

# **BAB 1 PENDAHULUAN**

## **1.1 Latar Belakang**

Institusi pendidikan vokasi yaitu Politeknik berperan sebagai penghubung antara dunia pendidikan dan dunia kerja. Model pembelajaran yang menekankan keseimbangan antara teori dan praktik menuntut mahasiswa untuk tidak hanya memahami konsep akademik, tetapi juga mampu mengaplikasikan keterampilan teknis yang relevan dengan kebutuhan industri. Dengan demikian, Politeknik memiliki peran strategis dalam mencetak sumber daya manusia yang kompeten, adaptif, dan siap menghadapi dinamika dunia kerja yang terus berkembang.

Politeknik Negeri Jember merealisasikan peran tersebut melalui pelaksanaan program magang wajib sebagai bagian dari kurikulum pembelajaran. Program magang memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengenal lingkungan kerja secara langsung, meningkatkan kemampuan kerja praktis, serta membangun sikap profesional dan jejaring kerja. Kegiatan magang dilaksanakan selama satu semester dengan total beban 20 SKS atau 900 jam, yang terdiri dari 50 jam pembekalan awal, 800 jam pelaksanaan magang di instansi mitra, serta 50 jam akhir berupa konsultasi laporan, ujian, dan revisi. Melalui skema ini, mahasiswa diharapkan mampu mengintegrasikan pengetahuan teoritis dengan praktik kerja secara optimal.

Pelaksanaan magang menjadi semakin relevan seiring dengan perkembangan dunia industri dan persaingan bisnis yang semakin ketat. Perusahaan dituntut untuk memiliki strategi pemasaran yang efektif dan responsif terhadap perubahan perilaku konsumen. Perkembangan teknologi informasi mendorong pergeseran strategi pemasaran dari metode konvensional menuju pemasaran berbasis digital, termasuk pemanfaatan media sosial dan aplikasi pesan instan sebagai sarana komunikasi bisnis.

Salah satu media digital yang banyak digunakan dalam kegiatan pemasaran adalah WhatsApp. Aplikasi ini tidak hanya berfungsi sebagai alat komunikasi, tetapi juga menjadi media pemasaran yang efektif karena memungkinkan interaksi

langsung, cepat, dan personal antara perusahaan dengan pelanggan. Melalui fitur pesan instan, grup, broadcast, serta pengiriman katalog produk, WhatsApp mampu mendukung proses promosi, penawaran produk, hingga tindak lanjut pemesanan secara efisien.

PT Rexink Chemindo Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri bahan kimia, khususnya produksi dan distribusi tinta untuk kebutuhan industri percetakan. Dalam menjalankan aktivitas pemasarannya, perusahaan memanfaatkan media sosial WhatsApp sebagai salah satu sarana utama dalam menjalin komunikasi dengan pelanggan, menyampaikan informasi produk, serta menindaklanjuti permintaan dan pemesanan. Penggunaan WhatsApp dipilih karena dinilai mampu mempercepat alur komunikasi dan membangun hubungan bisnis yang lebih dekat dengan pelanggan.

Selama pelaksanaan magang di PT Rexink Chemindo Indonesia, penulis terlibat secara langsung dalam kegiatan pemasaran produk tinta berbasis WhatsApp, mulai dari penyampaian informasi produk, komunikasi dengan pelanggan, hingga proses tindak lanjut pemasaran. Berdasarkan keterlibatan tersebut, penulis menemukan bahwa meskipun WhatsApp memberikan kemudahan dalam pemasaran, masih terdapat beberapa aspek yang perlu dievaluasi agar proses pemasaran dapat berjalan lebih efektif dan terstruktur.

Oleh karena itu, laporan magang ini disusun dengan judul “Evaluasi Proses Pemasaran Produk Tinta PT Rexink Chemindo Indonesia Berbasis Media Sosial WhatsApp”. Laporan ini diharapkan dapat memberikan gambaran nyata mengenai pelaksanaan pemasaran digital di perusahaan, sekaligus menjadi bahan evaluasi dan pembelajaran bagi mahasiswa dalam memahami praktik pemasaran di dunia industri.

## **1.2 Tujuan Dan Manfaat**

### **1.2.1 Tujuan Umum**

Magang bertujuan untuk memberikan pengalaman langsung kepada mahasiswa mengenai dunia kerja serta melatih keterampilan profesional. Selain itu,

magang juga merupakan syarat kelulusan pada Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional, Jurusan Bisnis, Politeknik Negeri Jember.

#### 1.2.2 Tujuan Khusus

- a. Memenuhi salah satu ketentuan akademik sebagai syarat kelulusan pada Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional jenjang Diploma IV di Politeknik Negeri Jember.
- b. Meningkatkan pemahaman, keterampilan, serta memperluas wawasan mahasiswa terkait praktik kerja melalui pelaksanaan kegiatan magang.
- c. Membentuk kesiapan mental mahasiswa agar mampu bersikap profesional dan bertanggung jawab dalam menghadapi tantangan dunia kerja.

#### 1.2.3 Manfaat Magang

- a. Bagi Mahasiswa
  1. Mahasiswa dapat mengaplikasikan ilmu dan teori yang diperoleh selama perkuliahan ke dalam praktik kerja nyata di dunia industri.
  2. Meningkatkan keterampilan teknis dan soft skill, seperti komunikasi, kerja sama tim, serta kemampuan analisis dalam kegiatan pemasaran digital.
  3. Menambah wawasan dan pengalaman kerja khususnya dalam memahami proses pemasaran produk melalui media sosial WhatsApp.
- b. Bagi Politeknik Negeri Jember
  1. Mempererat kerja sama antara institusi pendidikan dengan dunia industri dalam rangka pengembangan kurikulum berbasis kebutuhan pasar kerja.
  2. Menjadi sarana untuk mengevaluasi sejauh mana kesiapan dan kompetensi mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja nyata.
  3. Memberikan citra positif terhadap Politeknik Negeri Jember sebagai institusi yang menghasilkan lulusan yang siap pakai dan relevan dengan kebutuhan industri.

c. Bagi Perusahaan

1. Mendapatkan kontribusi tenaga tambahan dari mahasiswa magang dalam mendukung kegiatan pemasaran produk.
2. Mendapatkan perspektif dan ide-ide baru dari mahasiswa, khususnya dalam evaluasi dan pengembangan strategi pemasaran melalui media sosial WhatsApp.
3. Memperluas jejaring dengan institusi pendidikan untuk kepentingan rekrutmen calon tenaga kerja potensial di masa depan.

### **1.3 Lokasi Dan Jadwal Kerja**

Lokasi kegiatan magang ini bertempat di PT Rexink Chemindo Indonesia Jl. Margomulyo Indah III No A07 Surabaya, Indonesia. Pelaksanaan magang berlangsung selama kurang lebih 5 bulan, sesuai dengan ketentuan Politeknik Negeri Jember. Selama periode tersebut, mahasiswa diwajibkan memenuhi total 900 jam kegiatan, yang terdiri dari 50 jam pembekalan magang, 800 jam pelaksanaan kegiatan di instansi, serta 50 jam akhir untuk konsultasi laporan, ujian, dan revisi.

### **1.4 Metode Pelaksanaan**

a. Observasi

Penulis melakukan pengamatan langsung terhadap aktivitas kerja yang berlangsung di PT Rexink Chemindo Indonesia.

b. Wawancara

Dilakukan sesi diskusi bersama dosen pembimbing magang guna memperoleh arahan mengenai lokasi magang, kebutuhan yang harus dipersiapkan, serta informasi penting lainnya sebelum memulai kegiatan magang di PT Rexink Chemindo Indonesia.

c. Studi Pustaka

Penulis melakukan pencarian terhadap berbagai referensi, khususnya yang berkaitan dengan profil dan latar belakang perusahaan PT Rexink Chemindo Indonesia.

d. Pengisian Buku Kegiatan Magang

Selama pelaksanaan magang, penulis mengisi Buku Kegiatan Praktek Magang (BKPM) yang disediakan oleh pihak kampus, yang mencatat kehadiran serta aktivitas harian yang dilakukan selama masa magang.

e. Penyusunan Laporan Magang

Setelah kegiatan magang selesai dilaksanakan, penulis menyusun laporan tertulis yang memuat seluruh proses, pengalaman, dan hasil magang yang telah dijalani selama lima bulan di PT Rexink Chemindo Indonesia Surabaya.