

# **BAB I PENDAHULUAN**

## **1.1 Latar Belakang**

Politeknik Negeri Jember berperan strategis sebagai salah satu institusi pendidikan tinggi negeri di Indonesia yang fokus pada pengembangan pendidikan vokasi. Politeknik Negeri Jember (Polije) tidak hanya menekankan aspek teori dalam pembelajaran, namun juga memberikan perhatian besar pada praktik langsung, dengan sekitar 60% dari kurikulum didedikasikan untuk pengalaman praktis, sedangkan 40% sisanya untuk pembelajaran teoritis. Pendekatan ini sejalan dengan esensi pendidikan vokasional yang menitik-beratkan pada penerapan keterampilan praktis. Di Politeknik Negeri Jember, fokus utamanya adalah pada pengembangan keterampilan mahasiswa, terutama melalui program magang yang menjadi inti dari kurikulum kampus. Program magang bukan sekadar tambahan dalam kurikulum, melainkan bagian integral yang wajib diikuti oleh mahasiswa sebagai syarat kelulusan, biasanya dilaksanakan pada awal semester VII.

Program magang tidak hanya melengkapi pembelajaran klasikal di kampus vokasi, tetapi juga memberi mahasiswa kesempatan berharga untuk memahami dan menghadapi situasi nyata di lapangan. Melalui magang, mahasiswa dapat menerapkan pengetahuan perkuliahan secara praktis. Selama magang, mahasiswa dipersiapkan untuk menyelesaikan tugas harian yang relevan dengan bidang mata kuliah guna mengasah keterampilan yang telah dipelajari di kelas. Hal ini tidak hanya menghubungkan pengetahuan akademis dengan keterampilan praktis, tetapi juga mempersiapkan lulusan yang lebih komprehensif untuk menghadapi tantangan dunia kerja.

Mahasiswa diberikan kesempatan untuk mendapatkan pengalaman secara langsung dan keterampilan praktis dari situasi yang ada di lapangan, mencakup berbagai aspek seperti fisik, social, dan manajerial. Mahasiswa pada progam studi Manajemen Pemasaran Internasional dituntut untuk menjalani magang di lembaga yang berhubungan dengan bidang pemasaran internasional. Sehingga untuk memenuhi

kewajiban sebagai mahasiswa Politeknik Negeri Jember, Kementerian Perdagangan Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional unit Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor adalah tempat yang tepat sebagai pilihan magang. Pemilihan didasarkan pada relevansi langsung antara focus pekerjaan yang ditawarkan di lembaga dengan keterampilan praktis yang diperlukan dalam bidang Manajemen Pemasaran Internasional yang telah dipelajari dalam kurikulum yakni fokus utama pada komunikasi dan pemahaman pasar global. Kegiatan tersebut meliputi Komunikasi dengan calon *Buyer* dan pelaku ekspor, pencatatan dan pengolahan *inquiry* dari *Internasional Trade Promotion Center* (ITPC) dan Atase Perdagangan. Ini mencakup pemberian layanan serta dukungan kepada pelaku ekspor serta tindak lanjut bagaimana ekspor tersebut dapat mendorong pertumbuhan ekspor dan memberikan kebermanfaatan bagi perkenomian negara.

Durasi magang di Kementerian Perdagangan DJPEN ini sudah disusun dalam kurikulum akademik selama 800 jam, setara dengan periode efektif selama 6 bulan dilaksanakan mulai dari tanggal 14 Juli 2025 sampai dengan 14 Desember 2025. Saat menjalani program magang mahasiswa tidak hanya mendapatkan pengalaman praktis, tetapi juga peluang untuk mendalami pengetahuan yang telah diperoleh selama perkuliahan serta dapat mengaplikasikan secara nyata dan langsung materi materi yang telah dipelajari di kampus ke dalam dunia kerja ,terutama di *Permanent Trade Exhibition*(PTE) Inaexport Unit Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor (P2IE). Segala pengalaman ,pengetahuan ,serta keterampilan baik bersifat teknis maupun soft skills, yang diperoleh selama magang di lembaga pemerintahan akan menjadi bekal yang berharga bagi pengembangan karir dan pemahaman mahasiswa di bidang ini.

Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional memiliki 5 (lima) Unit eselon II pada Gedung Utama Kementerian Perdagangan yang terdiri atas : sekretaris Ditjen, Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor, Direktorat Pengembangan Ekspor Produk Manufaktur, Direktorat Pengembangan Jasa dan Produk Kreatif, Direktorat Pengembangan Ekspor Produk Primer. Pada bagian Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor mempunyai sasaran yaitu

tersedianya informasi pasar negara tujuan ekspor yang dilakukan untuk meningkatkan pertumbuhan ekspor melalui peningkatan ekspor produk migas dan non migas, sekaligus memperbaiki komposisi ekspor Indonesia yang selama ini masih didominasi produk primer, serta dukungan dari Menteri Perdagangan untuk pelaku usaha lokal atau UMKM untuk bisa ekspor.

Kegiatan magang di Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor (Dit. P2IE) pada Gedung Utama adalah kesempatan berharga bagi mahasiswa program studi manajemen pemasaran internasional untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang promosi ekspor. Pada kurikulum program studi manajemen pemasaran internasional terdapat mata kuliah yang sesuai yakni Ekspor – Impor dan Manajemen Hubungan Pelanggan (*Customer Relationship Management*), yang secara langsung mendukung kompetensi mahasiswa dalam memahami dinamika perdagangan internasional. Dit. P2IE memiliki peran yang krusial dalam melaksanakan berbagai kebijakan strategis Kementerian Perdagangan, termasuk program nasional “UMKM bisa ekspor” yang bertujuan memperluas akses pasar luar negeri bagi pelaku usaha Indonesia. Melalui penyediaan informasi pasar, fasilitas promosi, pendampingan UMKM semuanya dirangkum dalam suatu platform digital yaitu Inaexport.

Dengan berpartisipasi dalam proses magang dan kegiatan yang ada di Dit. P2IE, mahasiswa tidak hanya mendapatkan pengalaman praktis, tetapi juga ikut berkontribusi dalam membangun fondasi upaya pemerintah memperkuat kinerja ekspor nasional, sebuah pengetahuan yang sangat relevan dalam konteks studi Manajemen Pemasaran Internasional sebagai bekal mahasiswa menjadi lulusan yang kompeten dan sesuai kualifikasi yang diharapkan oleh Politeknik Negeri Jember.

## 1.2. Tujuan dan Manfaat

### 1.2.1 Tujuan Umum Magang

Adapun tujuan umum dari kegiatan magang yaitu:

- a. Melatih mahasiswa dalam pengalaman praktis, dan sekaligus melakukan serangkaian keterampilan yang sesuai dengan bidang keahliannya mengikuti perkembangan ipteks;

- b. Menambah kesempatan bagi mahasiswa memantapkan keterampilan dan pengetahuannya untuk menambah kepercayaan dan kematangan dirinya;
- c. Meningkatkan kemampuan interpersonal mahasiswa terhadap lingkungan kerjanya; dan
- d. Melatih para mahasiswa berfikir kritis dan menggunakan daya nalarnya dengan cara memberi komentar logis terhadap kegiatan yang dikerjakan dalam bentuk laporan kegiatan.

#### 1.2.2 Tujuan Khusus Magang

Adapun tujuan khusus dari kegiatan magang yaitu:

- a. Meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mahasiswa dalam mengenai proses dan mekanisme ekspor.
- b. Meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mahasiswa dalam pelayanan informasi ekspor kepada pelaku usaha.

#### 1.2.3 Manfaat Magang

Adapun manfaat dari kegiatan magang antara lain:

- a. Manfaat untuk mahasiswa:
  - 1) Terlatih untuk mengerjakan pekerjaan lapangan, dan sekaligus melakukan serangkaian keterampilan yang sesuai dengan bidang keahliannya;
  - 2) Memperoleh kesempatan untuk memantapkan keterampilan dan pengetahuannya sehingga kepercayaan diri semakin meningkat; dan
  - 3) Terlatih untuk dapat memberikan solusi dan permasalahan di lapangan.
- b. Manfaat untuk Politeknik Negeri Jember:
  - 1) Mendapatkan informasi atau gambaran perkembangan ipteks yang diterapkan di industri/instansi untuk menjaga mutu dan relevansi kurikulum; dan
  - 2) Membuka peluang kerjasama yang lebih intensif pada kegiatan tridharma.
- c. Manfaat untuk lokasi magang:
  - 1) Memberikan presepektif baru dari generasi muda.
  - 2) Menjadi sarana regenerasi dan edukasi calon SDM profesional; dan

- 3) Mendapatkan alternatif solusi-solusi dari beberapa permasalahan lapangan.

### 1.3. Lokasi dan Waktu

Kegiatan magang dilaksanakan di Direktorat Jenderal Pengembangan Pasar Nasional unit Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor berada di Gedung Utama Jalan M.I. Ridwan Rais No.5, Gambir, Kecamatan Gambir, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10110. Waktu pelaksanaan kegiatan magang di DJPEN adalah tanggal 14 Juli 2025 s/d 14 Desember 2025.

### 1.4. Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan magang dilakukan di Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional (DJPEN) Jakarta Pusat dari tanggal 14 Juli 2025 sampai dengan 14 Desember 2025 dengan jumlah waktu magang yaitu selama 800 jam. Jam kerja dilakukan pukul 08.00-16.00 WIB yang disertai dengan absensi masuk dan absensi pulang melalui BKPM. Pelaksanaan magang dilakukan di Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional (DJPEN) pada Direktorat Pengembangan Pasar dan Informasi Ekspor (Dit. P2IE) tepatnya *Permanent Trade Exhibition* (PTE) sebagai tempat lokasi bekerja dan mendapatkan bimbingan dari mentor atau pembimbing lapang. Tugas dalam kegiatan magang diberikan oleh Dit. P2IE. Kegiatan magang dilaporkan melalui *logbook* bulanan yang berisi uraian kegiatan magang mulai hari senin-jum`at. *Logbook* tersebut diserahkan kepada mentor atau pembimbing setiap akhir bulan pada tanggal akhir bulan dilakukan secara *offline*. Kegiatan dokumentasi sebagai bentuk, penyimpanan, dan pengelolaan segala informasi baik secara tertulis maupun digital yang berkaitan dengan kegiatan ataupun acara di Kementerian Perdagangan yang nantinya sebagai penguat laporan magang.

*Tabel 1. 1*

Tanggal	Tempat	Tugas	Penanggung Jawab
14 -31 Juli 2025	<i>Permanent Trade Exhibition</i>	- Pengenalan lingkungan kerja, struktur unit Eselon DJPEN dan Dit.P2IE	Kama Adytia Baskara, S.E.

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pengenalan tugas dan fungsi PTE(pengenalan <i>platform</i> Inaexport)</li> <li>- Briefing SOP umum</li> <li>- Pembuatan <i>Flowchart</i> (alur mulai dari masuk hingga pulang)</li> <li>- Memahami tugas <i>helpdesk</i> Inaexport</li> <li>- Mempelajari bagaimana mejanwab pertanyaan dasar dari pelaku usaha</li> <li>- Pendampingan proses navigasi verifikasi akun Inaexport(pembuatan akun)</li> <li>- Menandai akun yang perlu <i>follow-up</i> atau verifikasi lanjutan</li> <li>- Menyusun format <i>template</i> balasan pesan</li> <li>- Mendampingi kunjungan lapang mahasiswa dari Universitas Muhammadiyah Yogyakarta</li> <li>- Mendiskusikan data perusahaan untuk diundang dalam kegiatan <i>Business Networking</i> bulan agustus (kategori <i>Food and</i></li> </ul>	
--	--	---	--

		<i>Beverage, Bodycare &amp; Cosmetic, House Furniture)</i>	
1-30 Agustus 2025	<i>Permanent Trade Exhibition</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Briefing awal bulan</li> <li>- Penguatan pemahaman fitur Inaexport</li> <li>- Pembuatan surat undangan kepada member Inaexport dalam agenda <i>Kick Off</i> dan <i>Sharing Session ASEAN Online Sale Day</i> (AOSD)</li> <li>- Pencarian kontak bagian ekspor dari perusahaan PT EVOGAIA KARYA INDONESIA</li> <li>- Pendampingan proses verifikasi akun inaexport</li> <li>- Menghubungi pelaku usaha bergerak dibidang <i>Concrete Wood</i> karena ada potensial <i>buyer</i> dari Kenya.</li> <li>- Menghadiri acara <i>Business Networking</i></li> <li>- Menginput daftar hadir dalam kegiatan <i>Business Networking</i></li> <li>- Mencari informasi terkait kontak bagian ekspor beberapa perusahaan salah satunya dibidang Farmasi PT DELTOMED, PT MEGAMAS SURYA ,PT ULTRA SAKTI</li> </ul>	Kama Adytia Baskara, S.E.

		<p>dan dibidang kayu PT LAUTAN ABADI SEJAHTERA , PT KAYAN PRATAMA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kunjungan tamu dari salah satu <i>Government</i> (Pemerintah) AS</li> </ul>	
1-31 September 2025	<i>Permanent Trade Exhibition</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat daftar perusahaan untuk diundang dalam kegiatan <i>Business Networking</i> dengan 5 kategori produk dan setiap kategori mencari 3 pelaku usaha</li> <li>- Melakukan pelayanan terhadap calon eksportir baik secara <i>online</i> maupun <i>offline</i></li> <li>- Menerima member Inaexport untuk melakukan display di PTE</li> <li>- Membantu Permintaan pencarian kontak dari salah satu Atase Perdagangan Moscow untuk dihubungkan dengan tamu</li> <li>- Menjadi notulensi dalam kegiatan <i>Business Networking</i></li> <li>- Menginput daftar hadir kegiatan <i>Business Networking</i></li> <li>- Mencari informasi karena ada inquiry dari KBRI Turki</li> </ul>	Kama Adytia Baskara, S.E.



		<p>(Menghubungkan dengan kontak perusahaan PT Sukanda Djaya-Diamond Cold Storage dan PT Cisarua Mountain Dairy)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Melakukan pendataan terkait perusahaan pemenang duta primaniyarta</li> <li>- Membantu menghubungkan dengan kontak bagian ekspor beberapa perusahaan (PT Tekpak Indonesia, PT Suapi, PT Asia Cakra Ceria, PT Amarylis, PT Hariindotama mandiri)</li> <li>- Melakukan pendataan terkait perusahaan dan diklasifikasikan terkait PMDN dan PMA, dengan jumlah berhasil ekspor negara tujuan, dan jumlah karyawan tenaga kerja aktif</li> <li>- Membantu untuk melakukan pengecekan terhadap PT Jalan Terbaik untuk dikaji lebih lanjut</li> <li>- Membantu tugas Perwakilan Dagang atau ITPC dari Osaka Jepang yang disampaikan oleh pembimbing lapang untuk</li> </ul>	
--	--	--	--

		mebuatkan contact perusahaan, nama perusahaan, produk,	
1-30 Oktober 2025	<i>Permanent Trade Exhibition</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membantu melakukan pengecekan terhadap PT Taman Teknik Agro dikarenakan bermain dengan salah satu pemain besar coklat di Turki, apakah benar eksis atau tidak</li> <li>- Melakukan pelayanan terhadap calon eksportir maupun eksportir secara <i>online</i> maupun <i>offline</i></li> <li>- Membantu pegawai kementerian perdagangan dalam mencari kontak pelaku usaha yang bermain dibidang turunan kakao</li> <li>- Membantu mengundang pelaku usaha PT Haeng Nam Sejahtera Indonesia untuk mengikuti kegiatan Business Networking</li> <li>- Membanu membuat kategori perusahaan dalam kegiatan Business Networking</li> <li>- Mengikuti kegoatan Business Networking</li> <li>- Menjadi Notulensi dalam keiatan Business Networking</li> </ul>	Kama Adytia Baskara, S.E.

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menginput daftar hadir peserta Business Networking</li> <li>- Membantu melakukan pendataan dikarenakan ada inquiry dari perwakilan perdagangan Sydney Australia terkait produk Vanili/vanila</li> </ul>	
	<i>Indonesia Convention Exhibition BSD CITY</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Opening Ceremony Trade Expo Indonesia 40<sup>th</sup> 2025</i> oleh Dr Budi Santoso,M.si. dan Jenderal TNI (Purn) H.Prabowo Subianto</li> <li>- <i>Official MoU Signing Ceremony</i> bersama Menteri Perdagangan</li> <li>- Seminar oleh Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi</li> <li>- Seminar Dit PPI Kementerian Perdagangan <i>Indonesia's Business Potencials in Eruasia Economics Union (EUA) Countries</i></li> <li>- Workshop Direktorat Pengembangan Jasa dan Produk Kreatif (Workshop on Enhancing Export Product Compettiveness through Design Clinic Program)</li> <li>- Membantu staff Kementerian untuk menjelaskan Inaexport kepada <i>buyer</i> dan pelaku usaha</li> </ul>	

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menjaga booth di selasar Hall 5 (terkait Inaexport dan Export Center)</li> <li>- Menjaga Booth di Hall 3 milik paviliun Direktorat Pengembangan Produk Primer</li> <li>- Mengikuti Seminar UMKM Indonesia MSME <i>strategy for entering Australian market-in the IA-CEPA era</i> yang dibawa oleh ITPC Sydney</li> <li>- <i>Opportunities for Indonesian Professionals European Union : Benefitting from Indonesia EU CEPA</i> dibawa oleh Kementerian Perdagangan Dit.PPI</li> <li>- <i>Expanding Your Export Market With Indonesia Trading Partner to the Philipines for Pharmaceutical Products dibawa dibawakan oleh Embassy of the Republic of Indonesia in manila</i></li> <li>- Canvassing program ‘UMKM bisa ekspor’ to the Philippines with Indonesia eksport aggregators” and” ATICC 101 for your export safety to the Philippines and the world dibawa oleh Embassy of</li> </ul>	
--	--	---	--

		the republic of Indonesia in manila	
1-31 November 2025	<i>Permanent Trade Exhibition</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kunjungan Mahasiswa Universitas Ibn KHALDUN BOGOR Fakultas Ekonomi dan Bisnis</li> <li>- Mendata produk <i>Agriculture(White pepper, nutmeg, betel nut)</i></li> <li>- Kunjungan Komisioner Bidang Advokasi, Sosialisasi, Dan Edukasi Komisi Informasi Pusat (KIP), Samrotujannah Ismail</li> <li>- Mendata dan menganalisa produk yang ada di PTE kategori makanan dan minuman, semen, rempah, kosmetik</li> <li>- Kunjungan delegasi <i>buyer</i> myanmar</li> <li>- Membuat daftar perusahaan yang berdomisili Jawa Timur permintaan Direktur P2IE</li> <li>- Mengundang pelaku usaha untuk bergabung dalam sesi binaan online yang diselenggarakan oleh META Indonesia dalam event <i>"Invest Indonesia: Thai-Indonesia Learning Session"</i></li> </ul>	Kama Adytia Baskara, S.E.

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat daftar produk display dari dekranasda (Dewan Kerajinan Nasional Daerah) kategori produk: SNI, Textile, Ceramic tableware, Cosmetic, cat sand, pet accesories, supplement</li> </ul>	
1-14 Desember 2025	<i>Permanent Trade Exhibition</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rapat bersama tim Inaexport untuk mesdikusikan terkait tata kelola barang produk display di PTE</li> <li>- Ikut membantu mendata pelaku usaha yang baru display di PTE pada bulan November</li> <li>- Melakukan pelayanan informasi terkait promosi ekspor baik secara <i>offline</i> atau <i>online</i></li> <li>- Pendataan produk <i>Fashion</i> lebih tepatnya rambut palsu, ada <i>inquiry</i> dari Atase Perdagangan seoul</li> <li>- Membuat daftar perusahaan member Inaexport yang ada di Surakarta (Solo) Jawa Tengah untuk kegiatan kunjungan perusahaan oleh Bapak Direktur P2IE</li> </ul>	Kama Adytia Baskra, S.E.

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengikuti kegiatan <i>Business Networking</i></li> <li>- Menjadi notulensi dan penerima tamu dalam kegiatan <i>business networking</i></li> <li>- Menginput daftar hadir peserta <i>Business Networking</i></li> <li>- Membantu pendataan produk <i>Briquette Sawdust Charcoal</i> karena ada <i>Inquiry</i> dari <i>Austrian Embassy</i></li> <li>- Kunjungan perusahaan AEON dan PALTAC</li> </ul>	
--	--	---	--

