

## **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 Lapangan (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 atau yang disingkat TIS dan juga dapat disebut *shag*. Perusahaan yang berdiri sejak tahun 1918 ini menjadi perusahaan cerutu tertua di Indonesia. Hal ini tak lepas dari kuat dan besarnya jaringan distribusi pemasaran yang dimiliki PT. Taru Martani melalui sistem kerjasama yang dibangun bersama mitra-mitra dagangnya.

Sistem kerjasama yang dilakukan PT. Taru Martani ialah bermitra dengan pedagang-pedagang cerutu dan atau perantara sebagai pendistribusian produk

kepada konsumen. Menurut Wibowo (2009), Perantara (*middleman*) merupakan suatu kegiatan usaha yang berdiri sendiri, berada di antara produsen dan konsumen akhir atau pemakai industri. Mereka memberikan pelayanan dalam hubungannya dengan pembelian dan penjualan barang dari produsen ke konsumen. Penghasilan yang mereka terima juga secara langsung berasal dari transaksi tersebut. Pentingnya para perantara (*middleman*) adalah bertindak sebagai penyalur suatu barang atau produk langsung ke konsumen. Tentunya perusahaan memiliki kriteria yang diberlakukan dalam menentukan pihak perantara saluran distribusi produk sebagai mitra dagang PT. Taru Martani. Kriteria perusahaan ialah seperti, kemampuan calon mitra dagang tersebut mampu melakukan pembelian sesuai dengan kuantitas yang ditentukan, hal itu dapat terlihat dari statusnya sebagai toko atau pedagang besar dan melihat data survei perokok di daerah calon mitra dagang yang kemudian akan dihitung pendapatan dengan estimasi 2% dari jumlah perokok dikalikan dengan harga minimal salah satu produk. Mitra dagang PT. Taru Martani terbagi menjadi 3 jenis mitra yaitu Distributor dengan syarat pembelian pertama 100 juta, Agen dengan syarat pembelian pertama 30 juta dan Retailer dengan syarat pembelian pertama 10 juta yang semuanya akan diakumulasikan pembelannya tiap bulan.

Proses berjalannya sistem kerjasama dengan mitra dagang PT. Taru Martani dalam melakukan pendistribusian produk cerutu dan tembakau iris (*shag*) mengalami beberapa kendala pekerjaannya seperti, belum terlaksananya digitalisasi secara maksimal, keterbatasan bahan baku, kurangnya inovasi dan kurangnya jumlah karyawan pada bagian pemasaran. Oleh karena itu, penanganan sistem kerjasama mitra dagang yang tepat menjadi bidang yang dipelajari agar dapat memberikan alternatif perbaikan dalam aspek sistem kerjasama produk cerutu dan tembakau iris, sehingga disusunlah laporan Magang di PT Taru Martani yang terfokus untuk mempelajari "Sistem Kerjasama Mitra Dagang 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 manajerial dan pemasaran 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 menerapkan kegiatan sistem kerjasama mitra dagang PT. Taru Martani, Yogyakarta.
- b. Mampu mengidentifikasi permasalahan dan memberikan alternatif solusi dari permasalahan dalam kegiatan sistem kerjasama mitra dagang 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 kerjasaman 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, yaitu melibatkan mahasiswa untuk membantu para karyawan secara langsung pada kegiatan perusahaan.

## 2. Wawancara dan Diskusi

Kegiatan wawancara dilaksanakan kepada karyawan yang terlibat dalam proses kegiatan di perusahaan, kemudian dilaksanakan kegiatan diskusi bersama pembimbing lapang untuk memahami lebih lengkap mengenai perusahaan.

## 3. Studi Pustaka

Studi pustaka dilaksanakan dengan mengumpulkan berbagai data dan informasi secara teoritis yang relevan terhadap permasalahan yang sedang dikaji.

## 4. Dokumentasi

Dokumentasi dilaksanakan dengan mengambil dan mengumpulkan data yang berupa pengambilan gambar pada prosedur kegiatan yang sedang dikaji.