

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Politeknik Negeri Jember (POLIJE) merupakan salah satu institusi pendidikan vokasi yang menawarkan berbagai program studi dibawah Sembilan jurusan. Salah satu program studi adalah Mnajemen Pemasaran Internasional, yang berada dibawah naungan Jurusan Bisnis. Program vokasi di POLIJE dirancang untuk mencetak tenaga kerja yang kompeten sesuai dengan kebutuhan industry. Sistem pendidikan di POLIJE menggabungkan dua komponen utama: teori dan praktik. Presentasi pembelajaran teori sekitar 40%, sementara 60% sisanya lebih ditekankan pada praktikum atau pengalaman langsung di lapangan. Hal ini bertujuan untuk memberikan pemahaman lebih mendalam kepada mahasiswa tentang konsep-konsep yang dipelajari serta bagaimana menerapkannya di dunia kerja. Setelah menyelesaikan tahap pembelajaran formal, mahasiswa diwajibkan untuk mengikuti program magang pada semester ketujuh. Program magang ini bertujuan untuk memberikan pengalaman kerja nyata, memperluas wawasan, serta mempersiapkan mahasiswa menjadi tenaga professional yang siap bersaing di dunia industry setelah lulus POLIJE.

Magang merupakan salah satu tahapan penting dalam proses pendidikan yang memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk terlibat langsung dalam dunia kerja dan mendapatkan pengalaman praktis yang tidak diperoleh di bangku kuliah. Melalui magang, mahasiswa diharapkan dapat mengasah keterampilan, memperdalam pengetahuan, dan mempersiapkan diri secara lebih baik dalam menghadapi tantangan di dunia kerja. Mahasiswa yang mengikuti program magang akan ditempatkan di perusahaan atau organisasi yang relevan dibidang studi mereka, dimana mereka akan diberikan tugas-tugas spesifik dan bimbingan langsung dari mentor atau supervisor. Program ini juga memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk membangun jejaring professional dengan para ahli di industri terkait, yang

dapat menjadi asset berharga bagi pengembangan karir mereka di masa depan.

Saya berkesempatan untuk melaksanakan program magang di PLN Icon Plus, SBU Jawa Bagian Tengah, dengan penugasan di Divisi Retail Marketing. PLN Icon Plus atau PT Indonesia Commets Plus, adalah anak perusahaan PT PLN (Persero) yang bergerak di bidang penyediaan jaringan dan jasa telekomunikasi di Indonesia. Dikenal dengan layanan yang berkualitas tinggi, Icon Plus menawarkan berbagai produk dan jasa, termasuk jaringan fiber optic, jaringan satelit, jaringan nirkabel, serta layanan manajemen jaringan dan keamanan informasi. Sejak didirikan pada 3 Oktober 2000, Icon Plus telah menunjukkan kompetensinya dalam sektor komunikasi, bersaing dengan perusahaan besar seperti PT Telekomunikasi Indonesia (Persero). Dengan reputasi yang solid dan peran penting dalam pembangunan infrastruktur telekomunikasi nasional, khususnya dalam pengembangan jaringan fiber optic yang menghubungkan berbagai wilayah strategis di Indonesia seperti Surabaya, Malang, Yogyakarta, dan Semarang, PLN Icon lus menawarkan lingkungan belajar yang ideal bagi saya.

Keputusan untuk melaksanakan magang di PLN Icon Plus didasarkan pada keinginan untuk memperoleh pemahaman mendalam tentang pemasaran langsung di lapangan. Pengalaman kerja di perusahaan ini akan menjadi modal berharga bagi saya dalam menghadapi dunia kerja, khususnya dalam bidang teknologi jaringan dan telekomunikasi. Saya yakin bahwa pengalaman magang di PLN Icon Plus tidak hanya akan memperkaya ketrampilan teknis saya tetapi juga mempersiapkan saya menjadi tenaga profesional yang siap berkontribusi bagi kemajuan industri di masa depan.

Selain itu, kesempatan magang di PLN Icon Plus juga memungkinkan untuk mempelajari strategi pemasaran yang diterapkan di Divisi Retail Marketing. Pemahaman tentang dinamika pemasaran dan pengelolaan produk di sektor telekomunikasi ini diharapkan dapat melengkapi wawasan saya, tidak hanya dari sisi teknis, tetapi juga perspektif bisnis. Saya berharap pengalaman ini akan memberikan kontribusi positif

terhadap pengembangan diri saya sebagai professional yang siap beradaptasi dengan perkembangan industry yang dinamis dan kompetitif.

1.2 Tujuan Magang

Dengan diadakannya kegiatan Magang ini, kami harap bukan hanya dari pihak pelaksana Magang saja yang memperoleh manfaat, tetapi pihak perusahaan terkait juga mendapat timbal balik yang sesuai. Berikut adalah tujuan kami memilih PT. PLN Icon Plus SBU Jawa Bagian Tengah sebagai tempat magang.

1.2.1 Tujuan Umum Magang

Tujuan Umum dari kegiatan Magang ini adalah:

- a. Untuk memenuhi Ptogram Magang yang menjadi salah satu syarat kelulusan program studi D4 Manajemen Pemasaran Internasional sehingga memperoleh gelar Sarjana Terapan (S, Tr) di Politeknik Negeri Jember)
- b. Meningkatkan pemahaman kepada mahasiswa mengenai hubungan antara teori dan penerapannya, sehingga nantinya dapat menjadi bekal bagi mahasiswa pada saat terjun langsung ke dunia kerja setelah lulus dari bangku kuliah.

1.2.2 Tujuan Khusus Magang

Tujuan Khusus dari kegiatan Magang ini adalah:

- a. Menganalisis penerapan strategi digital marketing yang dilakukan di PT.PLN ICON PLUS SBU Regional Jawa Bagian Tengah melalui media sosial dalam upaya meningkatkan brand awareness ICONNET.
- b. Mengidentifikasi peran media sosial (seperti TikTok dan Instagram) sebagai sarana promosi digital dalam membangun kesadaran merek ICONNET di masyarakat Jawa Tengah.

- c. Menerapkan pembuatan konten digital (video, desain visual, dan copywriting) yang menarik, informatif dan sesuai dengan karakter target audiens ICONNET.
- d. Meningkatkan pemahaman praktis mahasiswa menegenai perencanaan,pelaksanaan, dan evaluasi strategi digital marketing berbasis media sosial di lingkungan kerja nyata.

1.2.3 Manfaat Magang

Berikut ini adalah beberapa manfaat utama dari kegiatan Magang:

a. Bagi Mahasiswa

Magang memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mengaplikasikan pengetahuan yang mereka pelajari di kelas ke dalam pengalaman kerja yang nyata.

Selain itu, mahasiswa dapat mengembangkan ketrampilan khusus yang diperlukan di bidang pekerjaan tertentu, seperti ketrampilan teknis, komunikasi interpersonal, manajemen waktu, dan pemecahan masalah.

b. Bagi Politeknik Negeri Jember

Magang dapat dijadikan sebagai sarana pengenalan, perkembangan IPTEK dan sebagai pertimbangan dalam penyususan program di Politeknik Negeri Jember. Kegiatan ini juga dijadikan sebagai bahan evaluasi bagi program Pendidikan di Politeknik Negeri Jember untuk mendapatkan hasil tenaga kerja terampil yang sesuai dengan kebutuhan dalam dunia kerja industry.

c. Bagi PT. PLN Icon Plus SBU Regional Jawa Bagian Tengah

Kegiatan magang bagi perusahaan yaitu PT. PLN Icon Plus SBU Regional Jawa Bagian Tengah yaitu sebagai sarana untuk mengetahui kriteria tenaga kerja yang dibutuhkan oleh badan usaha/perusahaan terkait.

1.3 Lokasi dan Jadwal Kerja

1.3.1 Lokasi Magang

Lokasi tempat pelaksanaan kegiatan magang ini bertempat di Kantor PT.PLN ICON PLUS SBU Regional Jawa Bagian Tengah di Jl. Setia Budi No.96 Srondol Kulon, Kec. Banyumanik, Kota Semarang, Jawa Tengah 50256 yang merupakan kantor SBU di Jawa Bagian Tengah, Indonesia. Pelaksanaan kegiatan praktik kerja lapang dilakukan selama 880 jam dimulai pada tanggal 7 Juli 2025 sampai 7 Desember 2025 dengan jam kerja office dimulai pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 17.00 WIB.



Gambar 1.1 Lokasi Magang

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 libur nasional.

| Hari | Jam/ Waktu |
|--------|-------------------|
| Senin | 08.00 – 17.00 WIB |
| Selasa | 08.00 – 17.00 WIB |
| Rabu | 08.00 – 17.00 WIB |
| Kamis | 08.00 – 17.00 WIB |
| Jum at | 07.30 – 17.00 WIB |

Tabel 1.2 Jam Kerja Kantor

1.4 Metode Pelaksanaan

Kegiatan Magang oleh mahasiswa di PT.PLN Icon Plus 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. Pengenalan perusahaan oleh pembimbing lapang serta pemaparan mengenai deskripsi pekerjaan di divisi *Retail Marketing (RM)*
- b. Metode diskusi dan berbagai pengetahuan oleh pendamping dan pembimbing lapang divisi Retail Marketing kepada mahasiswa Magang mengenai tatacara penggerjaan di divisi ini. Sehingga meminimalisir terjadinya kesalahan kerja.
- c. Log Book digunakan oleh mahasiswa sebagai catatan kegiatan sehari-hari selama melakukan kegiatan Magang. Pengisian Log Book secara hari ini berfungsi untuk melaporkan pekerjaan yang dipertanggungjawabkan oleh mahasiswa atas pekerjaan yang diberikan.
- d. Pembagian sub-divisi lapangan dan kantor dengan deskripsi pekerjaan masin-masing di divisi *Retail Marketing*.
- e. Studi Pustaka guna mencari referensi dan literatur yang berkaitan dengan judul laporan hasil magang.