

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Magang

Program magang merupakan salah satu mata kuliah yang menjadi bagian integral dari kurikulum, bertujuan untuk menjembatani antara dunia kampus dengan dunia kerja yang sesungguhnya. Melalui magang ini, diharapkan mahasiswa dapat mengakomodasikan antara konsep-konsep atau teori yang diperoleh dari bangku kuliah dengan kenyataan operasional di lapangan kerja yang sesungguhnya sehingga pengetahuan belajar akan menjadi lebih tinggi. Semua itu akan bermuara kepada peningkatan proses belajar dan sekaligus memberi bekal kepada mahasiswa untuk terjun ke lapangan kerja yang sesungguhnya.

Magang juga salah satu kegiatan wajib yang harus ditempuh oleh setiap mahasiswa Diploma III dalam masa studinya. Sejalan dengan perkembangan zaman dan ilmu pengetahuan yang semakin maju pesat, maka mahasiswa dituntut untuk bekerja mandiri dan mempunyai suatu keahlian atau keterampilan agar mampu bersaing dalam dunia kerja. Diadakannya program magang diharapkan dapat melatih mahasiswa untuk bekerja mandiri dan belajar dari realita yang ada dalam masyarakat serta dapat menambah wawasan mahasiswa. Kegiatan Magang pada dasarnya adalah untuk

membandingkan antara teori yang diterima di perkuliahan dan kenyataan yang terjadi di lapangan.

Penulis melakukan kegiatan praktek kerjadi Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi (PPSDM MIGAS CEPU) pada bagian Pemasaran dan Marketing untuk fungsi Commercial and Trade Marketing yang merupakan tempat yang cocok untuk melaksanakan magang bagi mahasiswa jurusan Manajemen Perdagangan.

1.1.1 Alasan Pemilihan Topik Magang

Bagian sebuah perusahaan ,manajemen gudang memegang peranan penting dalam meningkatkan suatu efisiensi operasi dan distribusi,serta menjaga kualitas Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi (PPSDM MIGAS CEPU).Meningkatkan pelayanan dan kinerja di Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi (PPSDM MIGAS CEPU) secara keseluruhan.

Marketing atau Pemasaran pengertiannya adalah suat kegiatan yang dimana dilakukan oleh setiap perusahaan untuk mempromosikan suatu produk atau layanan yang mereka punya.Pemasaran ini juga mencakup pengiklanan,penjualan,dan pengeiriman produk ke konsumen atau perusahaan lain. Dalam melakukan promosi,mereka akan menargetkan orang-orang yang sesuai dengan produk yang dipasarkan.

Pemasaran merupakan hal penting dalam sebuah bisnis atau perusahaan, semakin baik strategi marketing pada bisnis, semakin cepat bisnis berkembang. Namun jangan lupa tentang pembukuan, karena pembukuan adalah salah satu komponen penting dalam berjalannya sebuah bisnis. Jika strategi suatu Marketing bagus tanpa dibarengi pembukuan yang terstruktur maka bisnis akan berantakan. Untuk melakukan proses pembukuan yang baik dibutuhkan pencatatan transaksi yang teratur agar menghasilkan laporan keuangan yang bisa dipertanggungjawabkan.

1.2 Tujuan Magang

Dengan terlaksananya program praktek kerja magang ini diharapkan adanya manfaat timbal balik bagi semua pihak semua pihak yang terkait dalam pelaksanaan praktek kerja magang.

1.2.1 Tujuan Umum

Secara Umum tujuan kerja di Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi (PPSDM MIGAS CEPU) adalah sebagai berikut :

1. Untuk memenuhi mata kuliah magang dan menyelesaikan salah satu syarat Program Studi D-III Manajemen Perdagangan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia.

2. Memperkenalkan mahasiswa pada dunia kerja sehingga memiliki wawasan, keterampilan dan pengetahuan serta motivasi yang tinggi dalam menghadapi kompetitifnya dunia kerja.
3. Mengetahui dan memahami penerapan teori-teori yang pernah diterima pada saat kuliah dengan begitu dapat dipraktikkan secara langsung ditempat magang.
4. Memperoleh berbagai aspek dalam lingkup di sektor eksplorasi dan eksploitasi pengeboran minyak dan gas bumi dan panas bumi. Serta juga memberikan pelayanan service pengeboran yang terintegrasi di Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi (PPSDM MIGAS CEPU).
5. Memperoleh pengalaman praktek dan pelatihan kerja di Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi (PPSDM MIGAS CEPU).

1.2.2 Tujuan Khusus

Secara khusus tujuan magang di Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi (PPSDM MIGAS CEPU) adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dan melakukan kegiatan di bidang Pemasaran(Marketing) pada Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi (PPSDM MIGAS CEPU).
2. Memahami system pelaksanaan Pemasaran (Marketing).
3. Untuk menambah pengetahuan dan wawasan yang terdapat pada instansi terkait sehingga mahasiswa dan mahasiswi dapat merasakan bekerja langsung dalam proses tersebut.
4. Mahasiswa dapat mengetahui proses pendataan pelatihan K3.

1.3 Sasaran Kompetensi

Diharapkan mahasiswa/i memperoleh pengalaman praktek kerja yang nantinya akan berguna untuk bekal di dunia kerja.

1. Diharapkan mahasiswa/mahasiswi 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 dilapangan.
3. Mahasiswa/mahasiswi mampu mengidentifikasi permasalahan, memfasilitasi, dan mengembangkan sistem dalam hal Pelatihan dan Sertifikasi K3 di Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi (PPSDM MIGAS CEPU).

1.4 Manfaat Magang

1.4.1 Bagi Mahasiswa

1. Menambah wawasan setiap mengenai penguasaan pelayanan jasa pelatihan dan sertifikasi K3 yang terintegrasi di Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi (PPSDM MIGAS CEPU).
2. Menjadikan mahasiswa lebih aktif dalam mempelajari sistem-sistem yang dipakai dalam pemasaran dan marketing yang di manfaatkan pada dunia kerja.
3. Mendapatkan tambahan materi dari kegiatan magang tersebut.
4. Menambah dan meningkatkan keterampilan serta keahlian di bidang praktek.
5. Mahasiswa/mahasiswi dapat mengaplikasikan dan meningkatkan ilmu pengetahuan yang di peroleh di bangku perkuliahan.
6. Menjadi motivasi dan semangat disetiap mahasiswa/mahasiswi untuk melatih kerja sejak dini.
7. Membiasakan diri bekerja secara professional.
8. Memperoleh peluang untuk dapat bekerja di perusahaan/instansi tempat magang, setelah memperoleh ijazah D3 Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia.

1.4.2 Bagi STEI

1. Dapat menjalin kerjasama antara STEI dengan Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi (PPSDM MIGAS CEPU).
2. Mampu meningkatkan kualitas lulusannya melalui pengalaman praktek kerja magang.
3. Dapat menciptakan generasi muda yang kompetitif , kreatif dan berkualitas.

1.4.3 Bagi Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi (PPSDM MIGAS CEPU).

1. Merupakan sarana untuk menambah karyawan yang ahli dan bermanfaat bagi kemajuan instansi atau perusahaan yang bersangkutan.
2. Merupakan sarana penghubungan antara instansi atau perusahaan dan Lembaga Pendidikan Tinggi.
3. Sebagai sarana untuk memberikan pertimbangan dalam menentukan criteria tenaga kerja yang dibutuhkan oleh instansi atau perusahaan yang bersangkutan,di butuhkan oleh instansi atau perusahaan yang dihasilkan Lembaga Pendidikan Tinggi.
4. Membantu tugas dari karyawan instansi atau perusahaan dalam bidang manajemen khususnya manajemen perdagangan.

1.5 Metode Penyusunan Laporan

1.5.1 Ruang Lingkup Laporan

Didalam sebuah laporan ini,dengan secara khusus penulis menganalisa,menguraikan,dan menggambarkan kegiatan yang terjadi selama magang berlangsung selama 4 (empat) minggu pada bagian Tim Pemasaran di Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi (PPSDM MIGAS), Jl. Sorogo 1 Cepu, Blora – Jawa Tengah,58315,Telepon : (0296) 421888.

1.5.2 Waktu dan Skedul Magang

Pelaksanaan Magang dilaksanakan selama 4 (empat) minggu yang terhitung mulai dari tanggal 1 oktober sampai dengan 31 oktober 2020.Jl. Sorogo 1 Cepu, Blora – Jawa Tengah,58315,Telepon : (0296) 421888.

Kerja di setiap hari Senin sampai dengan Jumat :

- a. Jam Masuk pukul 08.00 sampai dengan pukul 16.00 WIB.
- b. Jam Istirahat pukul 11.30 sampai dengan pukul 14.00 WIB.