

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Magang merupakan suatu kewajiban bagi setiap mahasiswa Diploma III Manajemen Perdagangan tingkat akhir sebagai salah satu syarat utama untuk menyelesaikan proses pendidikan. Kegiatan magang merupakan suatu pelatihan kerja bagi mahasiswa agar dapat mengakomodasikan teori atau konsep-konsep yang di pelajari dalam perkuliahan dengan praktek di lapangan. Dalam kegiatan magang, dapat menambah keterampilan dan meningkatkan kemampuan untuk bersaing di dunia usaha maupun instansi pemerintahan setelah menyelesaikan pendidikannya. Selain itu magang diajukan untuk mengaplikasikan ilmu-ilmu yang dipelajari di bangku kuliah dan mempelajari detail standar kerja yang professional. Pengalaman ini kemudian menjadi bekal dalam menjalani jenjang karir pada dunia kerja.

Penulis melakukan kegiatan magang di PT Rifan Financindo Berjangka, yang merupakan perusahaan pialang nomor 1 di Indonesia dan penulis di tempatkan dibagian *Telemarketing*. Bagian *Telemarketing* adalah

kegiatan yang dilakukan dengan cara menghubungi *customers* untuk melakukan penawaran kerjasama di bidang usaha setiap perusahaan, kegiatan ini merupakan salah satu cara yang digunakan PT Rifan Financindo Berjangka dalam mencari nasabah untuk bergabung dalam investasi emas khususnya produk XUL10 PT. Rifan Financindo Berjangka (RFB), adalah perusahaan pialang berjangka yang bergerak di bidang Perdagangan Berjangka Komoditi (PBK).

Pentingnya Praktek Magang akan menimbulkan suatu hubungan baik bagi penulis, instansi pendidikan dan perusahaan terkait. Hubungan yang terjalin ini adalah hubungan timbal balik yang saling melengkapi, terlebih bagi penulis dalam memberikan pengalaman mengenai dunia kerja.

## **1.2 Tujuan Magang**

Penulis melakukan Praktik Kerja Lapangan untuk keperluan penulisan laporan magang yang merupakan keharusan bagi mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta dalam mencapai gelar Ahli Madya. Adapun tujuan yang ingin dicapai dari kegiatan magang ini adalah :

### **1.2.1 Tujuan Umum**

1. Untuk memenuhi mata kuliah magang dan merupakan salah satu syarat Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan dalam memperoleh gelar Ahli Madya di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia.

2. Untuk mengetahui, mengenal dan meningkatkan pemahaman secara langsung mengenai dunia kerja yang nyata.
3. Mendapat gambaran nyata tentang teori yang di dapat saat kuliah khususnya pada bagian *Telemarketing*.
4. Sebagai motivasi peningkatan belajar bagi mahasiswa terhadap kondisi perusahaan yang sebenarnya.

### **1.2.2 Tujuan Khusus**

1. Untuk mengetahui bagaimana proses kegiatan *Telemarketing* yang ada di PT. Rifan Financindo Berjangka.
2. Berperan langsung dalam proses kerja di bagian *Telemarketing*.
3. Menyesuaikan Program Praktek Kerja Magang dengan kegiatan yang dilaksanakan pada bagian *Telemarketing*.
4. Untuk mengetahui secara mendalam mengenai aktivitas yang dilakukan pada bagian *Telemarketing* yang telah ditetapkan berdasarkan keputusan Manajemen Perusahaan.

### **1.3 Metode Penyusunan Magang**

#### **1.3.1 Tempat dan Waktu Magang**

Penulisan melakukan praktik kerja lapangan di PT. Rifan Financindo yang terletak di AXA Tower Kuningan City Lt. 30, Jl. Prof. Dr. Satrio Kav. 18 Kuningan Setiabudi - Jakarta Selatan 12940 Telepon (021) 300 56300.

Penulis melaksanakan praktik kerja lapangan selama 3 bulan terhitung dari tanggal 1 Maret 2021 s/d 1 Juni 2021. Praktik kerja lapangan mengikuti aturan dari perusahaan, penulis masuk 5 hari kerja yaitu Senin sampai Jumat dengan jam kerja pukul 08.00 s/d 17.00.

#### **1.3.2 Teknik Mengumpulkan Data**

Ada beberapa metode yang penulis lakukan untuk Menyusun Laporan Tugas Akhir ini, yaitu:

1. Observasi, yaitu metode yang dilakukan dengan cara mencari informasi tentang kegiatan *Telemarketing* yang berlangsung di PT. Rifan Financindo Berjangka.
2. Wawancara, yaitu dengan mengumpulkan data melalui tanya jawab dengan informan yang dalam hal ini adalah Manajer selaku Wakil Pialang Berjangka PT. Rifan Financindo Berjangka, Bapak Dewa Madina Akbar.

3. Studi Pustaka, yaitu dengan membaca dan mempelajari buku referensi dan jurnal yang berkaitan dengan *Telemarketing*.

#### **1.4 Sasaran Kompetensi**

1. Memperoleh pengalaman Praktek Kerja yang akan berguna untuk bekal di dunia kerja nyata.
2. Dapat membandingkan, menelaah dan menerapkan antara ilmu yang di dapat selama perkuliahan dengan kondisi nyata di lapangan.
3. Mampu merencanakan hingga mengevaluasi sistem *Telemarketing* secara efektif.

#### **1.5 Manfaat Magang**

##### **1.5.1 Bagi Penulis**

1. Mengembangkan pengetahuan dan wawasan penulis dalam dunia kerja yang sesungguhnya khususnya di bidang *Telemarketing*.
2. Memperoleh peluang untuk bekerja dalam instansi atau lembaga terkait.
3. Melatih rasa tanggung jawab dan mentalitas penulis dalam dunia kerja.

##### **1.5.2 Bagi PT. Rifan Financindo Berjangka**

1. Terjalannya hubungan baik antara dengan lembaga pendidikan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta.

2. Mendapat bantuan tenaga dari mahasiswa yang melakukan praktek tanpa menambah karyawan baru.
3. Sebagai bahan pertimbangan untuk perusahaan dalam hal penilaian kualitas mahasiswa dengan penerimaan tenaga kerja baru.
4. Sebagai bahan evaluasi pada sistem kinerja dan proses yang sudah ada dan berjalan untuk dapat dikembangkan PT. Rifan Financindo Berjangka.

#### **1.5.2 Manfaat Magang Bagi STEI**

1. Meningkatkan kualitas lulusan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia melalui Program Praktek Kerja Lapangan.
2. Dapat menjalankan kerja sama yang baik dengan PT. Rifan Financindo Berjangka.
3. Mempersiapkan sumber daya yang mampu bersaing.