

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Politeknik Negeri Jember merupakan perguruan tinggi negeri yang menggunakan sistem vokasi, yang berfokus pada penguasaan keahlian praktis untuk mempersiapkan lulusan agar siap bekerja. Sistem kurikulum di Politeknik Negeri Jember di rancang untuk membekali mahasiswa dengan keterampilan terapan yang relevan dengan dunia kerja melalui praktik dan magang. Presentase pembelajaran teori yaitu 40% dan 60% sisanya diterapkan untuk terjun langsung di lapangan. Hal tersebut bertujuan untuk membuat pemahaman mahasiswa lebih mendalam mengenai konsep yang sudah di pelajari dan cara menerapkannya di dunia kerja.

Politeknik Negeri Jember memiliki program yang wajib di ikuti mahasiswanya yaitu magang. Magang merupakan kegiatan pembelajaran di luar kampus yang bertujuan untuk mendapatkan pengalaman kerja kepada mahasiswa sesuai dengan bidang *studi* yang di ambil. Melalui kegiatan magang mahasiswa akan medapatkan pengetahuan mengenai dunia kerja, mengasah keterampilan dan dapat menyelesaikan masalah yang biasa di hadapi dalam dunia kerja. Durasi kegiatan magang mahasiswa dilaksanakan 900 jam, di mulai dari kegiatan pembekalan magang sampai dengan kegiatan magang di perusahaan.

Politeknik Negeri Jember bekerjasama dengan beberapa perusahaan sebagai tempat untuk magang mahasiswa salah satunya dengan Pt. Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya, yang berlokasi di Jl. Abdul gani, Ngaglik, Kec Batu, Kota Batu, Jawa Timur 65311. Kusuma Agro merupakan perusahaan yang bergerak di bidang wisata, perhotelan, pertanian, dan produk olahan. Sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang wisata, Kusuma Agrowisata memiliki beberapa tempat wisata yaitu Waterpark, De Tjangkul (spot foto), Petik Buah, Outbound dan Thana Nature Eatry. Mahasiswa magang di tempatkan pada divisi marketing wisata (penempatan divisi menyesuaikan bidang studi yang di ambil) pada divisi marketing wisata sendiri memiliki beberapa kegiatan untuk menunjang kunjungan wisatawan dengan beberapa kegiatan promosi yang biasa di pakai seperti:

1. Sales call, Kegiatan ini merupakan kegiatan promosi yang di lakukan secara langsung oleh tenaga pemasaran kepada calon pelanggan.

Pemanfaatan media sosial Tik-Tok,

2. Pemanfaatan media sosial Tik-Tok di lakukan untuk menarik calon pelanggan dengan cara membuat konten informatif, dan konten yang sedang trend, tidak hanya itu pemanfaatan media sosial Tik-Tok juga di lakukan dengan cara live rutin.