

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam rangka menunjang dari gagasan keahlian profesional pada fakultas humaniora dan bisnis Universitas Pembangunan Jaya (UPJ) telah menyiapkan segala sesuatu untuk tujuan pendidikan yang baik, akan tetapi sarana dan prasarana yang diberikan hanya menunjang gagasan profesional dengan teori saja. Secara nyata, pada dunia kerja diperlukan penyesuaian antara pengetahuan teori yang telah diberikan oleh pihak universitas dan pelatihan praktek kerja dilapangan, hal ini berguna memberikan gambaran mengenai dunia kerja yang secara nyata.

Kerja Profesi (KP) atau yang lebih dikenal dengan magang. Magang adalah kegiatan perkuliahan dengan pembelajaran kerja secara nyata di dunia kerja. Kerja profesi adalah kegiatan yang dilakukan oleh mahasiswa dengan tujuan untuk mendapatkan wawasan dari kegiatan kerja profesi tersebut, dapat berguna bagi mahasiswa dalam pengembangan profesi.

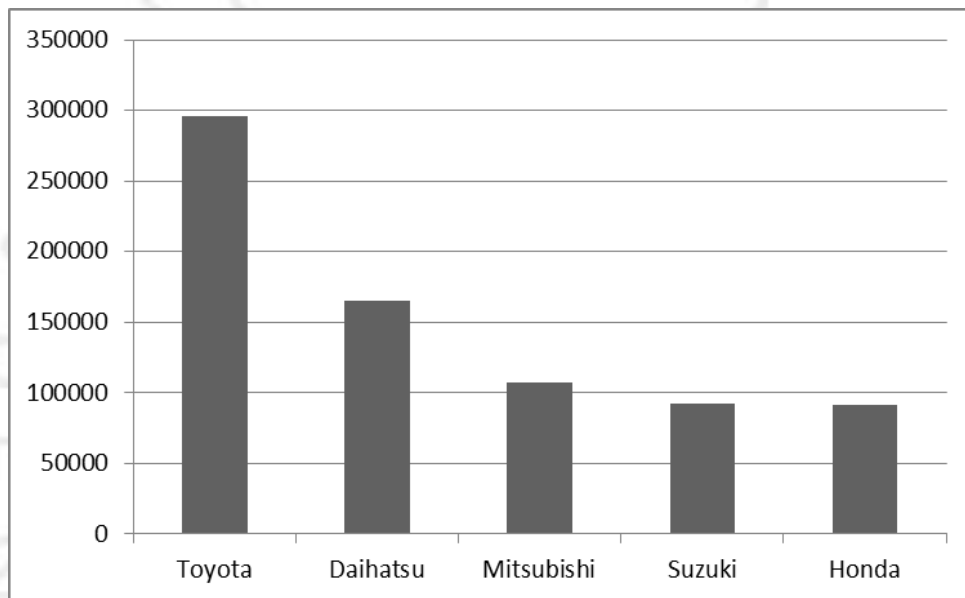
Perkembangan alat transportasi pada era globalisasi yang semakin berkembang pesat dan kompetitif. Dengan keadaan globalisasi ini, persaingan di dunia transportasi semakin kuat, maka perusahaan yang bergerak dibidang otomotif harus semakin cepat dan tepat dalam melakukan proses strategi *marketing* atau pemasarannya. Salah satu strategi yang harus dilakukan adalah promosi, karena strategi ini adalah utama untuk menguasai pangsa pasar yang diharapkan oleh semua perusahaan. Promosi yang merupakan salah satu strategi yang terpenting untuk calon pelanggan, agar pelanggan dapat melihat atau membeli pada barang atau jasa yang telah ditawarkan oleh perusahaan.

Kegiatan magang ini dilaksanakan pada PT Dwindo Berlian Samjaya. Pemilihan lokasi praktek pada PT Dwindo Berlian Samjaya dengan alasan dikarenakan perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang memiliki prospek besar di bidang jasa dan dagang. Penjualan merupakan kegiatan jualbeli barang dan jasa kepada konsumen maupun calon konsumen. Kegiatan penjualan pada perusahaan dapat dilakukan dengan cara tunai

(*cash*) maupundengan cara mengangsur. Penjualan secara tunai merupakan perdagangan yang dilakukan dengan penerimaan uang secara langsung atau *cash* pada saat barang diberikan kepada pembeli.

Menurut Pasaribu, penjualan otomotif di Indonesia diprediksi akan meningkat apabila ekonomi Indonesia dapat mempertahankan pertumbuhan ekonomi di kisaran angka 5% pada tahun 2022 (otomotif.antaranews.com).

Berdasarkan data penjualan yang berada di Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (GAIKINDO) data menunjukkan sebagai berikut.



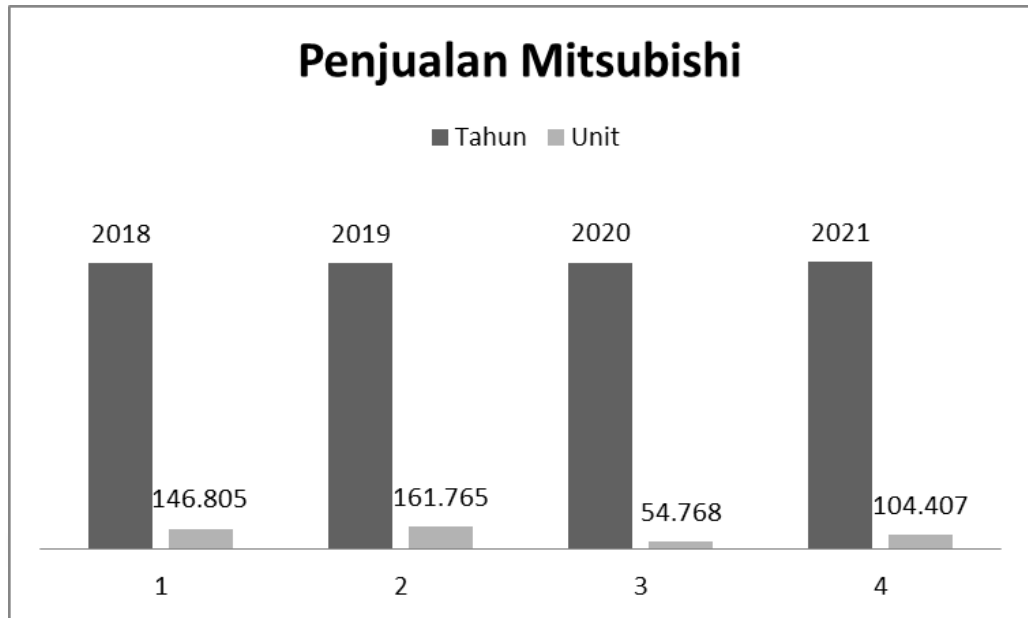
Gambar 1.1 Penjualan kendaraan tahun 2021

Sumber: Gaikindo.or.id

Dari grafik di atas dapat disimpulkan bahwa Mitsubishi masih dalam kategori penjualan kendaraan terbanyak ketiga setelah Toyota, dan Daihatsu. Pada gambar tersebut Toyota menunjukkan penjualan sebanyak 295,766 unit, untuk penjualan kategori *wholesaler* dan 290,499 unit untuk kategori ritel. Daihatsu menunjukan angka sebesar 164,908 unit untuk penjualan *wholesaler* dan untuk penjualan kategori ritel Daihatsu menunjukan angka sebesar 151,107 unit. Mitsubishi menunjukan angka sebesar 107,605 unit untuk kategori *wholesaler* dan 104,407 unit untuk penjualan kategori ritel.

Suzuki menunjukan angka sebesar 91,793 unit untuk kategori *wholesaler* dan untuk kategori ritel menunjukan angka sebesar 89,596. Selanjutnya ada

Honda yang menunjukkan angka sebesar 91,122 unit untuk kategori *wholesaler* dan untuk penjualan ritel menunjukkan angka sebesar 91,393 unit.



Gambar 1.2 Penjualan kendaraan Mitsubishi
Sumber: Gaikindo.or.id

Berdasarkan dari gambar grafik di atas menunjukkan bahwa Mitsubhisi pada tahun 2018 mencapai 146.805 unit. Pada pencapaian penjualan 2018 dikontribusikan oleh kendaraan penumpang Mitsubishi dengan jumlah penjualan sebesar 98.964 unit, dan untuk penjualan unit yang lainnya yaitu sebesar 47.841.

Selanjutnya pada tahun 2019, penjualan Mitsubishi mengalami peningkatan sebanyak 14.960 unit dibandingkan pada tahun sebelumnya. Pada tahun 2019 peningkatan penjualan menunjukkan angka sebesar 161.765 unit. Pada tahun 2020 penjualan Mitsubishi mengalami penurunan dari tahun sebelumnya menjadi 54.768 unit. Hal ini disebabkan oleh adanya covid-19. Kondisi ini menurunkan penjualan, penurunan ini berdampak negatif tidak hanya pada domestik melainkan secara global. Penjualan Mitsubishi di Indonesia hanya sebesar 55,4%. Pada tahun 2021 penjualan meningkat sampai 90% dari tahun sebelumnya menjadi 104.407, walaupun angka ini sampai pada angka tahun sebelumnya, akan tetapi peningkatan ini

membuktikan bahwa dampak dari covid-19 ini tidak berkepanjangan pada pasar otomotif, terutama pada merek dagang Mitsubishi.

PT Dwindo Berlian Samjaya harus selalu memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan atau calon konsumen agar konsumen puas terhadap produk yang telah ditawarkan dari Mitsubishi. PT Dwindo Berlian Samjaya juga harus bisa membina hubungan yang baik terhadap konsumen, hal ini bertujuan agar dapat menciptakan nilai yang baik di hati konsumen.

Pelaksanaan kerja profesi dilakukan di PT Dwindo Berlian Samjaya yang merupakan salah satu *dealer* mobil yang berada di Indonesia bergerak di bidang dagang dan jasa, PT Dwindo Berlian Samjaya ini, dianggap telah berhasil bertahan. Dengan melakukan kerja profesi di perusahaan ini, penulis mendapatkan wawasan yang berhubungan dengan pekerjaannya, yaitu manajemen proses dan administrasi (*marketing*). Selama melakukan kegiatan kerja profesi, penulis ditempatkan pada divisi kredit dimana pada divisi tersebut penulis diberikan *job desk* yang sesuai dengan divisi.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Profesi

1.2.1 Maksud Kerja Profesi

Maksud dari aktivitas kerja profesi adalah sebagai berikut:

1. Kerja profesi yang merupakan salah satu prasyarat kelulusan mata kuliah yang harus dipenuhi oleh mahasiswa UPJ.
2. Melakukan aktivitas magang serta mempelajari pengelolaan arsip pada PT Dwindo Berlian Samjaya.
3. Mengetahui *dealer* memproses pesanan mobil konsumen yang terjadi di PT Dwindo Berlian Samjaya.

1.2.2 Tujuan Kerja Profesi

Tujuan dari kegiatan Kerja Profesi adalah sebagai berikut:

1. Perapkan ilmu teori yang didapat dari universitas selama perkuliahan.
2. Menambah pengalaman dan wawasan penulis mengenai dunia kerja di perusahaan profesional yang bergerak di bidang jasa dan dagang.
3. Melatih mahasiswa di lapangan dalam aspek jasa dan dagang yang tidak termasuk di dalam proses perkuliahan

4. Melatih mahasiswa untuk bertanggung jawab dan dapat beradaptasi dengan lingkungan kerja.

1.3 Manfaat Kerja Profesi

Magang kerja profesi ini memiliki banyak manfaat, dimulai dari manfaat bagi mahasiswa, perusahaan, hingga universitas, antara lain:

1. Bagi mahasiswa

- a. Mendapatkan pengalaman kerja secara langsung, dengan begitu mahasiswa memiliki wawasan, perilaku dan keterampilan yang baik sebelum memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.
- b. Diharapkan mahasiswa dapat menerapkan ilmu pengetahuan yang didapat selama perkuliahan dan mengembangkannya dengan menyesuaikan masalah yang dihadapi selama magang.
- c. Memahami bekerja sama dengan tim dengan cara berkomunikasi dan berperilaku dengan baik.

2. Bagi Instansi

- a. Memperkuat kerjasama yang saling menguntungkan bagi pihak yang terlibat.
- b. Menjalin hubungan yang baik antara perusahaan dengan perguruan tinggi.
- c. Menjalankan sebuah tanggung jawab sosial kelembagaan.

3. Bagi Universitas

- a. Adanya relasi hubungan yang baik antara pihak perguruan tinggi dengan perusahaan.
- b. Dapat memperluas kerjasama antara prodi manajemen UPJ dengan perusahaan yang terkait.

1.4 Tempat Kerja Profesi

Institusi yang dipilih adalah sebagai berikut:

1. Nama Institusi : PT Dwindo Berlian Samjaya
2. Departemen/Bagian : Administrasi Kredit
3. Alamat : Jl. MH. Thamrin B - A5 No.1 Bintaro Jaya, Tangerang.
4. Homepage : <https://dwindo.co.id>

1.5 Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi

Pada awal bulan Mei 2022, penulis mencari informasi mengenai beberapa perusahaan. Minggu ke-2 bulan Mei 2022, penulis menyiapkan berkas yang nantinya akan digunakan untuk melamar magang ke perusahaan. Berkas tersebut meliputi CV (Curriculum Vitae), Surat rekomendasi magang dari universitas. Pada minggu ke-2 penulis melakukan pendaftaran diri ke perusahaan dengan mengirimkan email dan langsung datang ke perusahaan. Kegiatan magang ini membutuhkan waktu untuk dipersiapkan yaitu selama kurang lebih seminggu untuk mendapatkan jawaban dari pihak perusahaan yang berakhir dengan penerimaan magang penulis di perusahaan tersebut.

Pada minggu ke-3 atau lebih tepatnya tanggal 19 Mei 2022 penulis melakukan interview di perusahaan dan langsung diberikan informasi bahwa penulis diterima pada perusahaan tersebut. Pada hari yang sama penulis diberitahukan mengenai posisinya selama magang pada perusahaan tersebut.

Pelaksanaan magang ini dilaksanakan kurang lebih selama 3 bulan (400 jam) terhitung dari mulai 6 Juni sampai dengan 6 September 2022. Pada PT Dwindo Berlian Samjaya aktivitas pada bagian administrasi *marketing/sales*, dimana hari kerja berlangsung pada Senin sampai dengan Jum'at. Walau kegiatan magang dilakukan selama 5 (lima) hari setiap minggu, dengan durasi 9 (sembilan) jam kerja pada perusahaan, dimulai pada 08.30 samapi dengan 17.30 WIB *full work from office*.

Untuk menjelaskan lebih jelas penulis membuat tabel, dengan begitu pembaca dapat mudah mengerti mengenai waktu yang digunakan oleh penulis untuk mempersiapkan kerja profesi hingga menyelesaikan kerja profesi.

No.	Kegiatan	Mei				Juni				Juli				Agustus				September			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Mencari informasi perusahaan dan menyiapkan data pribadi																				
2	Melamar ke beberapa																				
3	Menyiapkan dokumen yang																				
4	Perusahaan memberikan																				
5	Pelaksanaan interview																				
6	Penerimaan interview																				
7	Melaksanakan magang																				
8	Melakukan bimbingan																				
9	Menyusun laporan kerja																				

Tabel 1.1 Jadwal pelaksanaan kerja profesi

Sumber: Data pribadi