

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Saat ini Indonesia sedang menjalankan era revolusi industri 4.0 atau revolusi industry dunia ke-empat dimana teknologi telah menjadi landasan kehidupan manusia. Semuanya menjadi tidak terbatas berkat perkembangan internert dan teknologi digital. Hal ini membuat persaingan dalam dunia industry semakin sulit. Persaingan bisnis yang ketat menjadi suatu tuntutan bagi mahasiswa sebagai salah satu sumber daya manusia untuk meningkatkan daya intelektual dan mengikutinya dengan profesionalisme agar mampu berperan aktif dalam persaingan. Sebagai seorang mahasiswa yang akan menghadapi segala macam perubahan dunia kerja industri kedepannya harus beradaptasi dan berkembang dalam segala hal dengan membekali dirinya dengan pendidikan ilmu teknologi.

Magang Bersertifikat adalah bagaian dari program Kampus Merdeka yang bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada mahasiswa belajar dan mengembangkan diri melalui aktivitas di luar kelas perkuliahan. Di program Magang Bersertifikat, mahasiswa akan mendapatkan pengalaman kerja di industri dunia profesi nyata selama 1-2 semester. Dengan pembelajaran langsung di tempat kerja mitra magang, mahasiswa akan mendapatkan *hard skills* maupun *soft skills* yang akan menyiapkan mahasiswa agar lebih siap untuk memasuki dunia kerja dan karirnya.

Untuk meningkatkan mutu, mahasiswa tidak cukup hanya dibekali dengan ilmu pengetahuan saja, namun harus mempunyai pengalaman didunia kerja nyata. Salah satu peningkatan sumber daya manusia khususnya dalam Pendidikan perguruan tinggi adalah melalui program Magang Kampus Merdeka yang merupakan sarana penting bagi pengembangan diri dalam dunia kerja yang nyata. Kegiatan program Magang Kampus Merdeka ini juga melatih kedisiplinan, mentalitas, profesionalisme, ketelitian dan kemandirian yang memungkinkan praktisi mampu memasuki dunia nyata. Sesuai dengan perkembangan zaman revolusi industri yang semakin pesat, mahasiswa bekerja secara mandiri dan

memiliki keahlian atau keterampilan yang diperlukan untuk mampu berdaya saing dalam dunia industri. Oleh karena itu, adanya program Magang Bersertifikat Kampus Merdeka yang digagas oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi untuk menyediakan ruang bagi mahasiswa mendapatkan pengalaman dalam dunia profesia yang sesungguhnya dan menciptakan tenaga kerja yang professional.

PT Otak Kanan merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang industri kreatif, utamanya di bidang pengembangan website dan aplikasi, desain dan multimedia serta digital marketing agency. Seiring dengan perkembangan dunia digital, kami terus-menerus mendorong talenta berbakat untuk menjadi kreatif, inovatif dan mandiri. PT Otak Kanan merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri kreatif yang berlokasi di Surabaya. PT Otak Kanan menciptakan, membangun dan menjalankan sebuah perusahaan yang terus-menerus menantang status quo dan mendorong orang untuk menjadi kreatif dan inovatif dalam pemikiran mereka. PT Otak Kanan mempunyai banyak ide yang telah teruji dan telah melayani lebih dari 100 perusahaan dari berbagai segmen pasar. PT Otak Kanan memahami bahwa setiap perusahaan itu unik, dengan kekuatan, kualitas, dan pengalaman yang berbeda-beda. Sehingga PT Otak Kanan membahas setiap kesempatan dengan pendekatan kreatif. PT Otak Kanan menyediakan jasa layanan dibidang IT, *multimedia, business support, digital and online business*.

Digital marketing adalah kegiatan *marketing* termasuk branding yang menggunakan berbagai media berbasis web seperti blog, website, e-mail, *adwords*, ataupun jejaring sosial (Intan Setyaningsih & Ahmad Sukardi, 2020). Hadirnya *digital marketing* disebabkan oleh majunya perkembangan teknologi informasi yang dibarengi dengan *mobile technology*. Memanfaatkan *mobile technology* membuat setiap orang yang memiliki jaringan internet, dapat mendapatkan informasi akurat hanya dalam genggam. Dalam dunia usaha dewasa ini pemanfaatan *mobile teknologi* sangat diutamakan, termasuk dalam memasarkan produk dari perusahaan tersebut (Satria, 2021). Agar lebih efektif memenuhi kebutuhan konsumen, pelaku usaha yang memasarkan produknya berupa barang dan jasa harus menerapkan strategi pemasaran melalui digital marketing. Teknologi digital telah mengubah cara komunikasi antar manusia, sehingga mempengaruhi

pengambilan keputusan.(Ahmadi et al., 2021)

Marketing funnel adalah strategi yang membawa pelanggan setia ke tingkat berikutnya. Pelanggan memulai proses funnel dengan tahap "*awareness*", di mana mereka mengetahui produk atau layanan yang ditawarkan, dan kemudian pergi ke tahap "*purchase*", di mana mereka siap untuk membeli produk atau layanan tersebut. Selama proses ini, perusahaan secara bertahap memengaruhi keputusan yang dibuat oleh pelanggan potensial tentang pembelian. Pemasaran funnel juga mencakup tindak lanjut setelah pembelian yang meningkatkan retensi, penjualan silang, dan penjualan tambahan. Dalam pemasaran kontemporer, funnel tidak hanya mencakup tahap pembelian tetapi juga komponen retensi yang terkait dengan advokasi dan loyalitas konsumen, sehingga lebih akurat menunjukkan siklus hidup konsumen. (Rawi Dandono, 2022)

Analisis SWOT menurut Sondang P. Siagian merupakan salah satu instrument analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat telah diketahui pula secara luas bahwa "SWOT merupakan akronim untuk kata-kata *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman) (Safira Putwi, 2021). Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai factor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan, analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*), dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangangmisi, tujuan , dan strategi, dan kebijakan dari perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategi (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan , peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada disaat ini. Hal ini disebut dengan analisis situasi.(Kusmiarti, 2020)

Dalam penelitian ini, metodologi yang digunakan peneliti adalah *Marketing Funnel*. Penelitian ini untuk memasukkan strategi pemasaran *digital* ke dalam sistem pemasaran layanan Graha Office. Dengan memanfaatkan teknologi informasi dalam memasarkan produk yang terdapat di Graha Office dapat dilakukan dengan lebih efektif dan efisien. Hal ini mungkin dilakukan dengan menggunakan *platform social media*. *Platform digital* selain memberikan manfaat yang baik, juga dapat

meningkatkan resiko seperti distorsi persaingan, rusaknya reputasi, dan keamanan digital atau *lock-ins*. (Juwita et al., 2022)

I.2 Tujuan Magang

Adapun Tujuan yang ingin dicapai dari Pelaksanaan Magang Bersertifikat di PT Otak Kanan adalah Sebagai berikut :

1. Memberikan pengetahuan mengenai bagaimana proses bisnis yang terjadi pada *Digital Marketing*
2. Melatih *hard skill* dan *soft skill* seperti komunikasi dan kerja sama dalam tim
3. Dapat menganalisis suatu kegiatan dan mengatasi suatu permasalahan dengan *problem solving* yang cepat

I.3 Manfaat Magang

Adapun Manfaat yang diperoleh dari Pelaksanaan Magang Bersertifikat di PT Otak Kanan adalah Sebagai berikut :

- a. Manfaat Teoritis
 1. Penelitian ini diharapkan membantu mahasiswa dalam pemahaman ilmu keteknikan khususnya teknik industri yang diperoleh di bangku perkuliahan dengan membandingkan implementasinya di lapangan kerja yang sebenarnya.
 2. Penelitian ini diharapkan dapat menyediakan literatur acuan yang berguna bagi mahasiswa yang berminat akan topik dan pembahasan ini.
 3. Penelitian ini diharapkan mampu untuk menambah pengetahuan serta wawasan terkait dengan *digital marketing* yang ada di PT Otak Kanan.
- b. Manfaat Praktis
 1. Bagi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
 - Sebagai bahan masukan Sebagai bahan masukan untuk mengevaluasi dan mengembangkan sejauh mana program atau kurikulum yang telah diterapkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.
 - Sebagai keterlibatan kolaboratif penelitian antara dosen dengan perusahaan. Penelitian ini dapat menghasilkan publikasi, meningkatkan visabilitas Universitas Pembangunan Nasional

”Veteran” Jawa Timur, dan mendukung pengembangan ilmu pengetahuan teknologi.

- Sebagai pengenalan pendidikan program sarjana khususnya jurusan Teknik Industri pada badan usaha atau perusahaan yang membutuhkan tenaga kerja yang dihasilkan oleh Program Studi Teknik Industri Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

2. Bagi Mitra Magang

- Sebagai sarana relasi yang baik agar terciptanya kerja sama yang menguntungkan antara kedua belah pihak.
- Membantu instansi dalam menyelesaikan suatu *job desk* dan permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh instansi.
- Sebagai sarana untuk merekrut tenaga kerja yang profesional dan berkompotensi di bidang keahlian masing-masing.

3. Bagi Mahasiswa

- Sebagai sarana pemenuhan persyaratan kurikulum akademik bagi mahasiswa untuk menyelesaikan program Strata I (S-1)
- Sebagai sarana mengembangkan wawasan, kemampuan, dan pengalaman pada dunia kerja nyata yang dapat diimplementasikan di kemudian hari.
- Sebagai sarana mengembangkan keterampilan praktis yang diperlukan dalam pekerjaan, seperti keterampilan komunikasi, pemecahan masalah, kepemimpinan, dan keterampilan kerja tim.
- Menambah kesempatan untuk mengatasi tantangan dunia nyata yang dapat meningkatkan kepercayaan diri dan membantu lebih siap untuk menghadapi tuntutan dunia kerja.

I.4 Tujuan Penulisan Topik Magang

Adapun tujuan dengan adanya topik magang mengenai project berjudul “Penerapan Ranah *Digital Marketing Funnel* Untuk Meningkatkan Strategi Penjualan Graha Office Dengan Analisis SWOT”. Pengambilan topik ini diambil karena penulis ingin menganalisis tentang seberapa efektif *digital marketing*, khususnya dengan pendekatan *marketing funnel*, dalam meningkatkan penjualan

properti komersial Graha Office.