

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Magang merupakan bentuk pengembangan potensi yang dirancang untuk mempersiapkan mahasiswa agar mampu memasuki dunia kerja dengan keterampilan yang relevan. Mahasiswa berkesempatan untuk menerapkan pengetahuan teoritis ke dalam situasi yang nyata di tempat kerja maupun suatu organisasi (Ayunda Putri A. Siregar et al., 2023). Magang merupakan salah satu komponen penting dalam sistem pendidikan vokasi di Politeknik Negeri Jember.

Bangku perkuliahan merupakan tempat bagi mahasiswa dalam menemukan kompetensi hard skill karena langsung dituntut untuk dapat mengaplikasikan teori yang telah dipelajari. Pernyataan tersebut sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Lutfia & Rahadi (2020) bahwa magang sangat berkontribusi terhadap kompetensi hard skill dan soft skill mahasiswa. Dalam penelitiannya, Aprilia et al. (2024) memaparkan bahwa hard skill menjadi syarat utama untuk terjun ke dunia kerja. Namun, kebutuhan soft skill sebagai kompetensi pendukung juga ikut berperan penting agar seimbang. Oleh karena itu, magang menjadi jembatan penting antara dunia akademik dan industri. Dengan mengikuti program magang, mahasiswa dapat memperoleh pengalaman, memahami dinamika industri, menyelesaikan masalah secara langsung, serta membangun etos kerja yang diperlukan di masa depan. Program magang juga bertujuan agar mahasiswa mampu mengidentifikasi minat dan potensi secara lebih tepat sebelum menentukan arah karier.

Mahasiswa diberikan kesempatan dalam pemilihan lokasi magang yang relevan dengan bidang keahliannya. Pemilihan lokasi magang yang tepat menjadi salah satu faktor yang berpengaruh bagi pengembangan kompetensi mahasiswa, agar pengalaman yang diperoleh dapat memberikan manfaat yang optimal, baik untuk pengembangan diri maupun pemahaman terhadap industri yang diminati. Sebagai mahasiswa di bidang destinasi pariwisata, penulis perlu memilih lokasi magang yang relevan dengan kompetensi akademik, terutama dalam aspek pengelolaan destinasi, pelayanan wisata, manajemen atraksi, dan interaksi dengan wisatawan.

Lokasi magang yang tepat akan memberikan pengalaman langsung mengenai bagaimana cara kerja suatu destinasi dalam pengelolaannya, serta promosi yang dilakukan agar mampu menarik minat pengunjung.

Dalam pelaksanaan magang, penulis memilih Dusun Semilir *Eco Park* yang berlokasi di Bawen, Kabupaten Semarang, Jawa Tengah. Dusun Semilir hadir dengan konsep wisata terpadu yang menggabungkan keindahan arsitektur tematik, wahana rekreasi, kuliner, pusat oleh-oleh, hingga area edukasi. Sejak dibuka, destinasi ini mampu menarik perhatian wisatawan lokal maupun mancanegara. Keunikan desain bangunan ikonik, ragam wahana yang ditawarkan, serta sistem pengelolaan yang melibatkan umkm lokal menjadikan Dusun Semilir sebagai destinasi yang tepat untuk mempelajari pengelolaan industri pariwisata.

Sebagai bagian dari proses magang, penulis Divisi Sales. Divisi sales memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung keberhasilan pengelolaan, serta kegiatan pemasaran di Dusun Semilir. Tugas utama divisi ini tidak hanya berfokus pada penjualan tiket, tetapi juga mencakup kegiatan promosi, pengembangan kerja sama dengan agen perjalanan, hingga rombongan wisata, serta memastikan pelayanan yang baik kepada pengunjung. Melalui strategi pemasaran yang efektif, divisi ini menjadi ujung tombak dalam menjaga keberlanjutan destinasi wisata. Kegiatan magang di Divisi Sales Dusun Semilir memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk memahami secara langsung bagaimana strategi pemasaran pariwisata dijalankan, mulai dari perencanaan, implementasi, hingga evaluasi program penjualan. Selain itu, pengalaman ini juga diharapkan dapat memberikan gambaran nyata mengenai tantangan yang dihadapi dalam industri pariwisata khususnya pada aspek pemasaran dan pelayanan pelanggan.

Dengan latar belakang tersebut, penyusunan laporan magang ini bertujuan untuk mendokumentasikan pengalaman, pengetahuan, serta keterampilan yang diperoleh selama menjalani program magang di Divisi Sales Dusun Semilir Semarang, sekaligus menjadi bahan evaluasi dan pembelajaran untuk pengembangan diri serta kontribusi dalam dunia kerja di bidang pariwisata.

1.2. Tujuan dan Manfaat

1.2.1. Tujuan Umum Magang

Tujuan umum dari pelaksanaan magang di Dusun Semilir Adalah untuk memberikan pengalaman nyata kepada mahasiswa dalam memahami dan mempraktikkan ilmu yang telah diperoleh dibangku perkuliahan, khususnya dalam bidang pariwisata dan pemasaran.

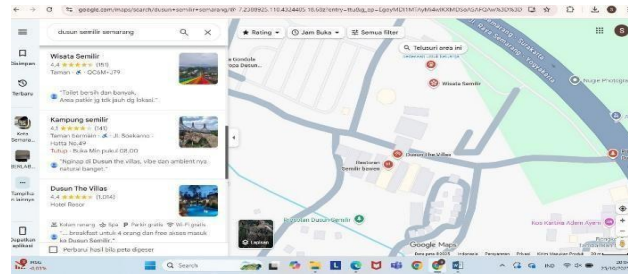
1.2.2. Tujuan Khusus Magang

1. Mengaplikasikan pengetahuan akademik ke dalam praktik kerja nyata di industri pariwisata.
2. Memahami secara langsung sistem kerja, struktur organisasi, dan peran Divisi Sales dalam mendukung keberhasilan destinasi wisata.
3. Mengembangkan keterampilan komunikasi, promosi, dan pelayanan yang berkaitan dengan kegiatan pemasaran pariwisata.
4. Menambah wawasan mengenai strategi pemasaran, penjualan, serta pengelolaan hubungan dengan pelanggan (*customer relationship*) di sebuah destinasi wisata.
5. Mempersiapkan diri untuk menghadapi dunia kerja dengan meningkatkan kompetensi, profesionalisme, serta etos kerja.

1.2.3. Manfaat Magang

1. Bagi Mahasiswa: Mendapatkan pengalaman kerja nyata di bidang pariwisata, mengembangkan keterampilan komunikasi, menambah wawasan mengenai strategi pemasaran.
2. Bagi Instansi Pendidikan: Mendapatkan masukan dan evaluasi mengenai kompetensi mahasiswa, menjalin kerja sama yang baik dengan industri pariwisata sebagai mitra dalam penyelenggaraan magang.
3. Bagi Dusun Semilir: Menjalinkan hubungan yang baik dengan institusi Pendidikan sebagai mitra pengembangan sumber daya manusia.

1.3. Lokasi dan Waktu



Gambar 1 1 Lokasi Magang Dusun Semilir 2025

Magang dilaksanakan di Dusun Semilir *Eco Park* yang berlokasi di Jl. Soekarno Hatta No.49, Bawen, Kabupaten Semarang, Jawa Tengah. Lokasi ini berada di jalur utama Semarang-Solo dan dekat dengan Tol Bawen. Pelaksanaan kegiatan magang dimulai dari 1 Juli 2025 – 28 November 2025.

1.4. Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan magang di Dusun Semilir dilakukan melalui beberapa tahapan. Tahapan pertama Adalah persiapan, yaitu dengan mengajukan surat permohonan magang dari kampus kepada pihak Perusahaan, kemudian memperoleh surat balasan atau penerimaan dari Dusun Semilir.

Tahap kedua Adalah pelaksanaan, yang diawali dengan orientasi untuk Perusahaan, struktur organisai, aturan kerja, serta Gambaran umum mengenai divisi-divisi yang ada. Selanjutnya, mahasiswa dipilihkan divisi oleh HRD sesuai dengan kebtuhan dan kualifikasi, hingga akhirnya ditempatkan pada Divisi Sales. Setelah penempatan, mahasiswa mulai terlibat dalam berbagai kegiatan kerja, seperti membantu pencatatan nota belanja dan tiket, menginput data transaksi ke dalam sistem, mendukung proses penjualan dan promosi, serta ikut serta dalam kegiatan pelayanan rombongan wisatawan. Selain itu, selama menjalani magang, mahasiswa mengikuti jam operasional yang telah ditetapkan oleh perusahaan, berikut merupakan jam kerja mahasiswa selama magang :

Hari	Jam Kerja
Senin	09.00 – 17.00 WIB
Selasa	09.00 – 17.00 WIB
Rabu	09.00 – 17.00 WIB
Kamis	LIBUR
Jum'at	09.00 – 15.00 WIB
Sabtu	09.00 – 17.00 WIB
Minggu	09.00 – 17.00 WIB

Tabel 1.1 Keterangan Jam Kerja

Mahasiswa juga melakukan diskusi dengan pembimbing lapangan untuk mendapatkan arahan, masukan, dan evaluasi.

Tahap terakhir Adalah penyusunan laporan, yaitu mendokumentasikan seluruh kegiatan yang dilakukan selama magang dan menyusunnya dalam bentuk laporan tertulis. Laporan ini menjadi bentuk pertanggungjawaban mahasiswa kepada maupun pihak Dusun Semilir, sekaligus sebagai bahan evaluasi terhadap ketercapaian tujuan magang.