

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Kerusakan ringan pada cat body mobil sering menjadi sebuah masalah yang mengganggu pemilik mobil secara nilai estetika. Sebuah mobil yang didapatkan dengan hasil kerja-keras, jerih-payah, dan waktu yang tidak singkat mendorong pemilik untuk mencari cara untuk melindungi cat mobilnya dari goresan, kerikil (stone chip), paparan sinar UV, serta faktor lainnya. Fenomena ini marak terjadi di daerah urban, dimana kendaraan mobil memiliki mobilitas yang tinggi, seperti saat melewati perkotaan, jalan yang sempit, serta paparan sinar matahari yang tinggi. Kerusakan yang tadi disebutkan bukan hanya menurunkan nilai estetika dari sebuah mobil, melainkan dapat juga menurunkan kepuasan pemilik mobil terhadap penampilan mobilnya. Akafuah et al. (2016) menjelaskan bahwa pelapisan body kendaraan tidak hanya berfungsi untuk meningkatkan nilai estetika kendaraan, tetapi juga untuk memberikan perlindungan terhadap karat, lecet, dan pengaruh lingkungan, sehingga menjadi bagian penting dalam menjaga kualitas dan daya tahan kendaraan.

Harga jual kembali mobil yang turun juga menjadi akibat dari kerusakan pada cat mobil menunjukkan kesan mobil yang kurang terawat. Fenomena jual-beli mobil bekas juga terlihat semakin menjanjikan. [Caroline.id](https://www.caroline.id) melalui Autopedia dalam laporan keuangannya, mencatat penjualan sebesar Rp 506,4 miliar di kuartal III-2025, tumbuh 22% YoY, dengan volume lebih dari 3.000 unit mobil bekas (+26% YoY). Data ini menunjukkan bahwa minat masyarakat pada jual-beli mobil semakin tinggi, sehingga para penjual harus menjual mobil dengan harga terbaik, didukung oleh pembeli yang menginginkan mobil dengan kondisi cat yang terbaik. Secara langsung, kondisi cat mobil yang baik akan memiliki harga jual kembali yang tinggi. Paparan sinar UV secara langsung juga dapat merusak cat mobil, apabila terus menerus dibiarkan terjemur di ruangan terbuka. Menurut data live dari Badan

Meteorologi, Klimatologi, dan Geofisika (BMKG), Indonesia memiliki rata-rata UV Index sebanyak 9-13, termasuk angka yang tinggi dan sangat wajar terjadi di daerah tropis terutama Indonesia karena terletak di dekat khatulistiwa. Paparan ultraviolet dari sinar matahari dapat menyebabkan penurunan kualitas pada lapisan cat kendaraan, seperti terbentuknya microcracks, pengurangan kilap di permukaan, serta perubahan sifat mekanis dari lapisan coating (Kotnarowska & Stanislawek, 201

Paint Protection Film adalah lapisan film transparan yang biasanya berbahan thermoplastic polyurethane yang digunakan dengan melapisi bagian kendaraan secara keseluruhan. PPF berfungsi sebagai pelapis dan perlindungan pertama dari goresan, kerikil, dan faktor eksternal dari alam. Sekitar 100 tahun yang lalu, perlindungan cat pada mobil hanya menggunakan lapisan varnish yang diaplikasikan menggunakan kuas di permukaan kendaraan. Setelah lapisan tersebut mengering, permukaan mobil di amplas, dan proses tersebut diulang berkali-kali sampai akhirnya dipoles agar menunjukkan visual yang mengkilap (Akafuah et al. 2016). Setelah kemajuan teknologi, penggunaan PPF semakin tinggi dan menjadi pilihan utama dikarenakan pemasangan yang efektif dan menggunakan material yang transparan guna mempertahankan warna asli cat mobil (Baranowski et al. 2022).

PT. Jaya Kreasi Indonesia (JKIND) adalah perusahaan yang menjadi distributor utama brand kaca film LLumar dan CPF1, yang lalu melakukan ekspansi ke produk PPF dengan membawa brand LLumar dan Duratect. Dimulai dari perusahaan keluarga sejak tahun 1980 dan menjadi sebuah perusahaan yang legal di tahun 2000, sebagai distributor kaca film. Pada GIIAS tahun 2024, PT. Jaya Kreasi Indonesia menjadi sponsor utama dalam acara otomotif tersebut, akhirnya dengan bangga memamerkan produk PPF dari LLumar dan Duratect.

LLumar menjadi salah satu brand unggulan dari JKIND, baik kaca film hingga PPF. LLumar berdiri pada tahun 1970, dan diproduksi oleh Eastman Performance Films, LLC, yang merupakan anak perusahaan dari Eastman Chemical Company dan berlokasi di Virginia, USA. LLumar secara luas dikenal sebagai penghasil kaca film otomotif, arsitektur, dan PPF. Memiliki teknologi self-healing, perlindungan dari kotoran, dan garansi 10 tahun, menjadikan LLumar sebagai brand PPF berkualitas yang tinggi, dengan keuntungan yang didapat seperti maintenance

gratis per 6 bulan selama masa garansi. LLumar menawarkan finishing glossy yang memberikan kesan kilap dan transparansi tinggi yang mempertahankan warna asli mobil.

Selain LLumar, Duratect juga menjadi produk PPF andalan JKIND. Di produksi di Jepang, dibawa ke Indonesia melalui JKIND, dan harga yang cukup terjangkau dibanding LLumar, dan dengan fitur yang mirip, Duratect kerap menjadi pilihan alternatif bagi pemilik mobil yang sedang memiliki budget yang terbatas. Duratect menawarkan varian Signature dengan finishing glossy, dan varian Ultimate yang menyediakan finishing glossy dan matte masing-masing dengan garansi 5 dan 8 tahun. Duratect Ultimate cenderung memiliki kualitas yang lebih baik dibanding Duratect Signature, maka dari itu harga dan umur garansi dua produk tersebut berbeda. Permintaan terhadap PPF dapat terbilang cukup tinggi, walaupun penjualan mobil nasional sepanjang 2025 mencapai 803.687 unit penjualan dari pabrik ke dealer (whole sales) turun 7,2 persen dibandingkan 2024 yang mencapai 865.723 unit seperti disampaikan oleh Ketua I Gaikindo Jongkie Sugiarto saat dikonfirmasi Tempo pada hari Jumat, 9 Januari 2026, jumlah permintaan pemasangan PPF kian meningkat. Hal ini ditandai dengan dibukanya workshop PPF brand LLumar dan Duratect yang didistribusikan langsung oleh PT. Jaya Kreasi Indonesia di daerah Alam Sutera. Fredy Jeo, Manager PPF JKIND menyatakan bahwa dibukanya workshop baru ini akan menjawab tingginya permintaan pasar akan perlindungan kendaraan. Workshop ini akan menghadirkan produk PPF premium dari LLumar dan Duratect.

## **1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang**

Kerja magang merupakan salah satu program yang diberikan kampus sebagai sarana untuk memberikan gambaran wawasan mengenai pengalaman bekerja secara langsung di sebuah perusahaan. Dalam kegiatan magang, mahasiswa diarahkan untuk memilih perusahaan yang dirasa relevan dengan keahlian yang dipelajari di masa perkuliahan, dan dengan usaha mengaplikasikan segala pembelajaran yang telah diajarkan di kampus kepada mahasiswa. Melalui program magang ini, mahasiswa diharapkan dapat mengimplementasikan semua pemahaman yang didapat selama

melakukan kegiatan magang, dan mendorong pertumbuhan mental kerja mahasiswa agar dapat selalu *sustain* dimanapun mahasiswa bekerja di masa depan.

Kegiatan magang juga memberi kesempatan kepada mahasiswa untuk turut serta menjadi bagian dari perusahaan, dimana mahasiswa benar-benar dilibatkan sebagai sesama pegawai sehingga koordinasi, tanggung jawab, dan komunikasi mahasiswa terlatih untuk beradaptasi sebagaimana dunia kerja berjalan. Dalam konteks industri otomotif seperti PT. Jaya Kreasi Indonesia (JKIND), mahasiswa dituntut untuk berpikir secara kreatif dan terus mencari peluang melalui sudut pandang yang tidak orang sadari. Mahasiswa juga dituntut untuk membangun relasi yang baik dengan pelanggan, dimana mahasiswa sebagai *sales* harus mengerti bagaimana membangun komunikasi yang persuasif.

Kegiatan magang sebagai *sales* PPF di PT. Jaya Kreasi Indonesia (JKIND) juga bertujuan untuk melatih rasa positif terhadap skill yang mahasiswa punya, terutama pada *skill marketing communication* yang juga sudah diajarkan oleh dosen di kampus. Mahasiswa tidak hanya berharap pelanggan datang dengan sendirinya, tetapi dituntut untuk mengejar target penjualan dengan mengandalkan *marketing communication* seperti dengan cara meningkatkan kesadaran, menjelaskan nilai produk, dan membangun *brand image*.

Dalam konteks persiapan untuk masa depan, magang seringkali menjadi salah satu jalan pertama yang relevan bagi lulusan perguruan tinggi menuju dunia kerja (Maertz Jr et al. 2013), dimana magang dapat menjadi sebuah perbedaan signifikan diantara CV yang tidak memiliki pengalaman kerja sama sekali. Magang juga menjadi penanda di CV bahwa seorang mahasiswa sudah dahulu belajar beradaptasi di dunia kerja, sehingga diharapkan mahasiswa mampu bekerja dengan maksimal di perusahaan yang dituju.

Penulis melaksanakan kegiatan kerja magang di PT. Jaya Kreasi Indonesia (JKIND) dengan tujuan berikut:

1. Meningkatkan *marketing communication skill*, dengan cara membangun *brand image* yang baik di hadapan pelanggan, membangun komunikasi dan relasi yang baik, menjelaskan *brand value*, dan mengedukasi pelanggan mengenai produk yang penulis tawarkan.

2. Mengaplikasikan ilmu yang penulis dapat melalui kegiatan belajar-mengajar di Universitas Multimedia Nusantara ke perusahaan tempat penulis melakukan kegiatan kerja magang.
3. Mempelajari alur kerja di dunia industri otomotif, dimana penulis wajib memiliki pengetahuan mengenai otomotif seperti dimensi kendaraan, merk kendaraan, dan mempelajari jenis-jenis mobil.
4. Melatih dan menerapkan pengelolaan waktu, penyelesaian masalah, kerja sama tim, kode etik perusahaan, dan profesionalisme dalam mengerjakan tanggung-jawab sebagai seorang *sales intern* PPF dari PT. Jaya Kreasi Indonesia (JKIND).
5. Menyelesaikan program magang yang diinstruksikan oleh Universitas Multimedia Nusantara, sebagai salah satu syarat kelulusan penulis.

### 1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Berikut detail waktu pelaksanaan magang di PT. Jaya Kreasi Indonesia :

**Tabel 1.1 Detail Pelaksanaan Magang PT. Jaya Kreasi Indonesia**

<b>Nama Perusahaan</b>	PT. Jaya Kreasi Indonesia (JKIND)
<b>Bidang Industri</b>	Otomotif
<b>Alamat Kantor</b>	Jl. Panjang No. 41-45, Kedoya Selatan, Kebon Jeruk, Jakarta Barat, DKI Jakarta 11520 (Pusat)  Jl. Jalur Sutra 23B No.17-18, Panunggangan Tim., Kec. Pinang, Kota Tangerang, Banten 15143
<b>Posisi Magang</b>	PPF <i>Sales</i>
<b>Durasi Magang</b>	2 Februari 2026 - 30 Mei 2026
<b>Waktu Kerja</b>	Senin - Jumat, pukul 08.00 - 17.00

Berikut adalah rangkaian kegiatan yang penulis lakukan selama melaksanakan program magang:

#### 1. Pendaftaran

- Penulis mencari informasi mengenai kesempatan magang di PT. Jaya Kreasi Indonesia sebagai *Marketing* atau *Sales* dengan
- menghubungi *call center* perusahaan untuk menanyakan kesempatan magang kepada HRD. Penulis sudah menargetkan untuk melakukan magang di perusahaan tersebut jauh sebelum kegiatan magang dimulai. Sebelum mengajukan diri untuk menjadi seorang *intern*, penulis sudah lebih dulu mempelajari perusahaan yang dituju.
- Penulis diinstruksikan oleh HRD untuk mengirimkan CV ke kontak pribadi HRD PT. Jaya Kreasi Indonesia. CV penulis berisi seputar pengalaman penulis berorganisasi di kampus, dan penghargaan yang pernah penulis dapatkan sebagai nilai tambah di CV.
- Penulis diinstruksikan untuk melengkapi dokumen penting seperti salinan KTP, Kartu Keluarga, SKCK, SIM, dan Surat Keterangan Sehat dari Puskesmas. Dokumen tersebut akan dititipkan kepada *driver* dari perusahaan untuk diserahkan kepada HRD.
- Penulis dijadwalkan untuk melakukan wawancara oleh HRD di LLumar PPF *Workshop* Alam Sutera.

#### 2. Interview

- Penulis melakukan wawancara yang telah dijadwalkan HRD PT. Jaya Kreasi Indonesia di LLumar PPF *Workshop* Alam Sutera dan diberikan pertanyaan mengenai pengalaman menjadi pelaku usaha di *marketplace*, pembuatan iklan, dan *product knowledge*. Penulis diwawancarai oleh Pak Fredy Jeo selaku PPF *Manager* dari JKIND dan Bu Ratna selaku HRD JKIND.
- Penulis mendapatkan tanggapan yang baik dari HRD dan PPF *Manager* setelah penulis melaksanakan wawancara dengan baik. Selanjutnya HRD dan PPF *Manager* menjelaskan mengenai gaji, waktu kerja, presensi, dan *job description* sebagai PPF *Sales Intern*

- Tim *HR* PT. Jaya Kreasi Indonesia menjelaskan mengenai pembuatan rekening yang akan dilakukan pada hari pertama kegiatan magang, yaitu pada 2 Februari 2026.

### 3. Kegiatan Praktik Magang

- Setelah penulis melengkapi dokumen, mengikuti *interview*, dan telah di *briefing* mengenai kegiatan magang, penulis memulai hari pertamanya sebagai PPF *Sales Intern* di tanggal 2 Februari 2026. Kegiatan magang dilaksanakan pada hari Senin hingga Jumat, pukul 08.00 hingga 17.00
- Penulis berpartisipasi di event IIMS 2026 untuk menjaga booth yang JKIND buka.

### 4. Tahap Terakhir

- Setelah menyelesaikan kegiatan magang sesuai dengan waktu yang kampus tentukan, penulis melaksanakan pembuatan laporan PROSTEP, yang digunakan sebagai arsip penulis selama menjalani kegiatan magang di PT. Jaya Kreasi Indonesia. Laporan tersebut akan menjadi syarat lulus dari mata kuliah *internship*. Setelah laporan magang diselesaikan dan dikumpulkan, penulis akan melanjutkan menuju sidang magang yang merupakan tahap akhir untuk melaksanakan kewajiban akademis.

UMMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA