

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi di era digital saat ini membawa perubahan besar terhadap pola komunikasi dan kebutuhan masyarakat, termasuk dalam bidang layanan internet. Akses internet yang cepat dan stabil menjadi kebutuhan utama, baik untuk kegiatan pendidikan, pekerjaan, maupun hiburan. Melihat kebutuhan tersebut, berbagai perusahaan penyedia layanan internet di Indonesia berlomba-lomba menawarkan produk unggulannya, salah satunya adalah PT PLN Icon Plus melalui produk ICONNET yang berbasis jaringan fiber optic.

Politeknik Negeri Jember (POLIJE), sebagai lembaga pendidikan vokasi, bertanggung jawab untuk menghasilkan sumber daya manusia yang memiliki keterampilan teoritis dan praktis yang dapat diterapkan di dunia bisnis. Mahasiswa memiliki kesempatan untuk meningkatkan kemampuan mereka, memperluas pengetahuan mereka, dan memperoleh pengalaman kerja praktis yang sesuai dengan bidang studi mereka melalui program magang industri. Program ini berfungsi sebagai wadah pembelajaran kontekstual yang menggabungkan ide-ide yang dipelajari di kampus dengan situasi dunia kerja nyata.

Sebagai lembaga pendidikan vokasi, Politeknik Negeri Jember (POLIJE) memiliki peran penting dalam mencetak sumber daya manusia yang tidak hanya memiliki kemampuan teoritis, tetapi juga keterampilan praktis yang dapat diterapkan di dunia industri. Melalui program magang industri, mahasiswa diberi kesempatan untuk mengembangkan kompetensi, memperluas wawasan, serta memperoleh pengalaman kerja nyata sesuai dengan bidang studinya. Program ini menjadi wadah pembelajaran kontekstual antara teori yang diperoleh di kampus dengan praktik di dunia kerja yang sesungguhnya.

Saya berkesempatan melaksanakan magang di PT. PLN Icon Plus SBU Regional Jawa Bagian Tengah, tepatnya di Divisi Penjualan & Aktivasi Ritel (Sales

Retail, Aktivasi Retail), yang berfokus pada kegiatan pemasaran produk ICONNET. Dalam pelaksanaannya, saya ditempatkan pada bagian **canvassing**, yaitu kegiatan pemasaran langsung ke lapangan dengan mendatangi calon pelanggan di kawasan cluster perumahan wilayah Semarang Raya. Kegiatan ini bertujuan untuk memperkenalkan layanan ICONNET secara langsung kepada masyarakat, menjelaskan keunggulan produk, serta melakukan negosiasi agar calon pelanggan tertarik untuk berlangganan.

Metode canvasing menuntut kemampuan komunikasi yang baik, keterampilan persuasi, serta ketelitian dalam memahami kebutuhan calon pelanggan. Melalui kegiatan ini, mahasiswa tidak hanya belajar menawarkan produk, tetapi juga memahami bagaimana membangun hubungan profesional, menangani keberatan pelanggan, serta memberikan solusi yang sesuai. Proses negosiasi menjadi kunci utama dalam keberhasilan pemasaran langsung, karena menentukan bagaimana pendekatan yang dilakukan mampu memengaruhi keputusan calon pelanggan.

Magang ini memberikan pengalaman berharga dalam bidang komunikasi dan pemasaran bisnis. Dengan menyesuaikan diri dengan lingkungan lapangan dan menerapkan teori pemasaran yang telah mereka pelajari di kampus, mahasiswa memperoleh pengetahuan langsung tentang berbagai karakteristik calon konsumen. Selain itu, kepercayaan diri dan kemampuan berinteraksi yang sangat penting untuk pekerjaan, terutama dalam bidang penjualan dan layanan berbasis pelanggan (customer service & marketing).

Dengan pengalaman ini, diharapkan mahasiswa akan belajar tentang pentingnya negosiasi dalam proses pemasaran dan bagaimana menggunakan strategi komunikasi yang baik di lapangan. Mahasiswa yang mengambil magang di PT. PLN Icon Plus ini tidak hanya memperoleh pengetahuan praktis, tetapi mereka juga akan memperoleh keterampilan yang berguna yang akan membantu mereka di masa depan di dunia kerja.

1.2 Tujuan dan Manfaat Magang

1.2.1 Tujuan Umum Magang

- a. Memberikan pengalaman kerja nyata kepada siswa untuk mempelajari kondisi dunia industri secara langsung
- b. Menciptakan hubungan antara siswa dan perusahaan, membangun tanggung jawab serta kemampuan beradaptasi di lingkungan profession
- c. Menjembatani dunia pendidikan dengan dunia kerja melalui pengalaman praktik di lapangan.
- d. Mempraktikkan teori yang telah mereka pelajari di bangku kuliah dalam lingkungan kerja nyata.

1.2.2 Tujuan Khusus Magang

- a. Meningkatkan kemampuan siswa untuk berkomunikasi dan bernegosiasi dalam kegiatan pemasaran produk ICONNET melalui metode canvassing.
- b. Meningkatkan pemahaman mereka tentang strategi pemasaran langsung (direct marketing) dan perilaku konsumen di lapangan.
- c. mengidentifikasi penerapan negosiasi dalam Memasarkan produk iconnet SBU Jawa bagian tengah Melalui metode canvasing wilayah Semarang raya.

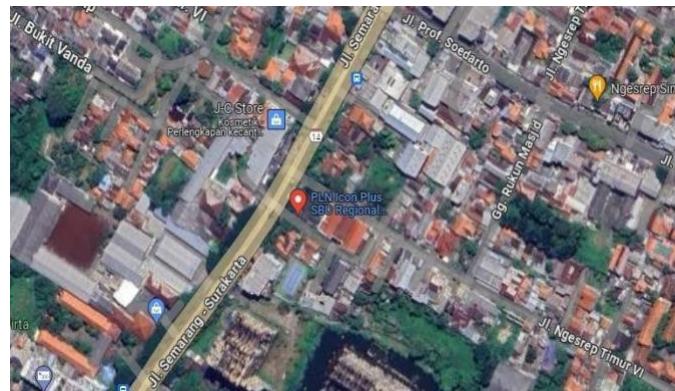
1.2.3 Manfaat Magang

- a. Mahasiswa memperoleh pengalaman langsung dalam melakukan kegiatan pemasaran dan negosiasi dengan calon pelanggan.
- b. Menambah wawasan mengenai strategi promosi dan komunikasi pemasaran yang diterapkan oleh perusahaan.
- c. Menumbuhkan rasa percaya diri dan profesionalisme dalam menghadapi pelanggan secara langsung.
- d. Memberikan kontribusi nyata bagi perusahaan dalam memperluas jaringan pelanggan dan memperkenalkan layanan ICONNET kepada masyarakat.

1.3 Lokasi dan Waktu

1.3.1 Lokasi Magang

Lokasi pelaksanaan kegiatan Magang yakni berada di kantor PT. PLN Icon Plus SBU Regional Jawa Bagian Tengah yang terletak Jl. Setia Budi No.96, Srondol Kulon, Kec. Banyumanik, Kota Semarang, Jawa Tengah 50263 yang merupakan kantor SBU di Jawa Bagian Tengah. Pelaksanaan magang dilakukan pada tanggal 07 Juli 2025 sampai dengan 07 Desember 2025. Berikut ini merupakan tabel kantor PT. PLN Icon Plus SBU Regional Jawa Bagian Tengah.



Gambar 1. 1 Denah Perusahaan

1.3.2 Jadwal Kerja

Jadwal kerja di PT. PLN Icon Plus SBU Regional Jawa Bagian Tengah dimulai dari pukul 08.00 WIB sampai dengan 17.00 WIB pada hari Senin-Kamis, pukul 07.30 WIB sampai dengan 17.00 WIB pada hari Jum'at, kecuali hari libur nasional.

1.4 Metode Pelaksanaan

Kegiatan Magang oleh mahasiswa di PT. PLN Icon Plus SBU Regional Jawa Bagian Tengah dilakukan secara berkelompok dengan didampingi oleh pegawai yang ditunjuk oleh pembimbing lapang sesuai dengan divisi masing-masing. Berikut adalah metode pelaksanaan kegiatan magang:

- a. Praktik Lapangan

Mahasiswa terlibat langsung dalam kegiatan operasional divisi sales ritel, seperti melakukan canvassing atau flayering ke area cluster yang sudah coverage untuk bertemu calon pelanggan dan menawarkan brosur pemasangan layanan internet Iconnet, memahami strategi komunikasi yang digunakan dalam proses promosi.

b. Pengumpulan Data

Mahasiswa juga melakukan kegiatan pengumpulan data dengan merekap data pelanggan customer yang telah melakukan percakapan melalui chat untuk mengetahui apakah Lokasi tempat tinggal mereka sudah tercover jaringan internet ICONNET atau belum.

c. Pembuatan Konten Promosi

Mahasiswa berpartisipasi dalam pembuatan konten promosi yang akan diunggah ke media social perusahaan, dengan tujuan menarik perhatian calon pelanggan terhadap produk layanan Iconnet. Proses ini mencakup ide, desain, hingga penyesuaian konten dengan strategi pemasaran digital.