

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Magang merupakan kegiatan mahasiswa untuk belajar dan mengamati secara langsung agar mengetahui bagaimana dan seperti apa dunia kerja yang sesungguhnya. Dengan adanya Magang Magang yang bertujuan untuk dapat memberikan pengalaman baru bagi mahasiswa dalam memperoleh ilmu yang akan digunakan dalam dunia kerja nantinya. Magang Magang dilaksanakan selama 900 jam atau kurang lebih 5 bulan. Mahasiswa akan memperoleh keterampilan yang tidak hanya bersifat *kognitif* dan *afektif*, namun juga psikomotorik yang meliputi keterampilan fisik, intelektual, sosial dan manajerial.

Daya saing perusahaan pada era globalisasi dan liberalisasi semakin meningkat, masing-masing menerapkan strategi terjitu mereka untuk menarik minat konsumen untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal. Oleh karena itu, perusahaan harus meningkatkan peran dalam proses pemasaran agar mampu meningkatkan penjualan. Bauran pemasaran (*Marketing Mix*) merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi volume penjualan dalam suatu perusahaan. Rangkaian *Marketing Mix* meliputi produk, harga, promosi dan tempat yang mempunyai pengaruh besar terhadap tindakan konsumen. Keempat unsur yang terdapat dalam *Marketing Mix* tersebut saling berhubungan dan masing-masing elemen di dalamnya saling mempengaruhi.

PT. Nestle Indonesia merupakan produsen makanan dan minuman terkemuka di dunia yang memproduksi makanan dan minuman dalam jumlah besar tiap tahunnya. “*Good food, Good Life*” merupakan slogan PT. Nestle Indonesia yang menggambarkan komitmen PT. Nestle Indonesia sebagai produsen makanan yang mempedulikan kesehatan konsumennya dengan menghasilkan makanan dan minuman yang sehat, bermutu aman, berkualitas, dan bergizi untuk dikonsumsi sehingga konsumennya dapat menjalani hidup yang sehat. Salah satu produk PT. Nestle Indonesia adalah jenis *Food and Beverage* (F&B) dengan merk dagang Susu Bear Brand.

Susu Bear Brand adalah produk PT. Nestle Indonesia yang sudah lama didistribusikan oleh CV. Aneka Karya Unggul. Dalam penjualannya, Susu Bear Brand mengalami naik turun penjualan yang disebabkan oleh beberapa faktor yaitu munculnya produk pesaing yang memiliki harga lebih murah dibanding dengan harga produk Susu Bear Brand sendiri dan kurangnya daya minat masyarakat untuk mengkonsumsi susu. Untuk menghadapi masalah tersebut maka CV. Aneka Karya Unggul perlu melakukan analisis bauran pemasaran dalam memasarkan produk Susu Bear Brand agar penjualan terus meningkat dan bahkan dapat memenangkan persaingan. Sebagai hasil dari proses Magang yang dilaksanakan selama 3 bulan di CV. Aneka Karya Unggul (Distributor Resmi PT. Nestle Indonesia Probolinggo Area) yang berlokasi di Jl. Prof Hamka Kedopok, Kota Probolinggo, maka objek pembahasan yang saya tuju yaitu mengenai Bauran Pemasaran Produk Susu Bear Brand di CV. Aneka Karya Unggul, Probolinggo.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan Umum Magang

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat diketahui tujuan umum pelaksanaan Magang Magang antara lain :

- a. Menambah wawasan mahasiswa akan dunia kerja secara nyata.
- b. Memberikan latihan kepada mahasiswa untuk sikap siap mental dalam menghadapi tantangan dunia nyata pada lingkungan kerja.
- c. Menjalin kerjasama yang baik antara pihak Politeknik Negeri Jember yang diwakili oleh mahasiswa dengan CV. Aneka Karya Unggul Kota Probolinggo.

1.2.2 Tujuan Khusus Magang

Tujuan khusus dari pelaksanaan Magang Magang di CV. Aneka karya Unggul (Distributor Resmi PT. Nestle Indonesia) Kota Probolinggo antara lain sebagai berikut :

- a. Mengidentifikasi dan menganalisis bauran pemasaran produk Susu Bear Brand pada CV. Aneka Karya Unggul Distributor Resmi PT. Nestle Probolinggo Area.

- b. Mengidentifikasi masalah dan memberikan solusinya secara logis pada bauran pemasaran produk Susu Bear Brand di CV. Aneka Karya Unggul Distributor Resmi PT. Nestle Probolinggo Area.

1.2.3 Manfaat Magang

Manfaat yang dapat diperoleh dari kegiatan Magang antara lain :

1. Manfaat untuk mahasiswa
 - a. Mahasiswa terlatih untuk mengerjakan pekerjaan lapangan, dan sekaligus melakukan serangkaian keterampilan yang sesuai dengan bidang keahliannya; dan
 - b. Mahasiswa memperoleh kesempatan untuk memantapkan keterampilan dan pengetahuannya sehingga kepercayaan diri semakin meningkat.
 - c. Mahasiswa terlatih untuk dapat memberikan solusi dan permasalahan dilapangan.
2. Manfaat untuk Politeknik Negeri Jember
 - a. Mendapatkan informasi atau gambaran perkembangan ipteks yang diterapkan di industri/instansi untuk menjaga mutu dan relevansi kurikulum; dan
 - b. Membuka peluang kerjasama yang lebih intensif pada kegiatan tridharma.
3. Manfaat untuk lokasi magang (CV. Aneka Karya Unggul)
 - a. Mendapatkan profil calon pekerja yang siap kerja; dan
 - b. Mendapatkan alternatif solusi-solusi dari beberapa permasalahan lapangan.

1.3 Lokasi dan Waktu

Kegiatan Magang Magang ini berlokasi di CV. Aneka Karya Unggul Distributor Resmi PT. Nestle Probolinggo Area, Jl. Prof. Hamka RT. 08 RW. 03 Kelurahan Kedopok, Kecamatan Kedopok, Kota Probolinggo. Waktu pelaksanaan Magang Magang ini dilaksanakan selama 4 bulan, mulai dari tanggal 13 Agustus 2022 sampai dengan 30 November 2022 dengan jadwal aktif kerja yang disesuaikan dengan jam kerja yang ada di perusahaan yaitu, Senin-Sabtu pukul 07.30 WIB – 16.30 WIB.

1.4 Metode Pelaksanaan

Metode yang digunakan dalam Magang ini untuk mencapai tujuan umum dan tujuan khusus antara lain :

a. Observasi

Kegiatan observasi dilakukan dengan mengamati langsung seluruh kegiatan kegiatan pemasaran dan pendistribusian produk pada CV Aneka Karya Unggul sebagai distributor resmi PT. Nestle Indonesia untuk mendapatkan informasi secara nyata yang terjadi di lapangan.

b. Wawancara

Kegiatan wawancara ini dilakukan dengan pembimbing lapang dan seluruh karyawan meliputi karyawan bagian administrasi, keuangan, gudang, sales, dan karyawan pengiriman produk untuk mengetahui dan menggali informasi tentang kegiatan distribusi pada CV. Aneka Karya Unggul selaku distributor resmi PT. Nestle Indonesia.

c. Magang

Mahasiswa mengikuti kegiatan secara langsung dengan didampingi oleh pembimbing lapang, salesman, dan admin secara bergantian. Kegiatan yang dimulai dari proses awal briefing, cetak faktur, loading stock dan pengantaran barang ke outlet-outlet.

d. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan mengambil gambar seluruh rangkaian kegiatan, mengambil data baik berupa tulisan dan angka, proses pengumpulan informasi

mengenai struktur organisasi, ketenagakerjaan, kegiatan pencatatan, dan kegiatan pemasaran.

e. Studi Literatur

Mahasiswa melakukan pengumpulan data informasi dari berbagai sumber dan literatur baik dari perusahaan maupun diluar perusahaan berupa teori-teori yang mendukung proses penulisan laporan Magang Magang.