

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Politeknik Negeri Jember (Polije) menyelenggarakan program magang industri selama 800 jam sebagai bagian dari pendidikan vokasi di Program Studi Manajemen Agroindustri. Program ini bertujuan memberikan pengalaman kerja nyata bagi mahasiswa di lingkungan industri. Pendidikan vokasi dirancang untuk mempersiapkan mahasiswa agar siap memasuki dunia kerja dengan kompetensi yang sesuai kebutuhan industri. Lulusan vokasi memiliki peluang kerja yang lebih luas karena dibekali keterampilan spesifik dan pengalaman praktik langsung di lapangan.

Untuk mewujudkan sumber daya manusia yang kompeten dan sesuai tuntutan industri, Politeknik Negeri Jember berupaya menghadirkan proses pendidikan yang berkualitas serta relevan. Salah satu bentuk kegiatan akademik yang mendukung tujuan tersebut adalah program magang. Pada Program Studi Manajemen Agroindustri, kegiatan magang dilaksanakan selama total 800 jam. Magang merupakan kegiatan pembelajaran di luar kampus yang memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk memperoleh pengalaman kerja secara langsung di lingkungan industri. Melalui program ini, mahasiswa tidak hanya menerima pengetahuan secara teoritis, tetapi juga dapat menerapkannya dalam kegiatan praktik kerja nyata, sekaligus membangun pemahaman tentang dinamika operasional perusahaan dan tantangan yang dihadapi industri.

Salah satu platform digital yang berkembang pesat adalah e-commerce, dengan fitur live streaming atau live selling sebagai inovasi terbaru dalam strategi penjualan online. Platform seperti Shopee menyediakan fitur Shopee Live yang memungkinkan penjual berinteraksi langsung dengan konsumen secara real-time, memperkenalkan produk, menjawab pertanyaan, dan menawarkan promo eksklusif. Live selling dianggap efektif karena mampu menciptakan sense of urgency dan membangun kepercayaan konsumen melalui komunikasi dua arah. Banyak pelaku usaha, termasuk di sektor agroindustri, mulai memanfaatkan Shopee Live sebagai bagian dari strategi pemasaran digital mereka.

PT Kampung Coklat Blitar merupakan salah satu perusahaan agroindustri berbasis kakao yang telah mengadopsi strategi pemasaran digital melalui Shopee Live. Sebagai perusahaan yang tidak hanya berfokus pada produksi tetapi juga pada edukasi dan pariwisata, PT Kampung Coklat Blitar berupaya memperluas jangkauan pasar dengan memanfaatkan teknologi digital. Shopee Live digunakan sebagai media untuk mempromosikan berbagai produk olahan cokelat, mulai dari cokelat batang, cokelat bubuk, hingga produk souvenir dengan berbagai varian rasa. Strategi ini diharapkan mampu meningkatkan penjualan sekaligus memperkuat brand awareness di kalangan konsumen digital.

Namun, berdasarkan pengamatan awal selama kegiatan magang, terdapat fenomena menarik yang terjadi pada pelaksanaan Shopee Live PT Kampung Coklat Blitar. Data pada periode 17–30 Oktober 2025 menunjukkan bahwa jumlah penonton aktif selama live streaming relatif rendah, yaitu berkisar antara 2 hingga 15 orang per sesi. Akan tetapi, jumlah checkout atau transaksi pembelian yang terjadi justru tinggi dan stabil, mencapai 40 hingga 117 transaksi per hari. Fenomena ini mengindikasikan bahwa performa penjualan tidak bergantung pada jumlah penonton yang hadir secara real-time selama live berlangsung.

Kondisi tersebut menimbulkan pertanyaan mengenai faktor-faktor apa saja yang sebenarnya mendorong tingginya angka checkout meskipun jumlah penonton live rendah. Apakah pembelian lebih banyak dipengaruhi oleh algoritma platform Shopee, repeat order dari pelanggan loyal, promo yang ditawarkan, atau eksposur dari media sosial lain seperti Instagram, TikTok, dan radio lokal? Pemahaman terhadap fenomena ini penting karena dapat memberikan wawasan strategis bagi perusahaan dalam mengoptimalkan strategi live selling dan mengalokasikan sumber daya pemasaran secara lebih efektif.

Oleh karena itu, laporan magang ini berfokus pada analisis mendalam terhadap penerapan strategi pemasaran digital melalui Shopee Live di PT Kampung Coklat Blitar, dengan mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi performa penjualan serta hubungan antara jumlah penonton aktif dan jumlah checkout. Melalui pengamatan langsung, analisis data, dan wawancara dengan tim pemasaran online, laporan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi berupa rekomendasi

strategis untuk meningkatkan efektivitas live selling dan pengembangan penjualan berbasis e-commerce di masa mendatang.

## **1.2 Tujuan dan Manfaat**

### **1.2.1 Tujuan Umum Magang**

Tujuan umum dari magang secara terperinci sebagai berikut:

1. Meningkatkan wawasan dan pengetahuan serta memahami mengenai kegiatan kegiatan ditempat magang.
2. Melatih untuk lebih berfikir kritis terhadap perbedaan atau kesenjangan di perusahaan atau lingkungan kerja.
3. Mampu mengaitkan antara pengetahuan akademik dengan pengetahuan praktis serta mampu menghimpun data mengenai suatu kajian pokok dalam bidang keahliannya.
4. Melatih para mahasiswa mengerjakan pekerjaan lapangan dan sekaligus melakukan serangkaian keterampilan yang sesuai dengan bidang keahliannya.

### **1.2.2 Tujuan khusus magang**

Tujuan khusus magang adalah:

1. Memahami penerapan strategi pemasaran melalui Shopee Live di PT Kampung Coklat Blitar, termasuk proses persiapan live, interaksi dengan konsumen, dan pengelolaan pesanan online.
2. Mengidentifikasi faktor penyebab rendahnya jumlah penonton live streaming Shopee Live PT Kampung Coklat Blitar meskipun konversi checkout tetap tinggi.
3. Memberikan Solusi dari permasalahan adanya gap antara jumlah penonton dan jumlah checkout

### **1.2.3 Manfaat Magang**

Adapun manfaat dari kegiatan magang antara lain

1. Manfaat untuk mahasiswa
  - a) Mahasiswa dilatih untuk melaksanakan kegiatan praktik lapangan serta menguasai berbagai keterampilan yang sesuai dengan bidang keahlian yang dipelajarinya.

- b) Mahasiswa diberikan kesempatan untuk memperkokoh kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki sehingga dapat meningkatkan tingkat kepercayaan dirinya.
- c) Mahasiswa dibekali kemampuan untuk menganalisis permasalahan yang terjadi di lapangan serta menyusun solusi yang sesuai dengan kondisi yang dihadapi.

## 2. Manfaat untuk Instansi Politeknik Negeri Jember

- a) **Meningkatkan kualitas penyelenggaraan pendidikan.** Pelaksanaan magang membantu Polije memastikan bahwa kurikulum yang diterapkan relevan dengan kebutuhan dunia industri, sehingga mutu pendidikan vokasi dapat terus ditingkatkan.
- b) **Memperkuat kerja sama dengan dunia usaha dan dunia industri (DUDI).** Program magang mendorong terjalinnya kemitraan yang lebih luas antara Polije dan berbagai perusahaan, yang bermanfaat untuk pengembangan program studi, penelitian terapan, maupun peluang penempatan kerja mahasiswa.
- c) **Meningkatkan reputasi institusi.** Keterlibatan mahasiswa dalam dunia industri melalui magang memberikan citra positif bagi Polije sebagai perguruan tinggi vokasi yang mampu menghasilkan lulusan kompeten dan siap kerja.
- d) **Mendapatkan umpan balik untuk perbaikan kurikulum.** Informasi dan evaluasi dari mitra industri mengenai performa mahasiswa dapat menjadi dasar bagi Polije dalam melakukan pembaruan kurikulum agar lebih sesuai dengan perkembangan kebutuhan industri.
- e) **Mendukung pencapaian indikator kinerja perguruan tinggi.** Tingkat keterlibatan mahasiswa dalam magang, relevansi kompetensi, serta penyerapan lulusan di dunia kerja berkontribusi pada pencapaian indikator mutu Polije sebagai institusi pendidikan vokasi.

## 3. Manfaat untuk PT Kampung Coklat

- a) **Mendapatkan dukungan tenaga kerja tambahan.** Kehadiran mahasiswa magang dapat membantu memperlancar berbagai kegiatan operasional, terutama pada divisi produksi, pemasaran, dan pelayanan, sehingga beban kerja karyawan dapat lebih terbantu.
- b) **Mendorong inovasi dan pembaruan ide.** Mahasiswa magang membawa pengetahuan baru dari perguruan tinggi, termasuk tren teknologi, digital marketing, maupun manajemen modern, yang dapat memberikan perspektif segar bagi pengembangan usaha.
- c) **Memperkuat hubungan dengan institusi pendidikan.** Kerja sama dengan Politeknik Negeri Jember memperluas jejaring profesional Kampung Coklat dan membuka peluang kolaborasi di bidang penelitian, pelatihan, atau kegiatan pengabdian masyarakat.
- d) **Meningkatkan efisiensi dan kualitas kerja.** Pelibatan mahasiswa dalam proses kerja memungkinkan perusahaan memperoleh masukan terhadap cara kerja atau sistem yang diterapkan, sehingga dapat menjadi pertimbangan dalam meningkatkan efektivitas operasional.
- e) **Menjadi sarana pencarian calon karyawan potensial.** Melalui pengamatan langsung selama magang, Kampung Coklat dapat menilai kemampuan dan karakter mahasiswa sehingga dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam proses rekrutmen calon tenaga kerja baru.

### 1.3 Lokasi dan Jadwal Kerja

Pelaksanaan magang berlokasi di PT Kampung Coklat, Desa Plosorejo RT 01 RW 06, Jalan Bantengblorok No.18 Kecamatan Kademangan, Kabupaten Blitar Jawa Timur. Kegiatan pelaksanaan magang dilaksanakan mulai tanggal 1 Juli 2025 sampai dengan 29 November 2025 dengan jumlah jam kerja sebanyak 800 jam di perusahaan. Jam kerja pelaksanaan magang dimulai pada pukul 07.00 WIB - 16.00 WIB pada hari senin-jum'at, dan pukul 06.30 WIB-16.00 WIB pada hari sabtu (di

luar jam lembur) dengan jam istirahat pertama pukul 08.30 WIB - 09.00 dan jam istirahat kedua 12.00 WIB – 13.00 WIB.

#### **1.4 Metode Pelaksanaan**

Metode pelaksanaan Praktik Kerja Lapang (PKL) dilakukan melalui magang dan pengamatan langsung dengan mengikuti aktivitas perusahaan serta melakukan wawancara dengan karyawan dan manajer produksi. Pelaksanaan ini bertujuan untuk memperkuat data yang diperoleh dengan menggunakan berbagai pendekatan dan mengumpulkan informasi dari narasumber yang relevan sesuai bidangnya.

Pengumpulan data dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Praktik secara langsung Metode ini melibatkan pelaksanaan langsung dari teori yang telah dipelajari, baik dari pembimbing lapangan maupun buku pedoman perusahaan. Dengan cara ini, data yang diperoleh bersifat langsung dari praktik. Partisipasi dilakukan secara langsung di Online Office dengan kegiatan live streaming, packing pesanan, mencatat produk yang keluar atau stock keluar.
2. Observasi Merupakan metode yang dilakukan untuk memperoleh data dengan cara pengamatan secara langsung ke lapang. Kegiatan ini bertujuan untuk memperoleh gambaran umum mengenai segala sesuatu yang ada didalamnya dan mengidentifikasi masalah-masalah yang dihadapi observasi dilakukan dengan melihat performa Shopee Live (penonton, checkout, engagement)..
3. Wawancara Mewawancarai para karyawan yang terlibat langsung dalam proses pengolahan dan berdiskusi secara langsung dengan pembimbing lapang yaitu direktur produksi, pemasaran dan tim online untuk melengkapi data.
4. Dokumentasi Metode pengumpulan data visual dan dokumentasi. Pengambilan gambar langsung dari objek penelitian menjadi prioritas utama, namun hanya dapat dilakukan setelah mendapatkan izin resmi dari perusahaan. Jika izin tidak diperoleh, maka data akan diperoleh melalui studi dokumen yang relevan dengan topik penelitian.
5. Studi pustaka Metode ini mengadopsi pendekatan studi literatur untuk mengumpulkan data. Sumber data yang digunakan meliputi dokumen resmi perusahaan, laporan magang terdahulu

6. Pengumpulan data sekunder bertujuan memperoleh informasi yang tidak didapatkan melalui data primer, serta terkait dengan permasalahan yang dihadapi selama PKL. Data ini diperoleh dari referensi, laporan, literatur, laporan kerja sebelumnya, atau ringkasan yang disediakan oleh perusahaan.