

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Program Magang merupakan suatu kegiatan pembelajaran di lapangan yang bertujuan untuk menumbuhkan serta mengaplikasikan pengetahuan dan kemampuan mahasiswa dalam dunia kerja. Program pembelajaran ini dilakukan melalui hubungan insentif antara mahasiswa peserta program magang dengan kantor atau perusahaan yang dituju. Program magang ini diperlukan oleh mahasiswa untuk mempersiapkan diri menghadapi dunia kerja karena mahasiswa tidak hanya memiliki bekal ilmu dari perguruan tinggi saja, tetapi juga harus memiliki pengetahuan, pengalaman, dan wawasan lebih terhadap dunia kerja nyata.

Politeknik Negeri Jember sebagai salah satu perguruan tinggi vokasi yang dimana perkuliahannya menitik beratkan pada perkuliahan praktikum daripada teori yang mewajibkan kegiatan magang pada seluruh program studi yang ada. Program magang ini setara dengan 20 SKS yang disiapkan agar mahasiswa memperoleh pengalaman, pengetahuan dan keterampilan lebih di dunia kerja yang sesuai dengan bidang studi yang ditempuh, sehingga nantinya diharapkan mahasiswa lebih mampu dan siap untuk menghadapi persaingan di dunia kerja setelah lulus dari perguruan tinggi. Pelaksanaan magang wajib dilakukan pada semester 7 sekitar lima bulan sesuai kebijakan Program Studi masing-masing.

Salah satu program studi di Politeknik Negeri Jember yaitu Manajemen Pemasaran Internasional. Program studi Manajemen Pemasaran Internasional melakukan program magang yang dilakukan selama lima bulan secara efektif atau selama jangka waktu 500 jam. Program studi ini menempatkan mahasiswa sesuai dengan bidang yang telah didapatkan di Perkuliahan. Salah satu penempatan mahasiswa program studi Manajemen Pemasaran Internasional yaitu pada PT Pelindo Daya Sejahtera.

Divisi Pemasaran dan Pengembangan Bisnis PT Pelindo Daya Sejahtera bertugas untuk merancang dan mengimplementasikan strategi pelayanan jasa yang

efektif. Strategi ini bertujuan untuk mendukung pengembangan usaha, meningkatkan kepuasan pelanggan, serta memperluas jangkauan pasar perusahaan. Implementasi strategi pelayanan jasa ini melibatkan proses perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi untuk memastikan bahwa jasa yang ditawarkan mampu memenuhi kebutuhan pelanggan secara optimal.

Namun, dalam implementasinya, terdapat berbagai tantangan yang harus dihadapi, seperti dinamika kebutuhan pelanggan, persaingan dengan perusahaan serupa, dan adaptasi terhadap perkembangan teknologi. Oleh karena itu, penting untuk memahami bagaimana strategi pelayanan jasa diterapkan di Divisi Pemasaran dan Pengembangan Bisnis PT Pelindo Daya Sejahtera, serta sejauh mana efektivitasnya dalam mencapai tujuan perusahaan.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan Umum Magang

Adapun tujuan umum dari kegiatan magang adalah sebagai berikut:

- a. Meningkatkan pemahaman serta kemampuan mahasiswa dalam dunia kerja serta ilmu yang dapat diperoleh di PT Pelindo Daya Sejahtera.
- b. Meningkatkan softskill mahasiswa (dalam keterampilan, cara berkomunikasi, perilaku serta sikap) dan meningkatkan rasa percaya diri dalam dunia kerja yang sesungguhnya
- c. Untuk mengaplikasikan pengetahuan yang telah didapat pada bangku perkuliahan sesuai dengan mata kuliah yang sejalan dengan kegiatan yang ada di PT Pelindo Daya Sejahtera.

1.2.2 Tujuan Khusus Magang

Adapun tujuan khusus dari kegiatan magang adalah sebagai berikut:

- a. Melatih mahasiswa untuk menguasai penggunaan spreadsheet dalam pengolahan data pemasaran dan pengembangan bisnis, termasuk analisis data serta pembuatan laporan yang akurat dan informatif.

- b. Dapat menambah pengetahuan dan mempraktikkan penggunaan website PEO Pelindo sebagai platform layanan dan teknologi untuk mendukung proses pelayanan jasa secara efisien.
- c. Menambah kesempatan mahasiswa untuk mempelajari proses dan peran lelang dalam pengadaan barang dan jasa, termasuk mekanisme pelaksanaan dan penerapannya dalam mendukung kegiatan operasional perusahaan.
- d. Mahasiswa dapat membantu dalam pembuatan rekapitulasi hasil survei kepuasan pelanggan secara terstruktur untuk memberikan informasi yang relevan dalam evaluasi kinerja layanan.
- e. Melatih mahasiswa berkontribusi dalam penyusunan rencana fitur utama untuk sistem portal pelanggan guna meningkatkan efisiensi dan efektivitas layanan yang berbasis digital.

1.2.3 Manfaat Magang

Adapun manfaat dari kegiatan magang adalah sebagai berikut:

- a. Manfaat bagi Mahasiswa :
 - 1. Pelaksanaan Magang diharapkan sebagai sarana pengimplementasian pengetahuan yang diperoleh di bangku perkuliahan dengan keadaan yang sebenarnya di lapangan.
 - 2. Pelaksanaan Magang diharapkan mahasiswa dapat mengetahui lingkungan dunia kerja pada PT Pelindo Daya Sejahtera.
 - 3. Pelaksanaan Magang diharapkan mahasiswa dapat melatih tanggung jawab dan disiplin dalam pengerjaan tugas yang diberikan.
- b. Manfaat bagi Politeknik Negeri Jember
 - 1. Politeknik Negeri Jember dapat menjalin kerjasama dengan instansi Magang baik itu dalam bentuk penempatan Magang dalam tahun-tahun selanjutnya dan juga sebagai sarana pengembangan pengetahuan dalam dunia kerja untuk menyiapkan lulusan-lulusan berikutnya agar dapat bersaing dalam dunia kerja.

2. Pelaksanaan Magang diharapkan dapat mencetak lulusan Politeknik Negeri Jember yang berkualitas dan juga membuka peluang kerja untuk lulusan Politeknik Negeri Jember

1.3 Lokasi dan Waktu Magang

1.3.1 Lokasi Perusahaan

Kegiatan magang dilaksanakan di PT Pelindo Daya Sejahtera yang berlokasi di Jl. Perak Timur No. 620, Perak Utara Surabaya, Jawa Timur 60165.

1.3.2 Waktu Pelaksanaan Magang

Kegiatan magang dilaksanakan mulai tanggal 1 Juli 2024 sampai dengan 1 Desember 2024. Jadwal kerja dilakukan pada hari Senin sampai Jumat secara WFO (*Work From Office*).

1.4 Metode Pelaksanaan

1. Pembekalan Magang

Pembekalan Magang merupakan suatu kegiatan pemberian materi untuk memenuhi capaian pembelajaran, etika Magang, serta materi-materi yang berkaitan sebagai bekal dalam pelaksanaan Magang. Pembekalan Magang dilakukan secara tatap muka oleh Koordinator Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional, Koordinator Magang Progam Manajemen Pemasaran Internasional, serta pemateri lain. Kegiatan pembekalan Magang dilakukan sebelum pelaksanaan Magang berlangsung. Kegiatan pembekalan Magang wajib diikuti oleh seluruh peserta Magang Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional.

2. Pembekalan Magang

Pembekalan Magang merupakan suatu kegiatan pemberian materi untuk memenuhi capaian pembelajaran, etika Magang, serta materi-materi yang berkaitan sebagai bekal dalam pelaksanaan Magang. Pembekalan Magang dilakukan secara tatap muka oleh Koordinator Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional, Koordinator Magang Program Manajemen Pemasaran Internasional, serta pemateri lain. Kegiatan pembekalan Magang dilakukan sebelum pelaksanaan Magang berlangsung. Kegiatan pembekalan Magang wajib diikuti oleh seluruh peserta Magang Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional.

3. Pelaksanaan Magang

Pelaksanaan kegiatan Magang pada PT Pelindo Daya Sejahtera berlangsung selama 5 Bulan, dimulai pada tanggal 1 Juli sampai dengan 01 Desember 2024 atau sama dengan 700 jam. Adapun jam kerja yang diberlakukan selama kegiatan Magang berlangsung adalah sebagai berikut;

Hari Senin s/d Kamis : 08.00 – 17.00 WIB

Hari Jum'at : 07.30 – 16.30 WIB

4. Pelaporan Hasil Magang

Pelaporan Hasil Magang dilakukan mahasiswa setelah proses pelaksanaan Magang berakhir yaitu dengan menyusun laporan Magang sesuai dengan pedoman penulisan laporan Magang. Penyusunan laporan Magang sesuai dengan kegiatan yang dilakukan serta diminati pada saat pelaksanaan Magang berlangsung. Mahasiswa melakukan ujian Magang setelah laporan Magang selesai disusun dan disetujui untuk ujian oleh dosen pembimbing Magang.

