

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Politeknik Negeri Jember adalah salah satu perguruan tinggi negeri vokasi di Indonesia yang mengacu pada penguasaan keahlian terapan tertentu yang menjadikan lulusan vokasi yang berkualitas dan siap bekerja sesuai dengan bidang kompetensinya yang dibutuhkan oleh sektor industri. Oleh karena itu, Politeknik Negeri Jember dituntut untuk merealisasikan pendidikan akademik yang berkualitas dan relevan dengan kebutuhan industri, salah satunya adalah kegiatan magang. Magang merupakan kegiatan praktik bagi mahasiswa, sehingga mahasiswa bisa menerapkan ilmu dan pengetahuan yang sudah didapatkan selama di kampus dan kemudian diaplikasikan pada tempat magang untuk menyelesaikan tugas-tugas sesuai dengan apa yang akan dikerjakan di tempat magang. Kegiatan magang pada program studi mesin otomotif politeknik negeri jember dilaksanakan di semester 7 kurang lebih 4 bulan kegiatan. Di samping itu lulusan Polije diharapkan dapat berkompetisi di dunia industri dan mampu berwirausaha secara mandiri

Program Studi D-4 Destinasi Pariwisata adalah jenjang pendidikan tinggi yang berperan mempersiapkan sumber daya manusia profesional pada bidang pengembangan dan pengelolaan destinasi pariwisata yang mencakup pariwisata budaya dan kearifan local, pariwisata berbasis Masyarakat, dampak pariwisata, pariwisata digital, pariwisata berkelanjutan, hospitality, tourism sociopreneurship. Program studi D-4 Destinasi Pariwisata dirancang untuk mencetak lulusan yang kompeten dan profesional di bidang pariwisata, dengan profil lulusan yang mencakup Pengelola Daya Tarik Wisata, Fasilitator Pengembangan Masyarakat / Community Developer, Asisten Peneliti Pariwisata, Wirausahawan di bidang kepariwisataan dan ekonomi kreatif, Konsultan bidang kepariwisataan dan Pengembang destinasi pariwisata.

PT Debindo Mitra Tama merupakan salah satu perusahaan Event Organizer Profesional terkemuka di Surabaya yang murni berasal dari Surabaya. Menurut

website resmi Debindo Mitra Tama, mereka telah menyelenggarakan pameran sekaligus event lebih dari 100 kali di wilayah Jawa Timur dan Indonesia Timur sejak berdiri tahun 1994. Debindo Mitra Tama yang berdiri pada tanggal 7 Januari 2010 yang bermula dari Debindo Multi Adhiswasti, Bermula dari pameran properti yang kemudian berkembang menjadi pameran batik & fashion, pameran pariwisata, pameran mebel, pameran bahan bangunan, dan lain sebagainya, serta bekerja sama dengan mitra kerja dalam mendirikan asosiasi, lembaga, instansi menjadikan Debindo Mitra Tama sebagai penyelenggara pameran yang terpercaya bagi tingkat provinsi dan kabupaten/kota, BUMN, swasta, dan masyarakat.

Perusahaan ini telah membangun reputasi yang kuat dalam menyediakan solusi distribusi yang efektif dan efisien bagi berbagai merek terkemuka di pasar. PT Debindo Mitra Tama tidak hanya mengelola rantai pasokan yang kompleks tetapi juga memfokuskan upaya pada pengembangan hubungan jangka panjang dengan klien dan mitra bisnisnya.

Dalam industri event organizer, teknik penjualan dan negosiasi memegang peran yang sangat penting dalam menarik exhibitor tenant untuk berpartisipasi dalam sebuah acara. PT Debindo Mitratama, sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang penyelenggaraan event, menghadapi tantangan kompetitif untuk memastikan ketersediaan exhibitor tenant yang berkualitas sebagai elemen utama dalam kesuksesan setiap acara yang diselenggarakan. Oleh karena itu, teknik penjualan yang efektif dan strategi negosiasi yang terarah menjadi faktor kunci untuk mencapai target perusahaan.

Berdasarkan latar belakang diatas, saya sebagai penulis memilih materi “Analisis Teknik Penjualan dan Negosiasi dalam Menarik Klien untuk menjadi Exhibitor Tenant dalam Event di PT Debindo Mitra Tama” sebagai judul laporan magang. Judul ini diambil untuk menganalisis bagaimana PT Debindo Mitratama menerapkan teknik penjualan dan negosiasi dalam menarik klien serta mengevaluasi keefektifan strategi tersebut. Topik ini relevan karena dalam praktiknya, keberhasilan sebuah event tidak hanya ditentukan oleh jumlah

pengunjung, tetapi juga oleh partisipasi exhibitor tenant yang berperan aktif dalam mendukung acara. Selain itu, laporan ini diharapkan dapat memberikan wawasan lebih mendalam mengenai tantangan dan solusi dalam proses penjualan dan negosiasi di industri event organizer.

Pemilihan judul ini juga didasarkan pada pengalaman langsung selama kegiatan magang, di mana proses menarik klien untuk menjadi exhibitor tenant merupakan salah satu tugas utama yang dilakukan. Dengan melakukan analisis ini, laporan ini bertujuan untuk memberikan rekomendasi strategis yang dapat meningkatkan efektivitas kerja tim penjualan PT Debindo Mitratama sekaligus memberikan nilai tambah bagi pembelajaran pribadi di bidang teknik pemasaran dan negosiasi.

1.2 Tujuan dan Manfaat

Berdasarkan latar belakang diatas, maka tujuan dan manfaat dari diadakannya magang di PT Debindo Mitra Tama adalah sebagai berikut :

1.3 Tujuan Umum Magang

Tujuan umum dari magang ini adalah untuk memperdalam pemahaman saya tentang teknik-teknik penjualan dan negosiasi yang efektif di lingkungan bisnis yang nyata. Saya berharap dapat mengintegrasikan pengetahuan teoritis yang saya peroleh di perguruan tinggi dengan praktik langsung di lapangan, khususnya dalam konteks industri distribusi seperti yang diwakili oleh PT Debindo Mitra Tama.

1.4 Tujuan Khusus Magang

Secara khusus, saya ingin:

- Memahami strategi penjualan yang digunakan oleh PT Debindo Mitra Tama untuk menarik klien baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada.
- Belajar teknik-teknik negosiasi yang efektif dalam menangani kebutuhan klien dan mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan.
- Mengamati dan menganalisis bagaimana proses penawaran kerjasama dilakukan, termasuk strategi pricing dan promosi yang digunakan oleh perusahaan.

1.4.1 Manfaat Magang

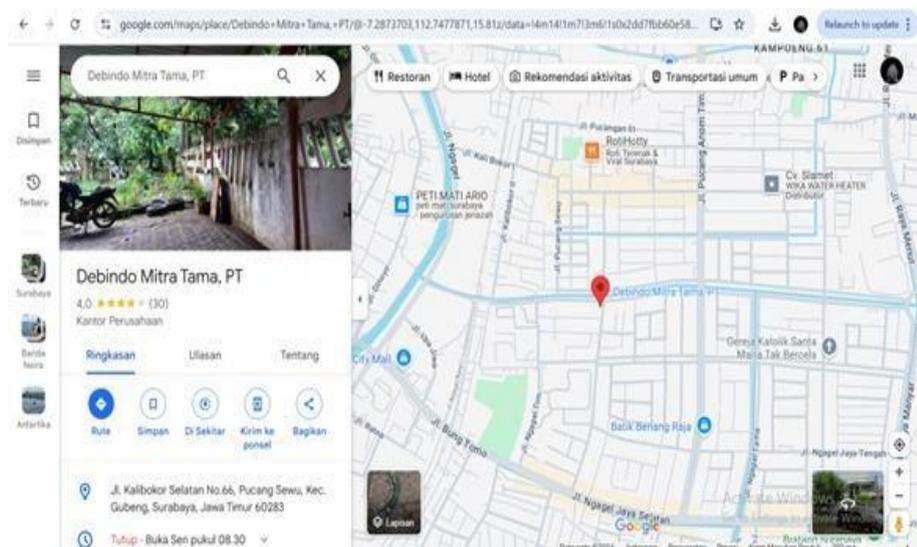
Partisipasi dalam magang ini diharapkan memberikan manfaat berikut:

- Pengalaman praktis yang mendalam dalam menerapkan teori penjualan dan negosiasi dalam situasi bisnis nyata.
- Pengembangan keterampilan komunikasi dan interaksi interpersonal dengan berbagai pihak terkait, termasuk klien dan rekan kerja.
- Peningkatan pemahaman tentang dinamika pasar dan faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian klien.
- Kesempatan untuk membangun jaringan profesional di industri distribusi, yang dapat mendukung karier masa depan saya.

1.5 Lokasi dan Waktu

Magang ini dilakukan di kantor pusat PT Debindo Mitra Tama yang terletak di Surabaya, Jl. Kalibokor Selatan No.66 Surabaya 60283, Indonesia. Waktu magang adalah selama 6 bulan yang di mulai pada tanggal 1 Juli 2024 sampai dengan 29 desember 2024 dengan jam kerja kantor dari mulai jam 08.00 hingga jam 15.00 dengan satuan hari 5 hari kerja untuk satu minggunya.

1.5.1 Lokasi



Gambar 1.1 Maps Lokasi Magang

1.5.2 Waktu

Hari	Jam Kerja		
	Masuk	Istirahat	Pulang
Senin	08.00	12.00 – 13.00	17.00
Selasa	08.00	12.00 – 13.00	17.00
Rabu	08.00	12.00 – 13.00	17.00
Kamis	08.00	12.00 – 13.00	17.00
Jum'at	08.00	12.00 – 13.00	17.00
Sabtu	Libur		
Minggu	Libur		

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan Kerja

1.6 Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan magang ini meliputi:

- Observasi langsung dan partisipasi dalam kegiatan sehari-hari tim penjualan dan pelayanan pelanggan.
- Diskusi rutin dengan supervisor dan mentor untuk memahami strategi penjualan yang diterapkan dan evaluasi terhadap hasil yang dicapai.
- Studi kasus untuk menganalisis dan mengevaluasi teknik-teknik penjualan dan negosiasi yang digunakan dalam situasi nyata.
- Pelaporan rutin tentang perkembangan magang dan refleksi atas pengalaman yang diperoleh.