

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri furnitur di Indonesia terus menunjukkan kinerja positif di tengah tantangan global. Didukung oleh ketersediaan bahan baku seperti kayu tropis, rotan, bambu, dan gabus yang melimpah serta keberagaman desain produk yang inovatif, menjadi faktor utama dalam perkembangan industri ini. Selain memenuhi kebutuhan pasar domestik, industri furnitur juga berorientasi pada ekspor dan menjadi salah satu penyumbang devisa negara. Berdasarkan data Trademap (HS 9401-9403) pada tahun 2024, nilai ekspor furnitur Indonesia mencapai sekitar USD 1,91 miliar, yang menunjukkan besarnya potensi pasar global bagi industri furnitur Indonesia.

Meningkatnya persaingan di pasar internasional mendorong perusahaan di industri furnitur untuk tidak hanya berfokus pada kualitas produk, tetapi juga pada kemampuan dalam memasarkan produk ke berbagai negara tujuan ekspor. Dalam hal ini, divisi *Sales Export* memiliki peranan yang sangat penting sebagai penghubung antara perusahaan dengan pelanggan luar negeri. Menurut artikel prakarsarecycling.com *sales export* adalah tenaga profesional dari departemen penjualan (*marketing*) yang bertanggung jawab untuk menjual produk dan memenuhi kebutuhan pelanggan dari produk penjualan yang ada atau berpotensi pada jaringan skala Internasional (ekspor). Selain itu, *sales export* bertanggung jawab untuk mencari peluang pasar baru, menjalin hubungan dengan *buyer* internasional, melakukan negosiasi penjualan, menyusun penawaran harga (*quotation*), serta memastikan kebutuhan pelanggan dapat dipenuhi sesuai dengan standar dan spesifikasi yang telah disepakati. *sales export* juga berperan dalam mengembangkan strategi pemasaran internasional guna meningkatkan volume penjualan dan memperluas jangkauan pasar ekspor perusahaan.

Dalam industri furnitur, tanggung jawab divisi *Sales Export* tidak hanya berfokus pada kegiatan penjualan produk ke pasar internasional, tetapi juga mencakup koordinasi dengan berbagai departemen di dalam perusahaan, seperti bagian produksi, logistik, dan administrasi ekspor. Sinergi antar departemen tersebut diperlukan untuk memastikan bahwa pesanan dari *buyer* dapat diproses sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati, diproduksi dengan standar kualitas yang ditetapkan, serta dikirim tepat waktu ke negara tujuan. Selain itu, seluruh proses juga harus memenuhi ketentuan dan regulasi ekspor yang berlaku. Oleh karena itu, keberhasilan kegiatan ekspor tidak hanya bergantung pada kualitas produk yang ditawarkan, melainkan juga pada efektivitas komunikasi, koordinasi, serta kualitas pelayanan yang diberikan kepada pelanggan internasional.

Salah satu perusahaan yang berada di industri furnitur kontraktor interior adalah PT AIDA Rattan Industry yang merupakan bagian dari VIVERE Group. VIVERE Group berdiri pada tahun 1984 yang berawal dari PT Gema Graha Sarana TBK (GGS), lalu berkembang melalui berbagai unit bisnis yang bergerak dibidang interior, manufaktur furnitur, distribusi, serta pengelolaan proyek komersial dan residensial. Sebagai salah satu unit bisnis dalam VIVERE Group, PT AIDA Rattan Industry berfokus pada produksi furnitur berbahan dasar rotan dengan orientasi pasar ekspor internasional. Rotan merupakan salah satu hasil hutan yang banyak diminati setelah kayu. Hal ini disebabkan karena rotan memiliki sifat yang unik, mudah untuk diolah, kuat dan memiliki penampilan yang cukup menarik setelah di produksi. Diperkirakan hampir 80% keperluan rotan dunia dipasok oleh Indonesia (Dransfield, 1996).

Sementara itu, strategi pemasaran merupakan sebuah perencanaan yang disusun oleh perusahaan dalam upaya memperkenalkan dan memperluas jangkauan produk untuk ditawarkan kepada target pasar (Nugroho et al., 2022). Melalui strategi pemasaran yang tepat, perusahaan dapat menentukan target pasar yang sesuai, membangun hubungan dengan pelanggan, serta menciptakan value terhadap brand tersebut. Sejalan dengan

hal tersebut, PT AIDA Rattan memanfaatkan produk furnitur berbahan dasar rotan sebagai salah satu nilai unggul (*value proposition*) perusahaan. Selain itu, rotan juga mendukung konsep *sustainability* yang semakin menjadi perhatian konsumen global. Tidak hanya itu, PT AIDA Rattan pada produksinya menggunakan kerajinan tangan (*handcrafted*) dalam setiap produknya. Dengan sentuhan tangan dari para pengrajin, menghasilkan karakter unik pada setiap produk, sehingga memberikan nilai tambah yang sulit ditemukan pada produk yang diproduksi secara massal. Strategi ini sejalan dengan tren pasar global yang semakin mengutamakan produk ramah lingkungan, berkelanjutan, dan memiliki cerita dibalik proses pembuatannya.

Perusahaan ini menunjukkan perkembangan yang signifikan dalam industri furnitur, khususnya pada pasar global yang menuntut kualitas produk serta inovasi yang berkelanjutan. Melalui pelaksanaan kegiatan magang ini, penulis telah ikut serta dalam kegiatan operasional *sales export* di PT AIDA Rattan Industry, seperti penyusunan *quotation*, melakukan *input* pesanan kedalam sistem perusahaan, mendukung koordinasi dengan *buyer*, serta membantu kegiatan administrasi yang berkaitan dengan kegiatan *sales export*.

Penulis memilih VIVERE Group sebagai tempat magang didasari oleh pertimbangan bahwa perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang kompeten sebagai langkah awal dalam memasuki dunia kerja profesional. Selain itu, motto VIVERE Group adalah “*Quality People, Quality Work, and Quality Life*”, menegaskan bahwa kualitas kerja yang baik didukung oleh individu-individu yang berkualitas, sehingga mampu menciptakan lingkungan kerja yang positif dan mendorong pengembangan diri secara optimal. Hal ini menjadi harapan penulis untuk dapat memberikan pengalaman kerja yang relevan serta mendukung pengembangan kompetensi baik secara professional maupun pribadi sendiri. Maka dari itu,

penulis menyusun laporan magang dengan judul “Peran *Sales Export Intern* dalam Industri Furnitur pada PT AIDA Rattan Industry (VIVERE Group).

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

1.2.1 Maksud Kerja Magang

Maksud pelaksanaan kerja magang penulis adalah untuk memenuhi salah satu syarat akademik untuk menyelesaikan program Sarjana Manajemen di Fakultas Bisnis, Universitas Multimedia Nusantara.

1.2.2 Tujuan Kerja Magang

Tujuan dari pelaksanaan program magang ini adalah sebagai berikut:

- 1) Penulis memahami berbagai kegiatan, prosedur, dan standar yang diterapkan oleh divisi *sales export* dalam setiap tahapan pelaksanaan kerjanya.
- 2) Penulis memperoleh pemahaman dan wawasan tentang proses alur kerja *sales export* guna menunjang kegiatan operasional dan kebutuhan penjualan.
- 3) Meningkatkan kemampuan *soft skills* dan *hard skills*.
- 4) Membangun sebuah portofolio profesional yang berguna untuk jenjang karir penulis dimasa depan.
- 5) Membangun relasi dengan rekan kerja perusahaan.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Pelaksanaan kerja magang dilakukan di Kantor VIVERE Group yang dilaksanakan dalam kurun waktu 6 bulan dengan minimal 640 jam kerja. Pelaksanaan kerja magang dilakukan dengan *work form office* pada hari Senin hingga Jumat. Berikut merupakan rincian dari waktu pelaksanaan kerja magang penulis:

Nama Perusahaan : VIVERE Group
Alamat : Gedung SOUTH78 Lt. 10 Jl. Boulevard
Gading Serpong, Medang, Pagedangan, Kabupaten Tangerang,
Banten 15334.
Periode Pelaksanaan : 2 Februari- 1 Agustus 2026
Waktu Pelaksanaan : Senin- Jumat pukul 08.00- 17.00
Posisi Magang : *Sales Export Departement 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) Tahap Pengajuan Magang:
 - a) Menyusun Profil Profesional
Sebelum mengajukan lamaran, penulis menyusun *Curriculum Vitae* (CV) yang sesuai dengan standar profesional dan portofolio yang relevan dengan bidang *Marketing*.
 - b) Melamar ke Beberapa Perusahaan
Penulis mengajukan lamaran ke beberapa perusahaan dengan menyesuaikan tahap rekrutmen yang berlaku di masing- masing perusahaan.
 - c) Mendapatkan 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.

2) Tahap Rekrutmen:

- a) Penulis dihubungi Kak Hana Kamilah selaku tim Rekrutmen melalui LinkedIn dan menawarkan lowongan untuk *Sales Export Intern* pada tanggal 20 Januari 2026.
- b) Penulis menerima panggilan wawancara dengan HR pada tanggal 21 Januari 2026. Wawancara dilakukan via *Whatsapp call*, yang dimana penulis diberikan beberapa pertanyaan terkait latar belakang pendidikan, serta motivasi mengikuti kegiatan magang di VIVERE Group.
- c) Beberapa hari kemudian, Kak Hana menginformasikan bahwa penulis akan melaksanakan wawancara oleh *Usher* pada tanggal 26 Januari 2026 secara daring melalui aplikasi *Microsoft Teams*.
- d) Penulis melaksanakan wawancara bersama Kak Jeremy Gamaliel dari divisi *Sales Export* dan Kak Hana Kamilah dari divisi Rekrutmen. Penulis ditanyakan terkait pengalaman yang relevan dengan posisi *Sales Export*, serta *soft skills* dan *hard skills* yang dimiliki.
- e) Kemudian pada tanggal 28 Januari 2026, penulis menerima pemberitahuan resmi bahwa telah diterima sebagai peserta magang di divisi *Sales Export*.

3) Pelaksanaan Magang:

- a) Penulis menjalani program kerja magang sesuai dengan kontrak yaitu, selama 6 (enam) bulan dimulai dari tanggal 2 Februari hingga 1 Agustus 2026.
- b) Selama pelaksanaan magang, penulis melaksanakan seluruh tugas dan tanggung jawab berdasarkan *job description* yang telah ditentukan, dengan arahan dan bimbingan dari Kak Jeremy Gamaliel selaku *Supervisor*.
- c) Penulis juga mengikuti proses bimbingan penyusunan laporan magang bersama dosen pembimbing, Ibu Mikaria Gultom, S.Pd.,

M.M sesuai dengan prosedur dan ketentuan akademik yang berlaku di Universitas Multimedia Nusantara.

- d) Penulis mengerjakan laporan kerja magang dengan judul “Peran *Sales Export* di 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.

