

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Politeknik Negeri Jember (Polije) merupakan salah satu perguruan tinggi negeri vokasi yang berada di bawah naungan Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia. Berlokasi di Kabupaten Jember, Provinsi Jawa Timur, Polije didirikan pada tahun 1988 dengan nama awal Politeknik Pertanian Universitas Jember, kemudian menjadi perguruan tinggi negeri yang mandiri pada tahun 1998. Sebagai institusi vokasi, Polije berfokus pada pendidikan terapan dengan proporsi pembelajaran praktik yang lebih besar dibandingkan teori, yaitu sekitar 60% praktik dan 40% teori. Polije memiliki berbagai jurusan dan program studi yang mencakup bidang pertanian, peternakan, teknologi pertanian, manajemen agribisnis, teknologi informasi, kesehatan, bahasa dan pariwisata, serta teknik. Kurikulum yang diterapkan berbasis pada kebutuhan dunia usaha dan industri (link and match), sehingga lulusan Polije diharapkan memiliki keterampilan teknis, jiwa kewirausahaan, dan kesiapan kerja yang tinggi sesuai tuntutan pasar kerja.

Dalam rangka mewujudkan lulusan yang kompeten dan siap terjun ke dunia kerja, kegiatan magang menjadi salah satu bagian penting dan wajib dilaksanakan oleh mahasiswa Politeknik Negeri Jember. Magang memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk menerapkan ilmu yang telah dipelajari selama perkuliahan ke dalam situasi kerja nyata dengan ditempatkan diberbagai Perusahaan yang relevan dengan bidang studi mereka, sehingga mereka dapat memahami alur kerja, budaya organisasi, dan tantangan yang ada di lapangan. Selain itu, magang juga melatih mahasiswa dalam mengembangkan keterampilan nonteknis (soft skill) seperti kedisiplinan, tanggung jawab, komunikasi, kerja sama tim, serta etika profesional yang sangat dibutuhkan oleh dunia kerja. Melalui pengalaman magang, mahasiswa dapat membangun jejaring profesional (networking) yang berpotensi menjadi peluang karier di masa depan. Dengan demikian, magang bukan hanya menjadi syarat akademik, tetapi juga menjadi sarana penting dalam membentuk lulusan Polije yang profesional, adaptif, dan berdaya saing tinggi di dunia industri. Program

magang ini berlangsung selama 6 bulan yang merupakan salah satu prasyarat kelulusan mahasiswa di jenjang D-4 dan dilakukan di semester 7 yang dilaksanakan selama satu semester dengan bobot 20 sks (900 jam) atau 6 bulan masa kerja.

Penulis melaksanakan magang di PT PLN Icon Plus (sebelumnya PT Indonesia Comnets Plus) Surabaya. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi di era digital saat ini menuntut perusahaan penyedia layanan telekomunikasi untuk terus memperluas jangkauan layanan dan meningkatkan kualitas pelayanannya. Persaingan yang semakin ketat membuat setiap perusahaan harus memiliki strategi yang tepat agar dapat bersaing dan bertahan di pasar. Salah satu aspek yang memegang peran penting dalam mencapai tujuan tersebut adalah divisi pemasaran dan penjualan. Divisi ini berfungsi sebagai ujung tombak perusahaan dalam mengenalkan produk dan layanan, membangun hubungan dengan pelanggan, serta memperluas pangsa pasar. PT Indonesia Comnets Plus (ICON+), sebagai anak perusahaan dari PT PLN (Persero), merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penyediaan infrastruktur dan layanan telekomunikasi. ICON+ memiliki tanggung jawab untuk menyediakan layanan yang handal serta menjangkau berbagai wilayah, termasuk area Surabaya dan sekitarnya yang merupakan pusat aktivitas bisnis dan industri. Dalam menghadapi persaingan yang ketat, ICON+ harus mampu mengembangkan strategi pemasaran dan penjualan yang efektif untuk meningkatkan cakupan layanannya.

Peran divisi pemasaran sangat penting dalam menganalisis kebutuhan pasar, menyusun strategi promosi, serta membangun citra positif perusahaan. Sementara itu, divisi penjualan berperan dalam mengimplementasikan strategi tersebut secara langsung melalui pendekatan kepada pelanggan dan perluasan jaringan layanan. Sinergi antara kedua divisi ini menjadi faktor kunci dalam mempercepat penetrasi pasar dan meningkatkan jumlah pelanggan di wilayah baru. Meningkatkan cakupan layanan bukan hanya persoalan teknis pembangunan infrastruktur, tetapi juga bagaimana perusahaan dapat menarik minat pelanggan baru dan mempertahankan loyalitas pelanggan yang sudah ada. Dengan strategi pemasaran yang tepat dan dukungan tim penjualan yang solid, diharapkan ICON+ dapat terus memperluas

jangkauan layanannya serta meningkatkan daya saing perusahaan di pasar telekomunikasi nasional.

1.2 Tujuan dan Manfaat Magang

1.2.1 Tujuan Umum Magang Mahasiswa

- a. Memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mempraktikkan ilmu, keterampilan, dan pengetahuan yang telah dipelajari di kampus dalam situasi kerja yang sebenarnya.
- b. Memperkenalkan mahasiswa pada budaya, etika, dan dinamika lingkungan kerja sehingga mereka siap menghadapi tantangan saat memasuki dunia kerja setelah lulus.
- c. Memberi peluang untuk membangun relasi dengan praktisi dan profesional di bidang yang diminati, yang bisa bermanfaat untuk karier ke depannya.

1.2.2 Tujuan Khusus Magang Mahasiswa

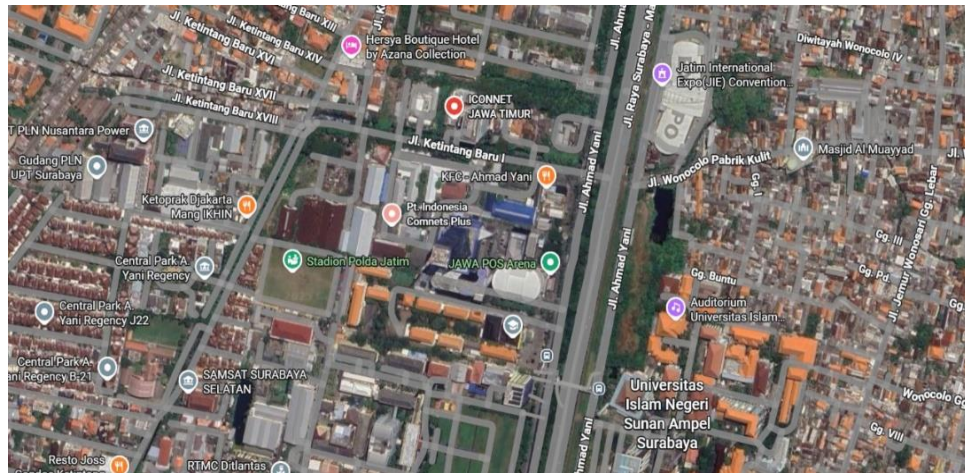
- a. Menganalisis peran booklet Green Energy sebagai media **promosi** dalam mendukung aktivitas pemasaran dan penjualan PT Indonesia Comnets Plus Surabaya, khususnya dalam memperkenalkan layanan energi terbarukan kepada calon pelanggan.
- b. Menjelaskan proses penyusunan dan perancangan booklet Green Energy, mulai dari pengumpulan data, penyusunan konten, perancangan visual, hingga finalisasi desain sesuai dengan standar komunikasi pemasaran perusahaan.
- c. Mengidentifikasi bentuk implementasi booklet Green Energy dalam kegiatan pemasaran, seperti presentasi bisnis, sosialisasi produk, dan komunikasi dengan calon pelanggan atau mitra kerja.
- d. Menganalisis dampak penggunaan booklet Green Energy terhadap peningkatan pemahaman pelanggan mengenai produk dan layanan energi terbarukan yang ditawarkan oleh PT Indonesia Comnets Plus.
- e. Menilai kontribusi booklet Green Energy dalam upaya peningkatan cakupan layanan perusahaan, khususnya pada segmen energi hijau seperti panel surya, electric vehicle, electric vehicle charger, PJUTS, dan PATS.
- f. Memberikan gambaran penerapan media promosi berbasis visual sebagai bagian dari strategi pemasaran untuk memperkuat citra perusahaan dan mendukung program transisi energi nasional.

1.2.3 Manfaat Magang Mahasiswa

- a. Magang memberikan pengalaman kerja nyata yang tidak bisa diperoleh hanya melalui perkuliahan di kelas. Mahasiswa dapat melihat secara langsung bagaimana proses kerja dalam sebuah perusahaan berjalan, mulai dari perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi kegiatan.
- b. Bermanfaat untuk meningkatkan keterampilan teknis maupun nonteknis (soft skills). Mahasiswa berkesempatan untuk mengasah keterampilan seperti komunikasi, kerja sama tim, manajemen waktu, pemecahan masalah, dan kemampuan berpikir kritis. Keterampilan-keterampilan tersebut sangat dibutuhkan di dunia kerja dan akan menjadi nilai tambah ketika mahasiswa melamar pekerjaan setelah lulus nanti.
- c. Meningkatkan kepercayaan diri dan kesiapan mental mahasiswa dalam memasuki dunia kerja. Dengan pengalaman menghadapi tantangan, tekanan, dan tanggung jawab pekerjaan, mahasiswa akan menjadi lebih percaya diri serta lebih siap secara mental ketika kelak bekerja penuh waktu setelah lulus.

1.3 Lokasi dan Waktu

Lokasi tempat pelaksanaan magang ini bertempat di Kantor PT Indonesia Comnent Plus (PT Icon Plus) di Jl. Ketintang Baru NO. 1, RW. 3, Ketintang, Kec. Gayungan Surabaya, Jawa Timur 60231, Indonesia. Pada tanggal 14 Juli 2025 sampai 14 Desember 2025 (800 jam) dengan Jam kerja yang dimulai pada pukul 08.00 hingga 17.00 WIB.



Gambar 1.1 Lokasi PT Indonesia Comnnet Plus Surabaya

(Sumber: Google Maps PT Indonesia Comnnet Plus Surabaya, 2025)

1.4 Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan kegiatan magang yang dilakukan oleh mahasiswa Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional Politeknik Negeri Jember di PT Indonesia Comnnet Plus Surabaya, meliputi beberapa tahap sebagai berikut :

a. Pengenalan Perusahaan

Mahasiswa mendapatkan penjelasan langsung dari pihak HR maupun supervisor mengenai profil perusahaan, ruang lingkup bisnis, serta budaya kerja yang diterapkan. Briefing juga mencakup penyampaian aturan kerja, prosedur keselamatan, etika komunikasi, dan kebijakan perusahaan yang harus dipatuhi selama magang. Selain itu, mahasiswa diperkenalkan dengan struktur organisasi serta divisi-divisi yang ada agar memahami alur koordinasi dan tanggung jawab masing-masing bagian. Melalui kegiatan orientasi awal ini, mahasiswa memperoleh pemahaman dasar yang penting untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan kerja dan menjalankan tugas magang secara efektif.

b. Praktik Lapang

Metode ini mahasiswa melakukan seluruh kegiatan magang secara langsung dengan arahan dan tugas yang diberikan langsung oleh pembimbing di PT Indonesia Comnent Plus Surabaya.

c. Wawancara dan Observasi

Metode wawancara pada kegiatan magang ini dilakukan secara langsung maupun tidak langsung disertai dengan observasi agar informasi yang diperoleh lebih lengkap dan akurat. Mahasiswa melakukan observasi terhadap aktivitas operasional, alur kerja, serta sistem yang dijelaskan oleh karyawan maupun pembimbing magang. Kombinasi wawancara dan observasi ini memberikan gambaran nyata tentang lingkungan kerja dan membantu mahasiswa memperoleh informasi yang lebih mendalam terkait tugas dan tanggung jawab di divisi pemasaran dan penjualan pada PT Indonesia Comnent Plus.

d. Dokumentasi

Kegiatan pengumpulan dan penyimpanan segala informasi baik secara tertulis maupun digital yang berkaitan dengan seluruh kegiatan di PT Indonesia Comnent Plus yang nantinya akan memperkuat laporan magang.