

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Industri Information Technology (IT) berkembang pesat seiring dengan meningkatnya kebutuhan perusahaan dalam mengelola sistem, jaringan, dan keamanan data. Pesatnya kemajuan teknologi informasi pada zaman sekarang membawa banyak manfaat, di antaranya memperkuat efisiensi operasional serta mendukung pembuatan keputusan yang efisien dan didasarkan pada data, serta mendukung pengambilan keputusan yang dilakukan secara lebih cepat dengan dasar analisis data yang akurat. Hal ini mendorong perusahaan penyedia solusi IT untuk terus beradaptasi dengan perubahan dan menghadirkan layanan yang lebih komprehensif. Persaingan antar perusahaan di sektor ini semakin ketat, sehingga strategi penjualan dan pemasaran menjadi faktor penting dalam mendukung pertumbuhan bisnis. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS, 2024), sektor informasi dan komunikasi tumbuh sebesar 8,6% dan menyumbang 4,15% dari total kontribusi terhadap PDB Indonesia. Data tersebut menggambarkan bahwa sektor teknologi informasi menjadi termasuk menjadi komponen utama yang berperan dalam perkembangan ekonomi nasional. Pertumbuhan pesat tersebut dipicu oleh meningkatnya kebutuhan digitalisasi perusahaan, ekspansi infrastruktur jaringan internet, serta berkembangnya sistem bisnis berbasis teknologi seperti e-commerce, cloud computing, dan big data analytics.

Selain itu, riset pasar yang dilakukan oleh Mordor Intelligence (2025) menunjukkan bahwa nilai pasar layanan teknologi informasi di Indonesia mencapai USD 4,83 miliar pada 2025 dan diperkirakan akan tumbuh hingga USD 8,55 miliar di tahun 2030 dengan pertumbuhan rata-rata tahunan (CAGR) sebesar 12,11%. Pertumbuhan signifikan hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan yang aktif di bidang layanan IT memiliki prospek yang sangat

menjanjikan. Perusahaan di sektor ini berperan dalam membantu user mengembangkan sistem teknologi yang efisien, mulai dari penyediaan perangkat keras (*hardware*), perangkat lunak (*software*), hingga berbagai layanan integrasi dan pemeliharaan sistem (*system integration & maintenance*).

Kemajuan teknologi juga membawa dampak besar terhadap cara perusahaan melakukan aktivitas penjualan dan pemasaran. Jika dahulu proses penjualan lebih banyak dilakukan melalui interaksi langsung (offline), kini perusahaan telah memanfaatkan teknologi digital untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas dan efisien. Menurut penelitian Amin, Suliyanto, dan Tabrani (2022), orientasi pasar yang didukung oleh pemanfaatan strategi pemasaran berbasis digital memberikan dampak positif terhadap peningkatan kinerja penjualan melalui pengembangan inovasi produk serta perbedaan kualitas layanan yang ditawarkan. Dengan adanya digitalisasi, aktivitas sales lebih dari sekadar fokus pada menjual produk, dan juga memperhatikan membangun hubungan untuk masa mendatang dengan pelanggan (customer relationship management). Fakta ini menunjukkan bahwa perusahaan yang mampu memanfaatkan teknologi dalam proses penjualan memiliki keunggulan kompetitif yang signifikan. Meski demikian, perusahaan tetap menghadapi sejumlah tantangan, seperti meningkatnya persaingan harga, perubahan perilaku konsumen, serta kebutuhan untuk merespons permintaan pelanggan secara cepat dan akurat. Maka dari itu, diperlukan pengelolaan sales management dengan efektif, termasuk dalam hal penyusunan penawaran, tindak lanjut prospek (follow-up), serta komunikasi yang profesional dengan user.

Dalam konteks industri ini, PT. Exeed Indo Jaya menjadi salah satu perusahaan yang memiliki peran signifikan dalam menyediakan berbagai solusi teknologi bagi beragam sektor bisnis. Berdiri sejak tahun 2018, PT. Exeed Indo Jaya merupakan perusahaan System Integrator yang berfokus pada penyediaan solusi berbasis teknologi informasi, seperti perangkat hardware,

software, dan layanan networking & security. Perusahaan ini merupakan bagian dari VST ECS GROUP, salah satu grup distribusi dan layanan teknologi terbesar di Asia Tenggara. Melalui dukungan tenaga profesional bersertifikasi dan kemitraan dengan berbagai vendor global, PT. Exeed Indo Jaya berkomitmen untuk memberikan solusi inovatif dan terpercaya guna mendukung transformasi digital di Indonesia.

Sebagai mahasiswa Program Studi Manajemen dengan peminatan Pemasaran dan Bisnis Digital, penulis memilih bidang Sales Intern di PT. Exeed Indo Jaya karena bidang ini memberikan kesempatan untuk memahami bagaimana teori pemasaran dan manajemen diterapkan secara langsung dalam lingkungan industri teknologi. Divisi sales memiliki peranan penting dalam menjaga hubungan bisnis, mengidentifikasi kebutuhan pelanggan, serta menyusun strategi penawaran yang kompetitif dan tepat sasaran. Melalui kegiatan magang ini, penulis dapat berpartisipasi dalam berbagai kegiatan seperti penyusunan proposal penawaran (quotation), pencarian harga produk (pricing), koordinasi dengan vendor, hingga follow-up prospek penjualan kepada user.

Melihat perkembangan teknologi yang pesat di zaman digital saat ini, penulis menilai bahwa industri Information and Technology (IT) menawarkan peluang signifikan bagi pengembangan dan inovasi yang berkelanjutan. Perusahaan-perusahaan di sektor ini berperan penting dalam menghadirkan solusi atas berbagai tantangan dunia modern melalui penerapan teknologi terkini, seperti teknologi kecerdasan buatan (Artificial Intelligence), layanan komputasi berbasis awan (Cloud Computing), Internet of Things (IoT), serta pemrosesan dan analisis data skala besar (Big Data Analytics). Inovasi tersebut tidak hanya mendorong efisiensi dan efektivitas operasional, tetapi juga membuka jalan bagi transformasi digital di berbagai sektor bisnis.

Berangkat dari peluang tersebut, penulis memutuskan dalam rangka melaksanakan program magang di PT. Exeed Indo Jaya, sebuah perusahaan

yang bergerak sebagai system integrator sekaligus distributor yang berfokus pada penyediaan solusi teknologi informasi terpadu bagi user korporasi di berbagai sektor industri. Perusahaan ini menyediakan beragam layanan mulai dari penyediaan hardware, software, hingga layanan pendukung dan pemeliharaan sistem (maintenance service), serta turut berperan dalam perencanaan, implementasi proyek, hingga pelatihan pengguna. Lingkup kerja yang luas dan kompleks ini menjadikan PT. Exeed Indo Jaya sebagai lingkungan yang ideal untuk memahami secara langsung bagaimana penerapan teknologi mendukung kebutuhan bisnis modern.

Melalui pengalaman magang di PT. Exeed Indo Jaya, penulis berharap dapat memperluas pemahaman terhadap tren dan perkembangan yang memiliki keterkaitan langsung dengan kebutuhan industri saat ini. Selain itu, kegiatan magang ini menjadi peluang penting untuk mendapatkan pembelajaran secara langsung dari para profesional yang berpengalaman dalam bidang teknologi dan pemasaran solusi IT, sekaligus mengembangkan kemampuan teknis maupun interpersonal yang dibutuhkan dalam dunia kerja. Lingkungan kerja dengan suasana yang dinamis serta mendorong kerja sama di perusahaan faktor tersebut juga menjadi wadah bagi penulis untuk mengembangkan soft skills seperti komunikasi, kerja sama tim, tanggung jawab, dan kemampuan adaptasi.

Diharapkan pengalaman ini tidak hanya memperkaya wawasan dan kemampuan praktis penulis dalam memahami peran seorang Sales Intern di industri teknologi informasi, tetapi juga menjadi bekal penting dalam membangun karier profesional di masa depan. Dengan bekal ilmu manajemen yang telah diperoleh selama perkuliahan dan pengalaman magang di lapangan, penulis optimis dapat berkontribusi secara nyata dalam mendukung perkembangan industri IT yang terus tumbuh di era digitalisasi internasional.

## 1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Program Internship yang dilaksanakan pada PT. Exeed Indo Jaya dengan tujuan utama untuk memberikan kesempatan bagi penulis dalam

mengintegrasikan pengetahuan teoritis yang didapatkan selama mengikuti perkuliahan dengan praktik nyata di dunia pekerjaan, terutama dalam bidang sales dan pemasaran. Melalui pengalaman langsung di perusahaan, penulis dapat memahami bagaimana strategi penjualan dijalankan secara profesional, mulai dari proses penyusunan penawaran yang terstruktur hingga pelaksanaan tindak lanjut kepada prospek. Dengan demikian, magang ini menjadi wadah pembelajaran yang aplikatif sekaligus evaluasi terhadap kesiapan penulis dalam menghadapi tantangan bisnis yang sesungguhnya.

Selain itu, magang ini juga dimaksudkan untuk membekali penulis dengan keterampilan praktis yang tidak hanya berhubungan dengan aspek teknis penyusunan penawaran, tetapi juga mencakup pengembangan soft skills, seperti kemampuan komunikasi, ketekunan, serta kepekaan dalam menjalin hubungan dengan user. Dengan terlibat langsung pada aktivitas penjualan di PT. Exeed Indo Jaya, penulis berharap dapat memperluas wawasan mengenai dinamika industri, mengasah sikap profesional, serta memperoleh gambaran nyata mengenai peran strategis seorang sales intern dalam mendukung pencapaian target perusahaan.

Tujuan dari pelaksanaan kerja magang Sales Intren di PT. Exeed Indo Jaya antara lain sebagai berikut:

1. Menyediakan salah satu bagian dari persyaratan akademik untuk menyelesaikan gelar Sarjana Manajemen di Universitas Multimedia Nusantara.
2. Menerapkan teori dan pengetahuan ilmu yang didapat selama studi digunakan langsung dalam praktik professional secara nyata, khususnya di bidang penjualan dan pemasaran.
3. Mendapatkan pengalaman kerja secara langsung mengenai penyusunan penawaran dan tindak lanjut prospek penjualan pada perusahaan yang bergerak di industri distribusi produk premium.

4. Mengembangkan keterampilan profesional seperti komunikasi interpersonal, negosiasi, ketelitian administratif, serta kemampuan membangun relasi dengan user.

Memahami proses kerja, standar, dan budaya perusahaan dalam mencapai target penjualan.

### 1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Program Internship pada PT. Exeed Indo Jaya dijalankan sepanjang empat bulan, dimulai pada 01 September 2025 hingga 31 Desember 2025, dengan total durasi 640 jam kerja atau setara dengan 100 hari kerja efektif sesuai ketentuan Universitas Multimedia Nusantara.

Nama Perusahaan : PT. EXEED INDO JAYA

Bidang Usaha : Teknologi Informasi (IT)

Tanggal Magang : 01 September 2025 – 31 Desember 2025

Posisi Kerja Magang : Sales Intern

Kegiatan magang dilaksanakan secara hadir di kantor (WFO) di lokasi utama PT. Exeed Indo Jaya, dengan jadwal kerja Senin sampai Jumat pada pukul 08.00–17.00 WIB. Adapun hari Sabtu dan Minggu ditetapkan sebagai hari libur. Namun, pada kondisi tertentu seperti adanya kebutuhan mendesak dari klien atau permintaan dari user, penulis dapat melakukan penambahan jam kerja di luar jadwal normal, terutama dalam proses pencarian harga barang (pricing) atau penyusunan penawaran (quotation) yang bersifat segera.

| Hari   | Jam Masuk | Jam Pulang |
|--------|-----------|------------|
| Senin  | 08:00     | 17:00      |
| Selasa | 08:00     | 17:00      |

|        |       |       |
|--------|-------|-------|
| Rabu   | 08:00 | 17:00 |
| Kamis  | 08:00 | 17:00 |
| Jumat  | 08:00 | 17:00 |
| Sabtu  |       | Libur |
| Minggu |       | Libur |

**Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang di PT. Exeed Indo Jaya**

Prosedur pelaksanaan kerja magang di PT. Exeed Indo Jaya diawali dengan Permohonan surat pengantar magang dari Universitas Multimedia Nusantara (UMN) yang ditujukan ke pihak perusahaan. Setelah menerima surat tersebut, perusahaan melakukan seleksi administratif dan wawancara singkat untuk menilai kesesuaian calon peserta magang dengan kebutuhan posisi yang tersedia. Setelah dinyatakan diterima, penulis ditempatkan di Divisi Sales dengan posisi sebagai Sales Intern, di bawah supervisi langsung dari mentor perusahaan. Selama masa magang, penulis diwajibkan untuk mengikuti aturan dan tata tertib perusahaan, termasuk penggunaan pakaian formal berkerah sesuai standar kantor. Sistem presensi harian dilakukan melalui pindai wajah (face scan) di pintu utama gedung yang otomatis tercatat pada sistem kehadiran perusahaan.

Selama pelaksanaan magang, penulis berperan aktif dalam kegiatan administrasi dan operasional divisi sales, seperti penyusunan proposal penawaran, pencarian harga produk dari vendor, penginputan data penjualan, serta follow-up prospek penjualan kepada user. Selain itu, penulis juga dilibatkan dalam koordinasi dengan tim teknis dan project admin untuk memastikan setiap proses penawaran berjalan sesuai standar perusahaan. Melalui kegiatan magang tersebut, penulis memperoleh kesempatan untuk memahami secara langsung sistem kerja profesional di lingkungan perusahaan

IT, serta melatih kedisiplinan, tanggung jawab, dan kemampuan komunikasi bisnis yang menjadi bekal penting bagi pengembangan karier penulis di masa depan.

