu melakukan interview.
- E. Penulis lolos dari interview dan dinyatakan diterima bekerja di PT. Wahanaartha Ritelindo sebagai `staffconsultantmarketing` cabang Wahana Honda Kamal.
- F. Menginput surat pengantar penerimaan magang penulis dari perusahaan ke dalam website merdeka.umn.ac.id.

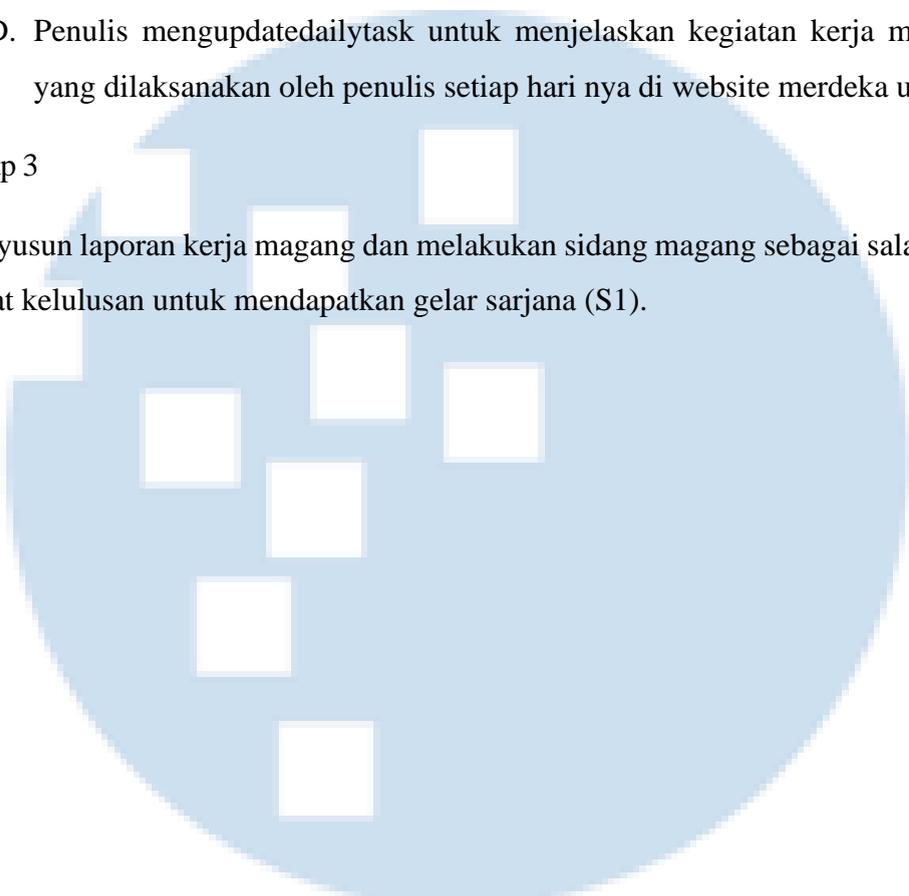
Tahap 2

- A. Penulis mulai beradaptasi dengan lingkungan serta rekan-rekan kerja lainnya.
- B. Mendapatkan bimbingan dari supervisor tentang aturan maupun cara kerja di perusahaan.
- C. Penulis menjalankan Kegiatan kerja magang di PT. Wahanaartha Ritelindo cabang Wahana Honda Kamal.

D. Penulis mengupdate daily task untuk menjelaskan kegiatan kerja magang yang dilaksanakan oleh penulis setiap hari nya di website merdeka umn.

Tahap 3

Menyusun laporan kerja magang dan melakukan sidang magang sebagai salah satu syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar sarjana (S1).



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA