

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Politeknik Negeri Jember merupakan salah satu kampus dengan sistem pendidikan yang baik. Proses belajar mengajar Politeknik Negeri Jember memberikan ilmu pengetahuan dengan adanya teori dan juga langsung menerapkan praktek teori tersebut sehingga mahasiswa dapat lebih memahami teori yang disampaikan. Kegiatan magang merupakan salah satu kegiatan utama dalam pelaksanaan pendidikan di Politeknik Negeri Jember. Kegiatan ini diharapkan dapat memberikan pengalaman serta gambaran mengenai dunia kerja bagi mahasiswa yang merupakan persyaratan yang ditempuh untuk menyelesaikan pendidikan D-IV Manajemen Pemasaran Internasional.

Kegiatan magang dilaksanakan selama 900 jam atau setara dengan 20 SKS yang terbagi dengan 360 jam dilaksanakan kegiatan pembekalan dan bimbingan serta 540 jam dilaksanakan kegiatan magang untuk mahasiswa Program D-IV. Kegiatan magang merupakan prasyarat mutlak kelulusan yang diikuti mahasiswa Politeknik Negeri Jember yang dipersiapkan untuk mendapatkan pengalaman dan keterampilan khusus di dunia industri sesuai bidang keahliannya. Mahasiswa selama mengikuti kegiatan magang dapat mengaplikasikan ilmu yang diperoleh diperkuliahan untuk menyelesaikan serangkaian tugas sesuai dengan lokasi magang. Mahasiswa wajib hadir dilokasi kegiatan setiap hari kerja sesuai hari kerja dan mentaati peraturan yang berlaku.

Hasil dari proses kegiatan magang yang dilaksanakan \pm 5 bulan di PT. *Shafira Corporation*, maka ditentukan objek pembahasan mengenai “Strategi Pemasaran Produk Zoya Melalui Market Place Shopee PT. *Shafira Corporation* Kota Bandung”. PT. *Shafira Corporation* memiliki kendala dalam memenuhi target penjualan yang ditetapkan. Penerapan strategi yang baik akan membantu volume penjualan dari produk Zoya sehingga produksi penjualan meningkat dan dapat memenuhi target.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan Umum Kegiatan Magang

Adapun tujuan umum dari kegiatan magang di PT. Shafira *Corporation* Kota Bandung antara lain:

- a. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan serta pengalaman kerja bagi mahasiswa mengenai kegiatan di perusahaan.
- b. Mengetahui kondisi yang terjadi didalam dunia kerja sehingga mempunyai pengalaman baru.
- c. Melatih mahasiswa agar lebih kritis terhadap perbedaan atau kesenjangan yang dijumpai di lapangan dengan yang diperoleh dibangku perkuliahan.

1.2.2 Tujuan Khusus Kegiatan Magang

- a. Mampu menjelaskan sistem penerapan strategi pemasaran *digital* produk Zoya pada PT. Shafira *Corporation*.
- b. Memahami dan mampu menjelaskan strategi pemasaran *digital* produk Zoya melalui *market place* shopee.
- c. Mampu menjelaskan permasalahan dan solusi yang ada di strategi pemasaran *digital* produk Zoya pada PT. Shafira *Corporation*.

1.2.3 Manfaat

Manfaat kegiatan magang di PT. Shafira *Corporation* Kota Bandung antara lain:

- a. Mahasiswa terlatih untuk mengerjakan pekerjaan lapangan dan memantapkan keterampilan serta pengetahuan.
- b. Memperoleh pengetahuan dan informasi terkait dengan proses pemasaran secara *online*.
- c. Mahasiswa dapat berfikir kritis menggunakan daya nalarnya atas perbedaan yang terjadi di dunia kerja dengan di perkuliahan dan dapat memberikan komentar atau saran perbaikan untuk perusahaan.
- d. Mahasiswa dapat menumbuhkan sikap kerja profesional.

1.3 Lokasi dan Waktu

Lokasi kegiatan magang adalah PT. Shafira *Corporation* Kota Bandung di divisi *sales operations* yang beralamat Jl. Sulanjana no. 26-30, Tamansari, Bandung Wetan, Kota Bandung, Jawa Barat, 40116. Jumlah jam kerja kegiatan magang ditentukan sebanyak 900 jam (20 sks) yang dibagi menjadi tiga bagian yaitu terdiri dari pra magang (pembekalan 20 jam), magang (500 jam), rekognisi magang (360 jam) dan pasca magang (penyusunan laporan serta ujian 20 jam) kegiatan magang dimulai pada tanggal 5 juli 2024 – 5 desember 2024 dengan jadwal kerja yaitu Senin-Jumat pukul 08.30-17.30 WIB.

1.4 Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan kegiatan magang pada PT. Shafira *Corporation* yang digunakan antara lain:

a. Wawancara

Kegiatan wawancara dilakukan dengan HRD (*Human Resourch Development*) guna untuk pengenalan dan mengetahui serta menggali informasi tentang kegiatan pemasaran secara *online* dan *offline*.

b. Observasi

Kegiatan observasi dilakukan dengan mengamati langsung seluruh kegiatan pada PT. Shafira *Corporation*.

c. Magang

Mahasiswa mengikuti kegiatan kerja secara langsung dengan didampingi pembimbing lapang pada proses penjualan produk Zoya secara online.

d. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan mengambil gambar rangkaian kegiatan, menambil data baik berupa tulisan maupun angka, proses pengumpulan informasi mengenai lokasi, struktur organisasi, ketenagakerjaan, proses pemasaran serta kegiatan strategi pemasaran.

e. Studi Literatur

Mahasiswa melakukan pengumpulan data dan informasi dari berbagai sumber dan literatur baik dari perusahaan maupun luar perusahaan berupa teori-teori yang mendukung proses pengerjaan laporan magang.