

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kerja Praktik (KP) atau magang adalah penerapan seorang mahasiswa/I bpada dunia kerja nyata yang sesungguhnya, yang bertujuan untuk mengembangkan keterampilan dan etika pekerjaan, serta untuk mendapatkan kesempatan dalam menerapkan ilmu pengetahuan dan keterampilan yang ada kaitannya dengan kurikulum pendidikan.

Sehubungan dengan manajemen, strategi penjualan sangatlah penting untuk diaplikasikan saat menjalani PKL untuk mengasah kemampuan berbicara, membimbing, serta menjadi penyalur masyarakat. Semua ini dapat dikembangkan oleh mahasiswa melalui proses pembelajaran pada bangku kuliah ataupun melalui buku-buku dan sumber lainnya.

Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya (IIB), sebagai salah satu lembaga Pendidikan memiliki tanggung jawab untuk turut berpartisipasi dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Untuk memenuhi hal tersebut, Fakultas Ekonomi dan Bisnis IIB Darmajaya memiliki program yang relevan dengan pengetahuan, kemampuan dan keterampilan bagi mahasiswanya yaitu Kerja Praktek (KP).

Program kerja praktek merupakan salah satu mata kuliah wajib bagi seluruh mahasiswa ditingkat akhir. Selain itu, program praktik kerja lapangan merupakan sarana untuk mengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh mahasiswa selama perkuliahan pada suatu lapangan pekerjaan. Tujuan dilaksanakan KP adalah untuk meningkatkan kualitas mahasiswa agar dapat bersaing disamping untuk memperkenalkan dunia kerja itu sendiri sekaligus meningkatkan kualitas lulusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis IIB Darmajaya.

Dalam melaksanakan Kerja Praktek (KP), praktikan memilih PT. Sari Alami yang beralamatkan di Jl. Kalibalau Kencana, Sukabumi, Bandar Lampung, Lampung 35122, dengan alasan PT. Sari Alami merupakan perusahaan lokal terbesar di Bandar Lampung yang bergerak dalam bidang penyediaan biji kopi untuk hampir seluruh *café-café* dan kedai kopi di Bandar Lampung, sehingga banyak dibutuhkan strategi *sales marketing* untuk mempertahankan eksistensi bisnis El's Coffee dibawah naungan PT.Sari Alami terutama dalam penjualan *online* melalui *marketplace* Tokopedia.

PT. Sari Alami adalah sebuah perusahaan kopi yang didirikan pada tahun 1989, PT. Sari Alami telah menjadi eksportir biji kopi terkenal, yang mengekspor biji kopi ke seluruh dunia. Setelah itu PT. Sari Alami mulai memanggag biji kopi terkenal Lampung di Bandar Lampung dan meluncurkan merek yang disebut "TAPIS" yang menandai langkah awal kami memasuki industri kopi bermerek.

Pada tahun 2010, PT. Sari Alami telah mengembangkan merek baru yang disebut "EL'S COFFEE" yang tidak hanya terbatas pada kopi dari Lampung tetapi juga kopi dari seluruh Indonesia seperti Aceh, Mandheling, Lampung, Jawa, Bali, Toraja, Wamena Papua dan sebagainya. Di tahun 2013, PT. Sari Alami memperkenalkan tiga model bisnis terbaru, yaitu *Gourmet Coffee*, *El's Coffee Express* dan *El's Coffee Shop*.

Pada kuartal pertama tahun 2014, PT. Sari Alami telah meluncurkan *Coffee Shop* kedua kami di Boemi Kedaton Mall, pusat perbelanjaan terbesar di Bandar Lampung dan tambahan terbaru untuk keluarga *Coffee Shop* PT. Sari Alami di pusat Kota Padang. PT. Sari Alami menjadi produsen kopi berkualitas yang terkenal dengan selalu memberikan produk dan layanan terbaik serta menjalin hubungan baik dengan setiap pelanggan, rekan kerja, mitra bisnis dan juga pemegang saham dari PT. Sari Alami.

Berdasarkan uraian diatas, maka praktikan memutuskan untuk memilih judul praktikanan "Optimalisasi Iklan *Top-Ads* Terhadap Keputusan Pembelian

Konsumen pada Produk Kopi Lampung Gold Kemasan 200gr Merek El's Coffee di *Marketplace* Tokopedia”.

1.2 Ruang Lingkup Kerja Praktik (KP)

Adapula ruang lingkup Kerja Praktik yang dimaksud praktikan dalam penulisan proposal guna topik bahasan tidak melebar dan terarah serta adapula tujuan yang ingin dicapai praktikan maka ruang lingkup praktikan pembuatan proposal ini dibatasi, yakni:

1. Objek analisis dalam praktikan ini adalah PT. Sari Alami penempatan gudang El's Coffee Roastery.
2. Subjek dalam analisis ini adalah *sales marketing* PT. Sari Alami yang berfokus dalam penjualan produk khususnya lewat penjualan produk kopi di *marketplace* Tokopedia.

1.3 Manfaat dan Tujuan KP

1.3.1 Manfaat Teoritis Kegiatan KP

Dengan diadakannya kegiatan magang ini diharapkan untuk mencapai manfaat teoritis diantaranya adalah:

1. Bagi mahasiswa untuk menambah khasanah keilmuan tentang teori-teori yang sudah diberikan lewat perkuliahan dalam.
2. Bagi dosen adalah untuk menambah dan membuka ruang diskusi terbuka dengan stakeholder untuk dapat menemukan temuan-temuan baru faktual yang menjadi kebaruan dalam sisi keilmuan.

1.3.2 Manfaat Praktis Kegiatan KP

Dengan diadakannya kegiatan magang ini diharapkan untuk mencapai manfaat praktis diantaranya adalah:

- a. Bagi mahasiswa bisa digunakan sebagai observasi awal mencari data dan lokasi untuk mempersiapkan mata kuliah tugas akhir (TA), sehingga akan mempercepat kelulusan mahasiswa tersebut.
- b. Bagi dosen untuk meningkatkan kapabilitas dan kapasitas kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan isu-isu faktual di lapangan untuk kemudian dituangkan ke dalam sebuah karya tulis ilmiah misalkan riset, jurnal atau bahkan sebuah buku, terlebih lagi buku *based on research*.
- c. Bagi instansi lokasi magang akan dapat terbantu untuk menyelesaikan tugas pokok dan fungsi masing-masing instansi.
- d. Bagi program studi manajemen akan membuka peluang kerjasama yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

1.3.3 Tujuan bagi Mahasiswa

1. Untuk menjalankan kewajiban KP, yang merupakan mata kuliah prasyarat wajib bagi mahasiswa jurusan manajemen pada sekolah tinggi IIB Darmajaya.
2. Untuk melakukan pengamatan secara langsung kegiatan lapangan yang berkaitan dengan teori yang telah dipelajari di perkuliahan dan menerapkan pengetahuan akademis yang telah di dapatkandi tempat KP.
3. Untuk membiasakan mahasiswa terhadap budaya dunia kerja yang berbeda dengan budaya pembelajaran di kelas, dari segi manajemen waktu, kemampuan komunikasi, dan kerjasama tim untuk menyelesaikan pekerjaan tepat waktu.

1.3.4 Tujuan Bagi Jurusan Manajemen Pemasaran

1. Meningkatkan kerjasama Jurusan Manajemen Pemasaran IIB Darmajaya dengan instansi terkait dan lembaga profesi serta masyarakat sasaran KP.
2. Membuka akses kemitraan dan komunikasi timbal balik antara Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis IIB Darmajaya

dengan lembaga profesi dan masyarakat yang berguna bagi pengembangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis IIB Darmajaya.

3. Meningkatkan peran serta Jurusan Manajemen dalam pengembangan wawasan keilmuaan dan peningkatan taraf hidup masyarakat dibidang manajemen khususnya *marketing strategy*.

1.3.5 Tujuan KP Bagi Instansi

1. Sebagai sarana untuk memberikan kriteria tenaga kerja yang dibutuhkan oleh badan usaha yang terkait.
2. Bagi instansi lokasi magang akan menjadi ruang *discuss and share* dengan akademisi terkait permasalahan-permasalahan yang terjadi di ranah praktik.
3. Sebagai sarana untuk mengetahui kualitas pendidikan pada jurusan manajemen IIB Darmajaya.

1.4 Waktu dan Tempat Pelaksanaan KP

1.4.1 Waktu Pelaksanaan KP

Proses pelaksanaan Kerja Praktek (KP) dilaksanakan pada tanggal 08 Agustus – 8 September 2022 sesuai dengan jadwal dan waktu yang sudah di tentukan oleh IIB Darmajaya. Pelaksanaan Kerja Lapangan (KP) dilakukan mengikuti jam kerja *staff* PT. Sari Alami yakni pada hari Senin-Sabtu pukul 08-30-16.30 WIB.

1.4.2 Tempat Pelaksanaan KP

Pelaksanaan Kerja Praktek (KP) dilakukan dengan turun lapangan secara langsung melalui tatap muka di PT. Sari Alami yang berlokasi di El's Coffee Roastery, Jl. Kalibalau Kencana, Sukabumi, Bandar Lampung, Lampung 35122.

1.5 Sistematika Penulisan

Bab I Pendahuluan

Mendeskripsikan bagaimana ruang lingkup program kerja yang dilakukan sertatujuan danmanfaat praktikanan dan juga menjelaskan waktu tempat pelaksanaan.

Bab II Gambaran Umum Perusahaan

Menggambarkan bagaimana sejarah, bidang usaha, visi dan misi dari lokasi praktikanan sertamenggambarkan bidang usaha, lokasi perusahaan dan juga struktur organisasi.

Bab III Permasalahan Perusahaan

Membahas bagaimana menganalisa permasalahan perusahaan serta menjabarkan metode praktikanan dan rancangan program yang akan dibuat

Bab IV Hasil dan Pembahasan

Menjabarkan bagaimana hasil dan pembahasan dari program kerja yang dilakukan

Bab V Kesimpulan dan Saran

Mendeskripsikan bagaimana hasil kesimpulan dan saran.

