

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Politeknik Negeri Jember merupakan salah satu perguruan tinggi di Kabupaten Jember yang berbasis vokasional, sehingga dalam proses belajar mengajar mengutamakan pada tingkat keahlian mahasiswanya agar mampu dalam melaksanakan dan mengembangkan standar keahlian yang secara spesifik dibutuhkan oleh sektor industri. Oleh karena itu, terdapat salah satu program yang tercantum dalam kurikulum Politeknik Negeri Jember yaitu Praktek Kerja Lapang (PKL) atau Magang. Pelaksanaan PKL ini dilakukan dalam jangka waktu 900 jam atau setara dengan bobot 20 SKS yang terbagi dalam kegiatan Pra Magang yaitu pembekalan selama 20 jam, Magang selama 500 jam, Rekognisis Magang/PKL D-III selama 360 jam dan Pasca Magang atau penyusunan laporan beserta ujian selama 20 jam. Kegiatan ini dimaksudkan agar mahasiswa mendapatkan pengalaman praktis di dunia kerja sehingga dapat mendukung penguasaan teoritis yang diperoleh selama masa perkuliahan.

Lokasi Magang yang dipilih yaitu PT Taru Martani yang bertempat di Kota Yogyakarta. Menurut Badan Pelestarian Cagar Budaya Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (2016) bangunan PT Taru Martani ditetapkan sebagai Bangunan Cagar Budaya dengan Surat Keputusan Permenbudpar No. PM.25/PW.007/MKP/2007 tertanggal 26 Maret 2007. PT Taru Martani merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi cerutu dan tembakau iris shag (TIS). Produk tembakau iris shag (TIS) yang diproduksi oleh PT Taru Martani terdiri dari berbagai merek dagang yaitu Countyman, Mundivictor, Violin, Royal Bourbon, Virgin Royal yang memiliki tiga jenis rasa yaitu *Apple*, *Vanilla* dan *Coffee*. Merek Countyman dan Mundivictor dikemas dalam ukuran 50 gram. Untuk merek Violin dan Royal Bourbon dikemas dengan

ukuran 40 gram, sedangkan untuk merek Virgin Royal dikemas dalam ukuran 30 gram menggunakan *standing pouch* karena memiliki *flavor*. PT Taru Martani berdiri sejak tahun 1918, dan hingga saat ini masih aktif dalam menjual produk-produk olahan tembakau. Selain menjaga kualitas produknya, tahap penjualan produk merupakan salah satu proses penting sehingga PT Taru Martani dapat bertahan hingga 105 tahun.

PT Taru Martani saat ini hanya melayani pembelian untuk mitra seperti distributor, agen dan retailer. Dimana setiap mitra tersebut dibatasi dengan minimal pembelian. Sehingga, PT Taru Martani tidak melayani pembelian untuk pribadi. Mitra tidak diwajibkan untuk membeli setiap jenis merek produk, namun dibatasi dengan nominal pembelian. Menurut Tjiptono (2015) pemasaran berkaitan erat dengan pendistribusian produk, proses pembelian dan proses penjualan. Proses penjualan sendiri menjadi puncak kegiatan dari sebuah perusahaan. Dalam proses penjualan di PT Taru Martani, khususnya untuk produk tembakau iris shag (TIS) mengalami beberapa kendala yang tidak sesuai dengan prosedur penjualan seperti sistem order internal yang kurang koordinatif sehingga pesanan tidak segera diproses, produk tidak tersedia karena tidak adanya bahan baku, jumlah mesin pengemasan yang terbatas dan kurangnya jumlah karyawan dalam bagian ekspedisi.

Permasalahan-permasalahan yang ada pada prosedur penjualan produk tembakau iris shag (TIS) di PT Taru Martani menyebabkan terlambatnya pengiriman produk. Apabila hal tersebut tidak segera diatasi, stok produk yang dijual oleh mitra tidak tersedia dan dapat menyebabkan pembeli memilih produk lain. Oleh karena itu, penanganan prosedur penjualan yang tepat menjadi bidang yang dipelajari agar dapat memberikan alternatif perbaikan dalam aspek penjualan produk tembakau iris shag (TIS), sehingga disusunlah laporan Magang di PT Taru Martani yang terfokus untuk mempelajari "Prosedur Penjualan Produk Tembakau Iris Shag (TIS) PT Taru Martani, Yogyakarta".

1.2. Tujuan dan Manfaat

1.2.1. Tujuan Umum Magang

Tujuan umum dari kegiatan Magang, meliputi:

- a. Mahasiswa diharapkan mampu untuk mengenal kondisi lingkungan kerja dalam suatu perusahaan.
- b. Mahasiswa diharapkan dapat mengimplementasikan ilmu ataupun teori yang didapatkan dari perkuliahan di lokasi magang.
- c. Mahasiswa diharapkan dapat berlatih untuk berfikir lebih kritis dan meningkatkan profesionalitasnya dalam bekerja

1.2.2. Tujuan Khusus Magang

Tujuan khusus dari kegiatan Magang, meliputi:

- a. Mampu menjelaskan dan mempraktekkan mengenai prosedur penjualan produk tembakau iris shag (TIS) produksi PT Taru Martani, Yogyakarta.
- b. Mampu mengidentifikasi permasalahan dan memberikan alternatif solusi dari permasalahan dalam kegiatan prosedur penjualan produk tembakau iris shag (TIS) produksi PT Taru Martani, Yogyakarta.

1.2.3. Manfaat Magang

Manfaat kegiatan Magang, meliputi:

- a. Manfaat bagi mahasiswa
 - 1) Melatih mahasiswa untuk melakukan pekerjaan lapangan dan juga mengetahui bagaimana dunia kerja secara langsung.
 - 2) Memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk melatih keterampilan dan menerapkan pengetahuan yang dimiliki sehingga dapat menambah skill.
 - 3) Melatih mahasiswa untuk memberikan solusi terhadap permasalahan yang sedang dihadapi.
- b. Manfaat bagi Politeknik Negeri Jember
 - 1) Mampu membuka peluang kerjasama Politeknik Negeri Jember dengan PT Taru Martani Yogyakarta yang lebih intensif

- 2) Mendapatkan informasi atau gambaran perkembangan ipteks yang diterapkan di industri/instansi untuk menjaga mutu dan relevansi kurikulum
- c. Manfaat bagi Perusahaan
- 1) Perusahaan mendapatkan profil calon pekerja yang sudah siap kerja.
 - 2) Perusahaan mendapatkan solusi alternatif dari beberapa permasalahan.

1.3. Lokasi dan Waktu

Kegiatan Magang dilaksanakan di PT Taru Martani 1918 yang beralamatkan di Jalan Kopol Bambang Suprpto No. 2 A Kelurahan Baciro, Kecamatan Gondokusuman, Kota Yogyakarta, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Waktu pelaksanaan Magang dilakukan selama 900 jam yang terdiri dari kegiatan Pra Magang selama 20 jam, kegiatan Magang selama 500 jam yang terhitung dari tanggal 10 Agustus 2023 – 10 November 2023, Rekognisi Magang D-III selama 360 jam dan kegiatan Pasca Magang selama 20 jam. Adapun waktu kegiatan Magang disesuaikan dengan jadwal kerja kantor yakni hari Senin – Jum'at dari jam kerja 07.00 – 16.00 WIB.

1.4. Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan adalah sebuah alat yang digunakan dalam pencapaian dari tujuan umum dan tujuan khusus magang. Selain itu, metode pelaksanaan juga sebagai alat untuk memperoleh data yang akan digunakan sebagai bahan dalam menyusun laporan Magang. Adapun metode pelaksanaan tersebut adalah sebagai berikut :

1. Studi Lapang

Studi lapang dilaksanakan berdasarkan arahan dari pembimbing lapang. Kegiatan ini melibatkan mahasiswa untuk melakukan pekerjaan lapang. Mahasiswa magang dapat membantu para karyawan secara langsung pada kegiatan perusahaan. Studi lapang dilakukan dengan pertimbangan penguasaan materi yang dimiliki mahasiswa magang.

2. Wawancara dan Diskusi

Wawancara merupakan kegiatan yang efektif dilakukan untuk pengumpulan informasi. Kegiatan wawancara dapat dilaksanakan kepada karyawan yang terlibat dalam proses kegiatan di perusahaan, sehingga mahasiswa magang dapat menggali banyak informasi. Kemudian dilaksanakan kegiatan diskusi bersama dengan pembimbing lapang. Selain untuk memahami lebih lengkap mengenai perusahaan, melalui kegaitan diskusi mahasiswa dapat berlatih berpikir kritis dan kreatif.

3. Studi Pustaka

Studi pustaka dilaksanakan dengan mengumpulkan berbagai data dan informasi secara teoritis yang relevan terhadap permasalahan yang sedang dikaji. Melalui studi pustaka, mahasiswa dapat mempelajari mengenai landasan pengetahuan dasar terhadap topik yang dikaji. Dengan adanya literatur melalui studi pustaka, tulisan bisa menjadi lebih kredibel dan dapat dijabarkan secara mendalam. Oleh karena itu, dilaksanakan kegiatan studi pustaka agar mahasiswa lebih memahami dan dapat memberikan penjabaran yang lebih mendalam.

4. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan pengumpulan dan penyimpanan informasi. Dokumentasi bisa berbentuk dalam tulisan atau gambar. Dalam kegiatan magang, pengambilan dokumentasi dilaksanakan dengan mengambil dan mengumpulkan data yang berupa pengambilan gambar. Adapun kegiatan dokumentasi dapat dilaksanakan pada prosedur kegiatan yang sedang dikaji

