

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Kegiatan Magang**

Magang merupakan bagian dari pendidikan profesi, magang dilakukan oleh mahasiswa tingkat akhir sebagai salah satu syarat utama untuk menyelesaikan proses pendidikan, khususnya oleh mahasiswa D-III manajemen komersial STEI. Magang memungkinkan mereka untuk memperluas keterampilan mereka dan meningkatkan daya saing mereka dalam bisnis dan pemerintahan setelah mereka menyelesaikan pendidikan mereka. Selain itu, magang diusulkan untuk menerapkan semua pengetahuan yang diperoleh di perguruan tinggi dan mempelajari detail tentang seluk-beluk standar perburuhan profesional. Pengalaman inilah yang kemudian menjadi syarat untuk menempuh jenjang karir di dunia kerja. Penulis melakukan praktek kerja lapangan di PT Inti Kabel Metalindo dan ditugaskan sebagai Admin Penjualan. Penjualan sangat penting untuk bisnis apa pun. Penjualan adalah pengalihan hak atas barang atau pemberian jasa oleh penjual kepada pembeli dengan harga yang disepakati. Menantang tugas administrasi penjualan seperti melapor ke manajer penjualan, bekerja di lingkungan yang menantang dan kompetitif, memproses semua dokumen terkait penjualan dan menjadwalkan janji temu untuk perwakilan penjualan untuk mengunjungi klien baru dan yang sudah ada. Administrator penjualan menghasilkan prospek pelanggan, meningkatkan jumlah pelanggan, menjawab pertanyaan pelanggan dan menyiapkan dokumentasi penjualan. Manajemen dukungan penjualan memberikan dukungan penting untuk bisnis. Mereka menangani tugas-tugas administratif penting seperti pemrosesan pesanan dan bertindak sebagai perpanjangan tangan dari tim penjualan ketika perwakilan berada di luar kantor. Admin juga menyediakan titik kontak penjualan yang efisien yang berkontribusi pada layanan pelanggan yang berkualitas dan membantu tim penjualan mencapai tujuan mereka.

## **1.2 Tujuan dan Manfaat Kegiatan Magang**

### **1.2.1 Tujuan Magang**

Penulis melakukan praktik kerja lapangan untuk keperluan penulisan membuat laporan magang yang merupakan keharusan bagi mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia dalam mencapai gelar Ahli Madya. Adapun tujuan yang ingin dicapai dari kegiatan magang ini adalah :

#### **1.2.1.1 Tujuan Umum**

- a. Untuk mengetahui dan mengenal secara langsung dunia kerja yang nyata
- b. Mendapat gambaran nyata tentang teori yang didapat saat kuliah
- c. Menyelesaikan rangkaian tugas akhir yaitu magang
- d. Untuk mengetahui bagaimana proses Penjualan yang ada di PT Intikabel Metalindo
- e. Untuk menambah pengalaman sebelum terjun langsung ke dalam dunia kerja
- f. Melatih berorientasi dengan lingkungan kerja

#### **1.2.1.2 Tujuan Khusus**

- a. Mengetahui alur prosedur PT. Intikabel Metalindo
- b. Mengetahui profil PT. Intikabel Metalindo lebih jauh terutama di bagian Penjualan

### **1.2.2 Manfaat Kegiatan Magang**

Program magang mempunyai manfaat bagi mahasiswa, perguruan tinggi, dan perusahaan. Adapun manfaat magang tersebut antara lain:

#### **1.2.2.1 Manfaat Bagi Penulis**

- a. Untuk menerapkan ilmu yang diperoleh selama proses kegiatan perkuliahan
- b. Menambah wawasan dan serta pengetahuan mengenai dunia kerja.
- c. Melatih rasa tanggung jawab dan mentalitas mahasiswa dengan kebutuhan dunia kerja.
- d. Meningkatkan skill dan pengetahuan dengan cara mempraktekkan

langsung di lapangan pekerjaan.

- e. Mempersiapkan mahasiswa untuk menghadapi dunia kerja setelah lulus kuliah.

#### **1.2.2.2 Manfaat Magang Bagi PT. Intikabel Metalindo**

- a. Menjalin hubungan baik dengan Lembaga Pendidikan (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta).
- b. Dapat meringankan pekerjaan perusahaan.
- c. Perusahaan akan mendapat bantuan tenaga dari mahasiswa yang melakukan praktek tanpa menambah karyawan baru.
- d. Peningkatan produktivitas perusahaan.
- e. Mendapatkan sudut pandang dari luar.

#### **1.2.2.3 Manfaat Magang Bagi STEI**

- a. Dapat menajalankan kerja sama yang baik dengan PT. Intikabel Metalindo
- b. Memperkenalkan Proses didunia kerja kepada mahasiswa.
- c. Menyiapkan sumber daya manusia yang kompetitif di dunia kerja.
- d. Meningkatkan kualitas lulusan melalui proses permagangan dan pengalaman kerja didunia kerja.
- e. Perguruan tinggi akan lebih di kenal di dunia industri.

### **1.3 Metode Pelaporan Data**

#### **1.3.1 Tempat Dan Waktu Magang**

Penulis melakukan praktik kerja lapangan di PT. Intikabel Metalindo yang bertempat di Jl. Halimun No. 21, RT. 003 Rw. 01, Guntur, Jakarta Selatan, DKI Jakarta. 12980 tlp 021-8370-1168.

Penulis melakukan praktik kerja lapangan selama 3 bulan terhitung dari tanggal 4 Oktober 2021 s/d 4 Januari 2022. Praktik kerja lapangan mengikuti sturan dari perusahaan, penulis masuk hari senin s/d jumat dari jam 09.00 s/d 15.30.

### 1.3.2 Teknik Dan Pengumpulan Data

Ada beberapa metode yang penulis lakukan untuk menyusun laporan tugas akhir ini yaitu:

- a. Observasi, yaitu metode yang dilakukan dengan cara mencari informasi tentang kegiatan penjualan yang berlangsung di PT. Intikabel Metalindo.
- b. Studi Pustaka, penulis mengumpulkan data dengan mempelajari literatur yang ada dan untuk dijadikan tugas akhir.
- c. Wawancara, penulis sedang dalam proses pengumpulan data. Gunakan metode wawancara, wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur adalah wawancara yang dilakukan melalui pertanyaan yang disiapkan terlebih dahulu untuk pengamat. Dalam hal ini, penulis mewawancarai salah satu seorang karyawan PT. Intikabel Metalindo.