

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Magang

Praktek Kerja Magang, yang selanjutnya dalam laporan ini disingkat magang, dimaksudkan untuk menyelaraskan pengetahuan dan teori yang di dapat selama kuliah dengan kondisi nyata dunia kerja atau usaha, Melalui magang ini diharapkan mahasiswa dapat menambah keterampilan serta kemampuan untuk bersaing di dunia kerja maupun memasuki dunia usaha setelah menyelesaikan pendidikannya. Kegiatan Praktek Kerja Magang ini merupakan bagian dari mata kuliah yang harus ditempuh sebagai salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa dan mahasiswi Program Studi D3 Manajemen Perdagangan, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia.

Kegiatan ini dibuat berdasarkan pengalaman kerja yang di dapat oleh penulis selama praktek kerja magang di PT.Iron Bird Logistics, di dalam kegiatan ini penulis dapat memupuk kedisiplinan dan profesionalisme dalam bekerja, penulis juga dapat belajar bagaimana cara berinteraksi secara langsung dengan orang-orang baru dan belajar cara berinteraksi yang baik.

Aktivitas kerja *Telemarketing* merupakan kegiatan kerja yang dilakukan dengan cara menghubungi *customers* untuk penawaran kerjasama di bidang usaha setiap perusahaan, kegiatan ini merupakan salah satu cara yang di gunakan oleh PT. Iron Bird Logistics dalam mencari mitra kerja untuk bekerja sama baik dalam mempertahankan *customers* lama hingga mendapatkan *customers* baru.

PT. Iron Bird Logistics merupakan anak perusahaan dari Bluebird Group, Perusahaan ini bergerak di bidang ekspedisi yang menyediakan layanan *warehouse, transportation, custom clearance* dan *freight forwarding*.

Pentingnya Praktek Kerja Magang akan menimbulkan suatu hubungan baik bagi penulis, instansi pendidikan dan perusahaan yang terkait. Hubungan yang terjalin yaitu hubungan timbal

balik yang saling membutuhkan dan saling melengkapi, terlebih bagi penulis yaitu memberikan pengalaman mengenai dunia kerja.

1.2 Tujuan Magang

Dengan terlaksananya Program Praktek Kerja Magang ini diharapkan adanya manfaat timbal balik bagi semua pihak yang terkait.

1.2.1 Tujuan Umum

Secara umum tujuan magang di PT. Iron Bird Logistics adalah sebagai berikut :

1. Untuk memenuhi mata kuliah magang beserta salah satu syarat Program Studi D3 Manajemen Perdagangan dalam memperoleh gelar Ahli Madya. (AMd) di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia.
2. Meningkatkan pemahaman mengenai hubungan antara teori dan penerapannya, sehingga dapat menjadi bekal pada saat terjun langsung ke dunia kerja setelah lulus.
3. Menambah informasi dan pengalaman seputar dunia kerja, khususnya pada bagian *Telemarketing*.
4. Sebagai motivasi peningkatan belajar bagi mahasiswa terhadap kondisi perusahaan yang sebenarnya.

1.2.2 Tujuan Khusus

Secara khusus tujuan magang di PT. Iron Bird Logistics adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui krgiatan *Telemaarketing* di perusahaan Iron Bird Logistics.
2. Berperan langsung dalam proses kerja di bagian *Telemarketing*
3. Menyesuaikan Program Praktek Kerja Magang denga kegiatan yang dilaksanakan pada bagian *Telemarketing*.
4. Untuk mengetahui secara dekat mengenai semua aktivitas yang dilakukan pada bagian *Telemarketing* yang telah ditetapkan berdasarkan

keputusan Manajemen Perusahaan

1.3 Sasaran Kompetensi

1. Diharapkan mahasiswa memperoleh pengalaman Praktek Kerja yang nantinya akan berguna untuk bekal di dunia kerja.
2. Dapat membandingkan, menelaah dan menerapkan antara ilmu yang di dapat selama perkuliahan dengan kondisi nyata di lapangan.
3. Mahasiswa mampu merencanakan sampai dengan mengevaluasi sistem *telemarketing* secara efektif.

1.4 Metode Penyusunan Magang

1.4.1 Tempat dan Waktu Praktek Kerja Magang

Kegiatan Praktek Kerja Magang (PKM) bertempat di PT. Iron Bird Logistics, Jl. Halim Perdanakusuma No. 1 Jakarta, Indonesia. Praktek Kerja magang dilaksanakan selama 3 bulan terhitung mulai tanggal 25 Februari s/d 31 Mei 2019.

1.4.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan penulis dalam Praktek Kerja Magang ini menggunakan data primer dan data sekunder :

1. Data Primer

Adalah data yang di peroleh dengan wawancara langsung pada bagian marketing dan staff PT. IBL.

2. Data Sekunder

adalah data yang di peroleh dari buku-buku referensi dann jurnal yang berkaitan dengan *Telemarketing*.

1.4.3 Teknik Pengumpulan Data

Ada 3 cara yang digunakan dalam pengumpulan data sebagai berikut :

1. Wawancara

Yaitu cara pengumpulan data melalui tanya jawab dengan informan yang dalam hal ini adalah staff karyawan PT. IBL (Ibu Laury & Bpk Laode).

2. Observasi Biasa

Yaitu cara pengumpulan data yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap objek PKM pada bagian *Telemarketing* PT. IBL.

3. Studi Pustaka

Yaitu cara pengumpulan data dengan membaca dan mempelajari buku referensi dan atau jurnal yang berkaitan dengan *Telemarketing*.

1.5 Manfaat Magang

1.5.1 Bagi Mahasiswa

1. Sebagai pelaksanaan mata kuliah wajib.
2. Mengembangkan wawasan dan pengetahuan pada bidang *Telemarketing* di PT. IBL.
3. Mendapatkan pengalaman nyata dari dunia kerja sekaligus memperluas wawasan mahasiswa tentang dunia kerja yang sesungguhnya.

1.5.2 Bagi STEI Indonesia

1. Meningkatkan kualitas lulusan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia melalui Program Praktek Kerja Magang.
2. Terjalinnya kerjasama "*bilateral*" antara Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia dengan perusahaan.

1.5.3 Bagi PT. Iron Bird Logistics

1. Menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam hal penilaian

kualitas mahasiswa yang akhirnya berhubungan dengan penerimaan tenaga kerja baru.

2. Mendapatkan masukan dari mahasiswa Praktek Kerja Magang dalam pemecahan masalah yang dihadapi perusahaan sesuai dengan bidang yang dimiliki oleh mahasiswa.

3. Sebagai bahan evaluasi pada sistem kinerja dan proses kinerja yang sudah berjalan didalam perusahaan tersebut yang dapat dikembangkan

khususnya oleh PT. IBL.