

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada zaman sekarang, industri *furniture* sedang mengalami peningkatan permintaan dengan kualitas produk yang tinggi. Tren desain, inovasi material, dan keberlanjutan lingkungan menjadi faktor utama dalam perkembangan industri ini. Kesadaran akan produk yang ramah lingkungan juga mendorong penggunaan bahan seperti kayu bersertifikasi, rotan, bambu, dan material daur ulang lainnya.

Rotan telah menjadi salah satu bahan baku penting karena sifatnya yang kuat, fleksibel, dan ramah lingkungan. Indonesia sendiri merupakan produsen utama rotan dunia, menyuplai sekitar 85% kebutuhan rotan global dengan nilai ekspor mencapai USD 2,5 miliar pada tahun 2022 (KLHK, 2023). Kota Cirebon sebagai salah satu pusat industri rotan memiliki lebih dari 1.000 unit usaha aktif.

Salah satu perusahaan besar dalam industri ini adalah VIVERE Group, yang sudah berdiri lebih dari 40 tahun. Berawal dari PT. Gema Graha Sarana Tbk (GGS), perusahaan ini kini berkembang melalui berbagai unit bisnis seperti *furniture & home accessories, interior fit-out, retail & online sales*, serta manufaktur kustomisasi. Salah satu unit bisnis utamanya di bidang ekspor adalah PT. AIDA Rattan, yang fokus memproduksi furniture berbahan rotan alami untuk pasar internasional.

Dalam konteks *Sales Export*, perusahaan seperti AIDA Rattan menjalankan fungsi penjualan ekspor yang kompleks dan strategis. Menurut Cateora, Gilly & Graham (2013), *Sales Export* merupakan aktivitas yang mencakup seluruh proses penjualan produk ke pasar luar negeri yang melibatkan penyesuaian strategi pemasaran terhadap karakteristik pasar tujuan, baik dari segi budaya, preferensi konsumen, maupun regulasi ekspor-impor. Aktivitas ini mencakup manajemen permintaan, negosiasi internasional, serta logistik global.

Di PT. AIDA Rattan, proses ekspor dilakukan dengan alur kerja yang sistematis, dimulai dari order dari buyer luar negeri, dilanjutkan dengan pembuatan quotation, konfirmasi dan proses payment, kemudian pengiriman desain (khusus OEM) ke pabrik,

dilanjutkan proses produksi, hingga akhirnya dilakukan pengiriman barang ke negara tujuan. Strategi ini selaras dengan teori *International Marketing Mix (product, price, place, promotion)* yang harus disesuaikan dengan kebutuhan pasar global.

AIDA Rattan juga menunjukkan penerapan strategi *green marketing* dengan menggunakan material alami dan daur ulang serta berkomitmen pada keberlanjutan lingkungan dan pemberdayaan pengrajin lokal. Gabungan antara *sustainability*, inovasi desain, dan manajemen ekspor yang efektif menjadikan perusahaan ini kompetitif di pasar global.

Program magang di PT. AIDA Rattan memberi mahasiswa pemahaman langsung terkait proses ini, dari desain produk, manajemen data ekspor, hingga komunikasi dengan *buyer* internasional. Pengalaman ini penting sebagai bekal karier di bidang *Sales Export* dan *marketing internasional*, terutama di industri berbasis keberlanjutan seperti furniture rotan.

1.2. Tujuan dan Maksud Kerja Magang

Tujuan dari pelaksanaan program magang ini adalah sebagai berikut:

1. Menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan ke dalam praktik nyata di lingkungan kerja.
2. Menambah wawasan serta mendapatkan pengalaman baru di bidang *Marketing*, khususnya pada departemen *Sales Export*.
3. Meningkatkan pemahaman serta memperdalam pengetahuan mengenai dasar-dasar ilmu *Marketing*.
4. Berkontribusi secara aktif dalam mendukung kegiatan departemen *Sales Export*, khususnya dalam penyusunan materi dan penerapannya pada strategi bisnis PT. AIDA RATTAN.
5. Mendapatkan arahan dan pembimbingan langsung terkait pekerjaan profesional di dunia industri.
6. Memenuhi salah satu persyaratan akademik untuk kelulusan program Sarjana Manajemen di Fakultas Bisnis, Universitas Multimedia Nusantara.

1.3. Prosedur dan Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Program kerja magang ini dilaksanakan berdasarkan dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara, dengan jumlah total jam kerja sebanyak 640 jam.

Berikut penulis cantumkan detail terkait pelaksanaan program kerja magang:

Nama Perusahaan : PT. AIDA RATTAN (VIVERE GROUP)
Bidang Usaha : Penyedia berbagai sektor industri furniture, interior, dan manufaktur.
Alamat : SOUTH78 Lt. 3 Jl. Boulevard Gading Serpong Blok O No. 7 & 8, Medang, Pagedangan, Kabupaten Tangerang, Banten 15334
Periode Pelaksanaan : 6 Februari sampai dengan 5 Agustus 2025
Waktu Kerja : Senin - Jumat, Pukul 08.30 - 17.30
Posisi Magang : *Sales Export Intern*

1.3.2. Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Untuk prosedur kerja magang yang telah dijalankan sudah sesuai dengan ketentuan yang telah diberikan dan yang berlaku oleh Universitas Multimedia Nusantara dan PT. AIDA RATTAN sebagai berikut :

1. Tahapan Persiapan :

a. Mengikuti Perkuliahan Reguler

Penulis mengikuti kegiatan perkuliahan reguler sebagai bentuk persiapan akademik sebelum memasuki dunia kerja nyata.

b. Pengambilan Peminatan Marketing

Penulis memilih peminatan *Marketing* guna memperdalam pengetahuan dan pemahaman di bidang yang akan dijalani saat magang.

c. Mengikuti Mata Kuliah Terkait

Untuk memperkuat pemahaman, penulis mengikuti sejumlah mata kuliah relevan, antara lain:

1. *Marketing Management*
2. *Service Marketing*
3. *Brand Management*
4. *Consumer Digital Behavior*
5. *Integrated Marketing Communications*
6. *Digital Marketing*

d. Mempersiapkan Curriculum Vitae (CV)

Penulis menyusun CV yang sesuai dengan standar profesional, khususnya agar lolos proses seleksi berbasis *Applicant Tracking System* (ATS).

e. Membuat Profil di Platform Pencarian Magang

Penulis membuat dan mengoptimalkan profil pada beberapa *platform* seperti:

1. *LinkedIn*
2. *JobStreet*
3. *Glints*

2. Tahapan Pengajuan Magang

a. Menyusun Profil Profesional

Sebelum mengajukan lamaran, penulis terlebih dahulu menyusun profil dan portofolio yang relevan dengan bidang *Marketing*.

b. Melamar ke Beberapa Perusahaan

Penulis mengajukan lamaran ke beberapa perusahaan dengan menyesuaikan persyaratan (*requirement*) yang diminta masing-masing perusahaan.

c. Menemukan Lowongan di VIVERE Group

Melalui *platform* LinkedIn, penulis menemukan bahwa VIVERE Group sedang membuka lowongan magang untuk posisi di bidang *Marketing*. Selain VIVERE, penulis juga melamar ke perusahaan lain di waktu yang bersamaan.

3. Tahapan Recruitment

- a. Penulis menerima panggilan dari Kak Cheryl Margareth selaku tim *Recruitment* untuk mengikuti *interview* HR pada tanggal 30 Januari 2025.
- b. Penulis menerima panggilan *interview* tersebut dan mengikuti proses seleksi *interview* yang dilaksanakan pada tanggal 31 Januari 2025 pukul 09.00 WIB secara daring melalui aplikasi *Whatsapp*.
- c. Beberapa hari kemudian, Kak Cheryl menginformasikan bahwa penulis akan melaksanakan *interview* oleh *Usher* pada tanggal 3 Februari 2025 pukul 15.30 WIB secara daring melalui aplikasi *Zoom*.
- d. Penulis melaksanakan *interview* bersama Kak Jeremy Gamaliel dari divisi *Sales Export* dan Kak Cheryl Margaretha dari divisi *Recruitment*.
- e. Kemudian penulis menerima kabar tentang penerimaan penulis sebagai *intern* di VIVERE Group sebagai *Sales Export Intern* pada tanggal 3 Februari 2025.

4. Tahapan Program Magang

- a. Penulis melakukan program kerja magang sesuai kontrak yaitu, selama 6 bulan yang dimulai dari tanggal 6 Februari 2025 hingga 5 Agustus 2025 sesuai dengan yang informasikan oleh Perusahaan pada saat *interview*.
- b. Penulis melaksanakan program kerja magang sesuai dengan *job description* yang telah diberikan dan diarahkan oleh *supervisor* yaitu Kak Jeremy Gamaliel.
- c. Penulis melaksanakan bimbingan laporan magang bersama dengan dosen pembimbing yaitu Ibu Nurina Putri Handayani, SE., MM. sesuai dengan ketentuan yang telah dibuat oleh Universitas Multimedia Nusantara.
- d. Penulis mengerjakan laporan kerja magang dengan judul Peran *Sales Export* dalam Meningkatkan Penjualan pada PT. AIDA Rattan Industry (VIVERE Group)

- e. Penulis juga akan mengikuti sidang laporan magang sebagai salah satu bentuk persyaratan untuk dapat memperoleh gelar Sarjana Manajemen, Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis di Universitas Multimedia Nusantara.

1.4 Sistematis Penulisan Laporan Kerja Magang

Dalam menyusun laporan magang ini terdiri dari 4 bab yang sesuai dengan panduan yang diberikan oleh Universitas Multimedia Nusantara, dengan susunan strukturnya seperti berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam Bab I pada laporan ini, berisikan tentang perkembangan industri *furniture* di Indonesia. Kayu Solid dan Rattan merupakan beberapa contoh material yang menjadi bahan utama dalam pembuatan *furniture*. Selain itu, pada latar belakang juga menjabarkan terkait tantangan dan juga peluang yang dihadapi oleh VIVERE Group dalam memanfaatkan material yang sudah ada di Indonesia sendiri untuk menjalankan bisnisnya. Program magang di perusahaan VIVERE Group merupakan sebuah kesempatan yang baik untuk mahasiswa *Marketing* untuk mendapatkan pengalaman langsung terkait *Marketing & Sales* pada industri tersebut.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada Bab II ini menjelaskan terkait struktur dan sejarah dari perusahaan tempat penulis melaksanakan program magang. Sejarah tersebut dijelaskan secara detail mengenai bidang yang dijalani dan juga terkait anak perusahaan yang dimiliki oleh VIVERE Group. Serta menjelaskan brand apa saja yang berada dibawah naungan VIVERE Group secara detail.

BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG

Berisikan uraian dari tugas-tugas dan pekerjaan yang dilakukan oleh penulis selama menjalani periode magang. Beberapa pekerjaan yang menjadi tugas utama penulis sebagai *sales export intern* yaitu membuat *quotation*, menginput *order status*, melakukan *update* pada *database*, mengikuti *monthly*

meeting, melakukan analisa pada *platform* Alibaba, dan menjadi *admin chat* pada Alibaba. Pekerjaan dan tugas tersebut akan dijelaskan secara rinci pada Bab III ini.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Pada Bab ini berisikan kesimpulan yang penulis buat berdasarkan pengalaman menjalani program magang di VIVERE Group khususnya pada PT. AIDA Rattan Industry, serta berisikan terkait saran-saran yang penulis tujukan untuk Universitas, Perusahaan, dan untuk mahasiswa lain yang akan menjalani periode magang dengan harapan dapat membantu dan bermanfaat kepada semua yang membaca laporan ini.