

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG MAGANG

Sebagai mahasiswa tentu nantinya akan lulus dari masa perkuliahan dan terjun untuk bekerja di perusahaan dengan posisi pekerjaan yang biasanya sesuai dengan latar belakang pendidikan yang telah dipelajari. Namun, gelar sarjana (S1) yang telah didapat ternyata tidak cukup jika belum dibarengi dengan persiapan karir yang baik. Karena terbukti berdasarkan data yang dikemukakan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) Indonesia, mencatat tingkat pengangguran di Indonesia adalah sebesar 5,8% dari jumlah penduduk usia kerja sebanyak 208,54 juta orang. Hal yang perlu mahasiswa sadari adalah dari banyaknya jumlah penduduk usia kerja tersebut, hampir 14% merupakan lulusan dari jenjang diploma dan sarjana (Nua, 2022).

Anwar (2022) menyatakan bahwa alasan utama yang menjadi penyebab lulusan sarjana menganggur adalah minimnya sarjana berkualitas yang kualifikasinya memenuhi harapan perusahaan. Perusahaan mengharapkan seorang lulusan *fresh graduates* yang memiliki pengalaman kerja dan skill mumpuni yang sesuai dengan posisi kerja yang mereka lamar. Ke dua hal ini akan menjadi faktor yang mampu meyakinkan rekruter untuk melihat bahwa pelamar adalah pribadi yang kompeten.

Lebih lanjut, alasan lain yang juga menjadi faktor penyebab sarjana menjadi pengangguran adalah tidak jarang ditemukan mahasiswa yang terlalu percaya diri mengandalkan almamater Universitas asalnya, sehingga ketika lulus dan melakukan proses melamar kerja mereka langsung memiliki ekspektasi gaji yang tinggi. Namun, kembali pada apakah lulusan mampu memenuhi kompetensi yang memang diharapkan oleh perusahaan. Karena saat ini perusahaan tidak hanya akan melihat Universitas asal atau IPK yang tinggi, tetapi kompetensi yang sesuai dengan posisi yang dilamar (Anwar, 2022).

Berangkat dari permasalahan ini, maka perguruan tinggi perlu mendukung terciptanya sumber daya manusia (SDM) atau para lulusan mahasiswanya agar mampu bersaing dan layak untuk diterima oleh perusahaan karena memang bukan hanya dibekali dengan teori atau materi pembelajaran yang mumpuni, tetapi

juga mendorong para mahasiswanya untuk memiliki persiapan karir yang ideal salah satunya adalah memiliki pengalaman bekerja dari kegiatan Magang.

Selain itu, mahasiswa juga perlu untuk sadar bahwa mereka nantinya harus bersaing dengan banyaknya kandidat pelamar lulusan berbagai universitas lain ketika melamar pekerjaan. Sehingga, dari sekarang sudah harus membekali diri dengan memiliki beragam kemampuan atau *skill*. Caranya adalah aktif mengikuti seminar edukasi atau mengikuti pelatihan sertifikasi khusus untuk *skill-skill* tertentu yang cocok dengan posisi kerja yang memang dicita-citakan.

Salah satu perguruan tinggi yang aktif mendorong mahasiswanya untuk mengikuti seminar atau pelatihan sertifikasi *skill* dan memberlakukan kegiatan magang adalah Universitas Pembangunan Jaya (UPJ). Semua mahasiswa UPJ berkewajiban untuk melaksanakan magang sebagai mata kuliah yang menjadi syarat kelulusan. Pelaksanaan magang ini memiliki aturannya sendiri, yakni minimal dengan durasi kerja sebanyak 400 jam dengan maksimal dilakukan selama 8 jam setiap harinya.

Sebelum melaksanakan magang, khususnya pada prodi Ilmu Komunikasi UPJ para mahasiswa telah dibekali ilmu terkait persiapan karir melalui mata kuliah *Professional Studies*. Melalui mata kuliah ini diajarkan informasi untuk melamar pekerjaan, seperti cara membuat *email* lamaran kerja, membuat CV yang ideal, hingga mempersiapkan *interview* kerja. Sehingga mahasiswa bisa memahami tahap-tahap apa yang harus dilakukan untuk melamar pekerjaan saat melakukan MAGANG.

Kegiatan MAGANG diwajibkan agar para mahasiswa UPJ mampu memiliki pengalaman nyata bekerja di perusahaan, selain itu agar bisa menerapkan teori dan materi dari mata kuliah yang dipelajari semasa di perkuliahan sesuai dengan posisi kerja yang diterima semasa bekerja di perusahaan. Sehingga memiliki bekal pengalaman atau persiapan karir agar nantinya ketika melamar pekerjaan sebagai pegawai tetap mahasiswa mampu bersaing dengan para kandidat pelamar lainnya.

Dalam laporan ini, praktikan magang merupakan seorang mahasiswi dari Program Studi Ilmu Komunikasi di Universitas Pembangunan Jaya dengan minor Public Relations (PR). Selama perkuliahan, praktikan telah diajarkan teori-teori dan beberapa tugas praktik sebagai PR yang ideal. Tetapi ilmu dan tugas praktik yang didapat selama perkuliahan dirasa belum lengkap apabila praktikan belum

melakukan Magang. Dimana praktikan mampu melihat dan memahami bagaimana proses kerja yang sebenarnya dilakukan oleh praktisi PR di sebuah perusahaan.

Cutlip (2016) mendefinisikan PR sebagai sebuah fungsi manajemen yang mampu membangun dan mempertahankan hubungan baik serta bermanfaat antara perusahaan dengan publik dimana akan memengaruhi kesuksesan dan kegagalan perusahaan tersebut. Lebih lanjut, ia juga menyatakan bahwa terdapat 10 pekerjaan dan tugas seorang praktisi PR, salah satunya adalah kontak dan acara spesial. Kontak adalah tugas PR dalam menjadi seorang penghubung (*liason*) atau mediator antara perusahaan asal praktisi PR bekerja dengan para *stakeholder* penting, contohnya investor atau klien. Sementara acara spesial adalah tugas PR dalam mengatur dan mengelola sebuah acara khusus.

Satu profesi yang cocok dan berkaitan dengan tugas dan pekerjaan seorang praktisi PR adalah sebagai *account executive* (AE). Berdasarkan Jessica (2022), posisi kerja sebagai *account executive* merupakan pihak yang bertanggung jawab untuk membina hubungan yang baik dan mengelola para klien di perusahaan. Eksistensi AE dianggap sebagai titik temu antara perusahaan dengan klien. Melalui AE maka kebutuhan dari klien akan tersampaikan, sehingga kesetiaan dan kepuasan klien terhadap perusahaan pada akhirnya akan terjaga.

Kemampuan komunikasi yang baik tentu menjadi kunci utama sebagai seorang AE. Namun, selain itu AE juga membutuhkan beberapa keterampilan berikut ini, yaitu (1) memiliki variasi ide dan solusi baru sehingga klien tetap setia dan betah untuk bekerjasama dengan perusahaan. (2) Memiliki kombinasi kemampuan *marketing* dan kemampuan berjualan dimana ditujukan untuk fungsi AE dalam membawa klien baru atau menawarkan klien yang sudah dimiliki terkait produk dan layanan baru dari perusahaan.

(3) Memiliki kemampuan *project management*, yakni khususnya untuk mengelola acara-acara khusus atau proyek lebih dari satu klien. (4) Memiliki kemampuan *people management*, karena seorang AE harus bisa beradaptasi dan mencari cara untuk bisa berkomunikasi dan bekerja dengan berbagai klien dari latar belakang yang berbeda. (5) Terakhir adalah memiliki kemampuan untuk menjaga perusahaan dari ancaman risiko berpindahnya klien kepada kompetitor lain, maka dari itu AE harus rajin menganalisis kompetitor khususnya terkait *service* dan tawaran yang diberikan oleh kompetitor lain. Lalu, juga memberikan

inovasi melalui saran di internal agar perusahaan bisa bersaing dan unggul dari kompetitor (Fauzia, 2021).

Pekerjaan sebagai *account executive* terkadang masih disamakan dengan seorang *sales*. Kedua pekerjaan ini memang bergelut di penjualan, namun tetap memiliki tanggung jawab yang berbeda. *Account executive* merupakan representasi perusahaan di depan klien, dimana juga melakukan interaksi secara langsung bersama klien. Memiliki tanggung jawab utama membangun hubungan dan mendengarkan kebutuhan klien. Sementara *sales* berfokus dalam melakukan penawaran dan penjualan produk atau jasa kepada calon klien. *Sales* dan AE harus bekerjasama dengan alur seperti berikut ini, pertama *sales* akan menawarkan produk atau jasa terlebih dahulu kepada klien, setelah klien setuju untuk membeli biasanya akan dihubungkan kepada seorang *account executive*. Intinya adalah profesi *sales* akan berfokus kepada penjualan produk atau jasa kepada klien, sementara *account executive* perlu menjaga hubungan terhadap klien yang telah ada (Hidayanti, 2022).

Dari pemaparan di atas maka bisa dikatakan terdapat hubungan antara profesi *account executive* (AE) dengan materi dan teori yang telah dipelajari sebelumnya dalam Program Studi Ilmu Komunikasi. Sehingga, praktikan ingin menerapkan ilmu tersebut untuk mendapat pengalaman bekerja nyata dan mengetahui bagaimana materi pembelajaran yang telah didapat tersebut agar mampu membantu praktikan sebagai AE pada PT Satu Jalan Indonesia (Stuja Coffe). STUJA Group merupakan sebuah *holding company* yang baru berdiri pada tahun 2019 di Jakarta Indonesia. Saat ini STUJA Group telah menaungi perusahaan pada bidang *food and beverage, architect, interior design, fashion, dan music media*.

Praktikan bekerja sebagai AE khususnya pada STUJA Group. Praktikan memiliki beberapa tugas utama, yakni menjaga komunikasi yang kuat dengan pihak eksternal atau klien, sebagai jembatan antara pihak internal dengan eksternal, berkolaborasi dengan *brand* untuk melaksanakan acara yang menguntungkan kedua belah pihak, mempromosikan layanan dan produk perusahaan kepada klien, serta mendengarkan dan memenuhi segala kebutuhan yang diminta oleh klien.

1.2 MAKSUD DAN TUJUAN MAGANG

1.2.1 Maksud Magang

- a) Menjalankan profesi *account executive* pada PT. Satu Jalan Indonesia.
- b) Mengaplikasikan ilmu teori dan praktik dari peminatan *public relations* dalam membangun relasi yang baik antar perusahaan dengan klien.
- c) Berusaha memenuhi kebutuhan klien dan mampu mencari peluang klien-klien baru untuk perusahaan.
- d) Membawa nama baik kampus UPJ pada pihak perusahaan PT. Satu Jalan Indonesia.

1.2.2 Tujuan Magang

- a) Mendapatkan pengalaman kerja khususnya sebagai *account executive* yang ideal seperti percaya diri, mempunyai tingkat tanggung jawab yang besar terhadap dua pihak, dapat melihat peluang kerjasama atau keuntungan yang besar bagi perusahaan, mudah beradaptasi serta menjadi pribadi yang kuat dan dapat membawa suasana yang baik terhadap klien.
- b) Memahami dinamika dari kondisi nyata dunia kerja khususnya cara kerja seorang *account executive*.
- c) Memperoleh pengetahuan bagaimana berkomunikasi, bernegosiasi, dan mengelola setiap kebutuhan dari klien.

1.3 TEMPAT MAGANG

Praktikan melakukan Magang sebagai *account executive* di divisi marketing PT Satu Jalan Indonesia (PT. Satu Jalan Indonesia). PT. Satu Jalan Indonesia baru berdiri sejak tahun 2019 yang merupakan milik pasangan selebritis, yakni Ayudia Bing Slamet dan Ditto Percussion. Makna kata Stuja sendiri adalah “satu jalan-satu tujuan” dimana merupakan kata-kata yang biasa digunakan oleh komunitas Vespa dengan tujuan pembentukan perusahaan adalah saling menyatukan. Selain itu, PT. Satu Jalan Indonesia dimulai dari rasa kecintaan kedua *founder*-nya terhadap kopi nusantara dan kesadaran untuk menjaga bumi, salah satunya adalah dengan upaya menghadirkan konsep *packaging* yang ramah lingkungan (Herina, 2021).

Lebih lanjut, Herina (2021) juga menjelaskan bahwa PT. Satu Jalan Indonesia pertama kali berdiri pada daerah kreatif yang dikelilingi oleh berbagai jenis toko dan restoran, yaitu Jl. Cipete Raya No.18, RW.3, Cipete Raya, Kec. Cilandak, Kota Jakarta Selatan, DKI Jakarta, 12410. Alamat PT. Satu Jalan Indonesia utama ini merupakan lokasi tempat MAGANG yang dilakukan oleh praktikan. Selain itu, PT. Satu Jalan Indonesia juga membuka cabang lain di Bali pada tahun 2020 dan tiga lokasi lain, yaitu Bintaro, Bekasi, dan Cinere.

Alasan praktikan memilih Stuja *coffe* sebagai perusahaan untuk melakukan kegiatan Magang, yaitu meskipun merupakan sebuah perusahaan rintisan baru yang berdiri sekitar 3 tahun, tetapi PT. Satu Jalan Indonesia telah mampu menjadi tempat kopi andalan untuk para pecinta kopi karena konsep mereka yang menghadirkan cita rasa *strong* pada setiap minuman kopinya, berbeda dengan kedai kopi lain yang cenderung menekankan rasa manis. Selain itu, PT. Satu Jalan Indonesia juga terkenal dengan ramah lingkungan tanpa menggunakan kemasan berbahan dasar plastik (Mega, 2019).

1.4 JADWAL PELAKSANAAN MAGANG

Tabel 1.1 Jadwal Pelaksanaan Magang

NO	KEGIATAN	BULAN																														
		JUNI				JUNI				JULI				AGST				SEPT				OKT				NOV				DES		
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
1	Membuat CV dan Cover Letter																															
2	Pencarian tempat MAGANG																															
3	Mengirim CV dan Cover Letter																															
4	Melakukan <i>interview</i>																															
5	Informasi penerimaan Magang																															

ke dunia kerja. Melalui Magang ini, kampus Merdeka dibuat dengan tujuan memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk memilih program studi ditempat kerja langsung atau praktik langsung dilapangan

Lalu, di tahap ke delapan praktikan memiliki kewajiban untuk menyusun laporan Magang yang akan dipertanggung jawabkan dan presentasikan kepada perusahaan nanti. Laporan magang praktikan susun sejak bulan November dan berisikan keterkaitan antara Magang *account executive* dengan mata kuliah yang diampu oleh praktikan pada semester tujuh. Terakhir, di tahap ke delapan, praktikan harus mengumpulkan laporan magang kepada perusahaan dan perguruan tinggi asal pada akhir bulan Desember

