

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Magang merupakan kegiatan akademik berorientasi pada gaya belajar siswa, mengembangkan dan meningkatkan kualitas tenaga kerja. Dengan mengikuti kegiatan magang bidang tersebut diharapkan dapat menambah pengetahuan, keterampilan dan pengalaman siswa mempersiapkan diri untuk memasuki dunia kerja yang sebenarnya. Selain untuk memenuhi kewajiban akademik, diharapkan dengan adanya kegiatan tersebut menjadi penghubung antara dunia pendidikan dan dunia kerja. Penjaja mengatur dan mengatur secara sistematis di bawah bimbingan instruktur tutor yang berkualitas. Salah satu syarat yang harus dipenuhi kegiatan perkuliahan diikuti oleh mahasiswa tingkat akhir Diploma Tiga (D3).

PT. Piranhamas Group merupakan perusahaan yang bergerak di bidang internet marketing dengan tujuan memasarkan produk yang memanfaatkan internet sebagai media untuk menyampaikan promosi produk kepada konsumen. PT. Piranhamas Group juga bergerak di sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Ada beberapa produk yang dijual yaitu British Propolis, Agarillus Herbal, Tas Spunbond, dan Ice Maker dan Crystal Ice Maker. Pemasaran oleh Grup Piranhamas adalah penggunaan iklan gratis dan tidak berbayar di Internet untuk menyebarkan pesan promosi.

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran dan kedudukan hal ini sangat strategis dalam perekonomian Indonesia. UKM berperan menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan perekonomian Indonesia dan mendistribusikan hasil pembangunan ekonomi. Usaha mikro, kecil dan menengah adalah usaha yang tahan goncangan (kejutan) dan krisis. Ini dikonfirmasi sekitar tahun 1997 hingga 1999 Indonesia sedang mengalami krisis mata uang, tetapi UMKM mengalaminya bertahan dan bahkan tumbuh. Hal ini

dibuktikan dengan data Badan Pusat Statistik (BPS) yang menunjukkan hal tersebut tunjukkan bahwa antara tahun 1997 dan 1998, jumlah perusahaan di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit, dimana 56.534.592 atau 99,9% usaha mikro, kecil dan menengah dan 4.968, terhitung hanya 0,01% dari perusahaan besar. dengan melihat dari angka tersebut dapat disimpulkan bahwa UMKM Indonesia memiliki potensi besar untuk memberikan dampak signifikan bagi perekonomian Indonesia. (Sudartono, et al., 2022)

Di era saat ini, pelaku UMKM harus dapat memanfaatkan media digital untuk memasarkan produknya agar konsumen lebih mengenal produk yang dihasilkan oleh UMKM tersebut. UMKM dengan akses online untuk berpartisipasi dalam media sosial dan mengembangkan kemampuan e-commerce produk mereka seringkali menikmati keuntungan bisnis yang signifikan dalam hal pendapatan, kesempatan kerja, inovasi dan daya saing. Namun, masih banyak UMKM yang belum menerapkan teknologi informasi khususnya penggunaan media digital, serta belum memahami sejauh mana manfaat dan peran penggunaan media digital. (N, Wardhana, Haryanto, & Pebriyanto, 2020)

Selama kegiatan Magang ini, penulis melakukan promosi di media yang akan digunakan sebagai wadah untuk memasarkan produk secara online. Media yang digunakan adalah media gratis yang telah ada di web Google.com yang sedang booming atau sering muncul jika dicari serta media social yang cepat langsung terjun pada pelanggan. Contohnya, Issuu, Pinterest, Google Site, Medium.com dan masih banyak lagi.

1.2 Tujuan Magang

Adapun tujuan dari pelaksanaan Program Wirausaha Merdeka dijabarkan sebagai berikut:

1.2.1 Tujuan Umum Magang

Tujuan Magang Umum PT. Kelompok Piranhamas, yaitu pengenalan dunia kerja, memperluas wawasan dan pengetahuan, mendapatkan pengalaman kerja, dan sinkronisasi yang sistematis antara program pendidikan di perguruan tinggi dan program penguasaan keterampilan yang diperoleh melalui kegiatan kerja langsung di dunia kerja ke tingkat keahlian tertentu.

1.2.2 Tujuan Khusus Magang

Tujuan Magang secara khusus di PT. Piranhamas Group yaitu untuk mempelajari dan mengimplementasi pemasaran produk secara digital dengan menggunakan *platform* atau media tidak berbayar yang tersedia pada internet.

1.2.3 Manfaat Magang

Manfaat yang diperoleh dari Magang di PT. Piranhamas Group dengan memasarkan produk yaitu :

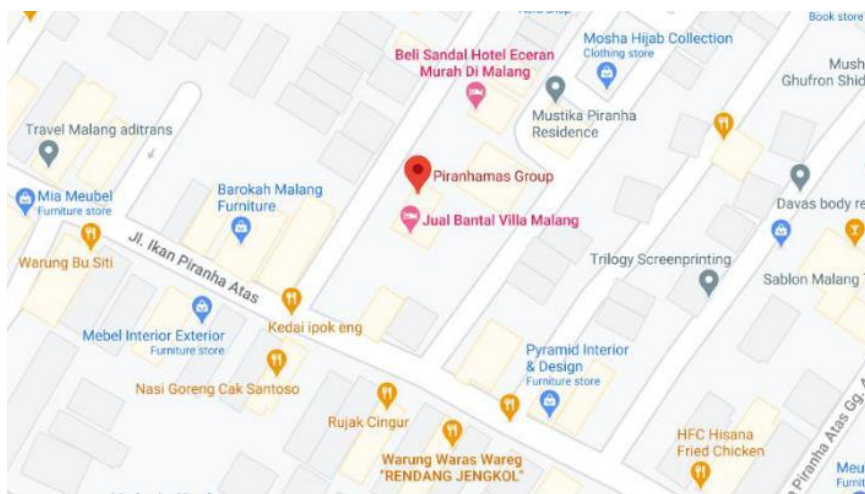
- a. Dapat memasarkan produk UMKM sekaligus dari klien seperti Tas Seminar Spunbond, Suplemen Kesehatan British Propolis, Obat Herbal Agarillus dan Mesin Es Kristal Pandawa menggunakan *platform* tidak berbayar yang ada pada internet.
- b. Memudahkan masyarakat untuk mendapatkan informasi produk yang akan di beli.
- c. Meminimalisir biaya promosi bagi pelaku usaha UMKM.

1.3 Lokasi dan Jadwal Kerja

1.3.1 Lokasi Kegiatan

Lokasi kegiatan magang ini dilaksanakan di Jl. Ikan Piranha Atas V/1,

RT.010, RW.001, Kel.Tunjungsekar, Kec.Lowokwaru, Kota Malang. Berikut merupakan peta lokasi pelaksanaan kegiatan magang.



Gambar 1. 1 Peta Lokasi Magang Piranhas Group

1.3.2 Jadwal Kerja

Jadwal pelaksanaa Magang di Piranhas Group dimulai dari tanggal 12 September 2022 dan berakhir pada tanggal 12 Januari 2023. Pelaksanaan jam kerja yang telah ditetapkan oleh Piranhas Group yaitu hari senin hingga hari jumat, pukul 07.30 – 16.30 WIB.

1.4 Metode Pelaksanaan

1.4.1 Metode Pelaksanaan Dosen Pembimbing

Metode yang dilaksanakan pada kegiatan magang ini yaitu :

- a. Observasi

Tahap observasi ini merupakan tahap untuk melakukan pengumpulan data dengan cara pengamatan terhadap tempat Magang di PT. Piranhas Group mengenai kondisi, lokasi, dan kegiatan kerja.

b. Diskusi dan Wawancara

Kegiatan *interview* ini dilakukan dengan cara diskusi dan wawancara untuk mendapatkan pengetahuan yang berkaitan dengan pemasaran dalam *platform* yang ada pada internet.

c. Studi Pustaka

Studi pustaka ini merupakan tahap untuk melakukan pencarian dan mengumpulkan sumber-sumber referensi yang dapat dipergunakan dalam memasarkan produk-produk klien melalui media atau platform-platform yang sudah disediakan

d. Dokumentasi Kegiatan

Mengerjakan Buku Laporan Magang yang berisi kegiatan kerja sehari-hari selama masa praktik kerja di PT. Piranhas Group.

1.4.2 Metode Pelaksanaan Dosen Lapang

Metode pelaksanaan magang yang dibimbing oleh Dosen Lapang yaitu :

- a. Melakukan diskusi bersama tentang pola pikir masyarakat yang masih takut untuk berwirausaha.
- b. Mengumpulkan data informasi produk yang akan dicari konsumen.
- c. Meriset kata kunci sebagai bahan pembuatan pesan promosi di *google*.
- d. Memenuhi kaidah yang telah ditetapkan dalam *internet marketing* berdasarkan kaidah Piranhas Group.
- e. Melakukan Magang dari pengetahuan yang telah didapat dengan mengerjakan tugas-tugas berdasarkan hasil diskusi bersama dosen pembimbing lapang serta menerapkan materi dan ilmu yang telah disampaikan oleh pembimbing lapang.