

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Dalam rangka mengimplementasikan keahlian mahasiswa selama masa perkuliahan, program magang yang diberlakukan kepada mahasiswa semester 5 program Studi D3 Manajemen Pemasaran Fakultas Ilmu Terapan Universitas Telkom sebagai bentuk Praktek kerja untuk mempersiapkan diri ke dalam industri agar mahasiswa lebih terlatih dan dapat mengimplementasikan ilmunya tersebut. Dalam dunia kerja nanti akan dibutuhkan keterpaduan antara pengetahuan teori dan praktek lapangan guna memberikan gambaran tentang dunia kerja yang sebenarnya. Program magang ini juga di latar belakang oleh Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pada kegiatan penelitian dan pengembangan. Penulis secara tidak langsung melakukan penelitian dan pengembangan kepada perusahaan.

Program magang merupakan bentuk perkuliahan melalui kegiatan bekerja secara langsung di perusahaan, bisnis, maupun industri. Program magang merupakan suatu kegiatan praktek bagi para mahasiswa dengan tujuan untuk mendapatkan pengalaman dari kegiatan kerja yang nantinya sebagai bentuk pengembangan diri dan profesi mahasiswa. Kegiatan magang yang penulis lakukan yaitu PT Wynettes Walden International. PT Wynettes Walden International merupakan perusahaan impor dan ekspor yang berbasis di Indonesia, memungkinkan prinsipal merek internasional yang tertarik untuk mengekspor merek kecantikan, perawatan pribadi, dan fesyen mereka ke Asia, khususnya Indonesia. Dan juga membantu usaha kecil-menengah Indonesia untuk mengekspor barang-barang mereka secara global. PT Wynettes Walden International berlokasi di Kota Bandung. Alasan pemilihan lokasi magang ini adalah karena PT Wynettes Walden International membuka peluang yang besar bagi mahasiswa untuk berkontribusi dalam pekerjaan, serta dapat menunjang pengembangan mahasiswa kedepannya melalui program ini yang telah bekerjasama dengan Fakultas Ilmu Terapan Telkom University.

PT Wynettes Walden International merupakan perusahaan yang cukup ternama di Kota Bandung dengan nama Direktur Tedy Setiadi. PT Wynettes Walden International mempunyai berbagai anak perusahaan di bawahnya salah satunya Hellobisnis.com Yang menjadi latar belakang pemilihan jobdesk dari penulis ialah karena terdapat permasalahan dalam media Marketplace yang pasif sehingga tidak terdapatnya trust dari calon konsumen.

Pasalnya media Marketplace saat ini merupakan salah satu media atau tempat yang sangat penting untuk dikelola dalam meningkatkan penjualan.

## **1.2 Lingkup Penugasan**

Selama dalam kegiatan magang, penulis melakukan pekerjaan dalam bidang Business Development tepatnya dalam jobdesk Marketing dan sales yang langsung dibimbing oleh Business Development Executive yaitu Pak Steven Souw. Penjabaran deskripsi pokok penulis selama melakukan kegiatan magang adalah sebagai berikut :

1. Membuat Campaign iklan di toko Maizenaku shopee dan Radical shopee
2. Membuat desain banner campaign di toko Maizenaku shopee dan Radical shopee
3. Menelpon ke minimarket untuk penawaran produk melon dan mie richeese
4. Kunjungan ke minimarket untuk memperlihatkan sampel produk
5. Menjaga tenant di event pameran bazaar OCBC, IFBC EXPO, dan TEI EXPO

### **1.2.1 Kendala**

1. Bagaimana mengatasi terjadinya penolakan oleh customer saat menawarkan produk melalui direct marketing ?

### **1.2.2 Solusi**

1. Produk yang ditawarkan kepada customer perlu dikirimkan spesifikasi produk agar customer lebih percaya dengan kualitas produk tersebut
2. Melayani kemauan customer dengan kunjungan ke toko nya dengan memperlihatkan sampel produk

## **1.3 Deskripsi Pekerjaan**

Kegiatan magang dilaksanakan pada bulan Agustus hingga Juni dengan durasi per harinya selama 8 jam dari mulai pukul 08.00 WIB hingga 17.00 WIB. Pekerjaan dilakukan di kantor pada hari Senin hingga Sabtu. Untuk hari Minggu dan tanggal merah lainnya tidak ada jam kerja. Jenis pekerjaan yang dilakukan oleh penulis seperti yang sudah disampaikan di awal bahwa penulis mengambil jenis pekerjaan Business Development dengan fokus ke Marketing dan Sales. Marketing dan Sales adalah divisi yang membuat konten edukatif atau menghibur sesuai keinginan audiens. Dalam pekerjaan ini, penulis mempunyai beberapa jobdesk di antaranya :

1. Melakukan Market research guna mengetahui pangsa pasar yang akan dan bisa kita masuki untuk penjualan produk-produk yang ada
2. Melakukan pencarian kontak-kontak calon customer potential dengan menggunakan fitur google maps dan instagram

3. Melakukan penawaran produk secara personal dengan menggunakan whatsapp sebagai media komunikasi
4. Melakukan penawaran secara langsung ke lokasi secara door to door
5. Mengelola toko online di Marketplace (Shopee)
6. Visit tempat yang sudah menjalin kerjasama konsinyasi untuk melihat stok produk dan berapa produk yang sudah terjual
7. Mengirim barang sesuai dengan alamat yang dituju
8. Menjaga tenant ketika ada event atau pameran

Pekerjaan menjalankan campaign Marketplace menjadi salah satu perhatian utama di saat ini, karena perusahaan menilai pembuatan campaign dapat memberikan informasi serta nilai lebih kepada produk untuk meng-engage audience agar mengikuti informasi perusahaan dan lebih mengetahui terkait perusahaan.

#### 1.4 Penjadwalan Kerja

Berikut adalah tabel penjadwalan kerja dalam mingguan.

| No | Deskripsi Kerja  | Agustus 2022 – Juni 2023 |        |      |       |        |       |
|----|--|--------------------------|--------|------|-------|--------|-------|
|    |  | Senin                    | Selasa | Rabu | Kamis | Jum'at | Sabtu |
| 1  | Sales Penawaran B2B ke Toko Reseller, Minimarket, dan Supermarket melalui PIC Whatsapp | ✓                        | ✓      | ✓    | ✓     | ✓      | ✓     |
| 2  | Mengatur toko online shop untuk B2C.   | ✓                        | ✓      | ✓    | ✓     | ✓      | ✓     |
| 3  | Kunjungan ke Minimarket dan  |                          |        |      |       | ✓      |       |

|   |   |  |  |  |  |   |  |
|---|---|--|--|--|--|---|--|
|   | Supermarket untuk cek stok barang dan                               |  |  |  |  |   |  |
| 4 | Kunjungan ke toko kelontong di sekitar Bandung untuk penawaran B2B. |  |  |  |  | √ |  |

TABEL 1.1 Penjadwalan Magang Penulis

Sumber : Data Olahan Penulis, 2023

### 1.5 Ringkasan Sistematika Laporan

Agar dapat lebih memahami isi laporan akhir magang ini maka penulis membuat sistematika penulisan laporan yang akan memandu alur laporan akhir magang sistematika penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Dalam bab ini, penulis memaparkan penjelasan secara umum mengenai latar belakang pelaksanaan kegiatan magang dan penjelasan mengenai ketentuan pekerjaan penulis sistem kegiatan magang.

#### **BAB II TEMPAT KERJA PRAKTEK**

Pada bab ini, penulis memaparkan penjelasan mengenai identitas perusahaan magang dan menjelaskan mengenai divisi pekerjaan.

#### **BAB III METODE PELAKSANAAN TUGAS**

Pada bab ini, penulis memaparkan bagaimana data didapatkan saat magang berlangsung. Data tersebut berguna dalam menunjang pekerjaan lebih baik lagi dan sesuai fakta yang ada.

#### **BAB IV HASIL DAN EVALUASI PEMBAHASAN**

Pada bab ini, pembahasan lebih lanjut mengenai pekerjaan. Penulis memaparkan hasil pekerjaan yang telah dilakukan selama kegiatan magang. Prosesnya diawali dari perencanaan hingga tahap evaluasi.

#### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab kelima berisi mengenai kesimpulan dari penelitian yang telah penulis lakukan serta saran ataupun rekomendasi yang diharapkan untuk memajukan perusahaan kedepannya.