

Magang di STO Pasuruan PT Telkom Indonesia memberikan pengalaman berharga dalam mengelola data dan strategi pemasaran melalui \*visiting sales\*. Selama magang, mahasiswa terlibat dalam kegiatan survei lapangan, pencatatan data, dan evaluasi kinerja tim sales. Hasil evaluasi menunjukkan adanya perbedaan kinerja antara anggota tim sales, dengan Miqdad dan Endang mencatatkan hasil lebih baik di beberapa lokasi, sementara Dina menghadapi tantangan lebih besar. Pengalaman ini memberikan wawasan penting mengenai pengolahan database, koordinasi tim, dan perlunya strategi yang lebih efektif untuk meningkatkan hasil pemasaran, terutama di lokasi yang lebih menantang.