

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Magang

Salah satu bagian dari kajian ilmu perdagangan adalah bidang penjualan barang dagang . Setiap mahasiswa diwajibkan mengikuti perkuliahan dengan jadwal dan kurikulum yang telah ditetapkan oleh pihak fakultas, dengan mengikuti proses perkuliahan, maka mahasiswa akan mendapatkan berbagai macam mata kuliah yang bersifat meteri maupun praktek. Dalam waktu kurang lebih tiga tahun mahasiswa di haruskan mengikuti perkuliahan dengan sebaik-baiknya, dari teori yang di dapat selama perkuliahan dapat di implementasikan di dunia kerja, yang biasa di sebut dengan magang.

Kuliah magang merupakan salah satu program yang ada di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi yang wajib diikuti oleh mahasiswa semester VI khususnya di Jurusan D3 Perdagangan untuk sebagai persyaratan kelulusan, dan diadakan selama 2 bulan masa kerja. Mahasiswa/i yang melakukan magang harus di instansi yang sesuai dengan jurusan yang di ambilnya supaya apa yang di pelajari di kampus bisa di terapkan dilingkungan kantor di tempat melakukan kegiatan magang, dan ini merupakan sarana untuk mengenalkan mahasiswa pada lingkungan kerja, biasanya mahasiswa di tuntutan untuk membuat laporan tentang apa dan bagaimana kegiatannya selama di tempat magang. Kegiatan magang ini juga merupakan sarana untuk mahasiswa/i menambah pengetahuan dan mendapat wawasan tentang dunia kerja yang sesungguhnya. Selain itu mahasiswa/i dapat langsung mempraktekan yang di dapatkan di perguruan tinggi.

Dalam kegiatan magang ini diharapkan ada keselarasan antara kompetensi yang didapatkan mahasiswa di bangku perkuliahan dengan aktivitas praktik yang dilaksanakan. Salah satu materi dari program studi D-III Perdagangan yaitu Pemasaran. Maka dari itu, penulis memutuskan

sebuah pembahasan yang berkaitan dengan Pemasaran.

1.2 Tujuan dan Manfaat Kegiatan Magang

1.2.1 Tujuan Magang

- 1) Untuk mengetahui Prosedur Pemasaran filter air Hydro Water Technology.
- 2) Untuk mengetahui System kerja Marketing Pemasaran.
- 3) Untuk mengetahui Administrasi khusus pada bagian Marketing Pemasaran.
- 4) Untuk mengetahui kendala yang dialami dalam dunia Pemasaran khususnya pada bagian Marketing.

1.2.2 Manfaat Kegiatan Magang

Program Magang diharapkan mampu memberi dampak yang positif pada semua pihak terutama mahasiswa, perusahaan atau instansi dan penyelenggara Magang.

1. Manfaat bagi penulis

Akan menjadi tenaga kerja yang siap mengaplikasikan ilmu, pengetahuan serta keterampilannya. Mahasiswa akan memperoleh pengalaman dan petualangan baru di dunia kerja dengan tidak lupa menerapkan suatu kondisi sesuai dengan apa yang telah dipelajari mahasiswa sebelumnya. Juga dalam kegiatan ini mahasiswa jadi mampu melihat sebuah sisi lain betapa sulitnya bersaing di dunia kerja sehingga mau tidak mau, mahasiswa memang dituntut untuk terus mengembangkan ilmu dan keahliannya agar mampu bertahan dalam situasi persaingan yang ketat di dunia kerja.

2. Manfaat bagi Perusahaan atau instansi

Memperoleh gambaran baru dalam pengembangan ilmu kehumasan, Mahasiswa yang melaksanakan Magang bisa membantu dalam pengerjaan tugas-tugas kantor di unit-unit kerja, Mendapatkan alternative karyawan yang telah diketahui kualitas dan kredibilitasnya. Menjadi momentum sebagai penyambung hubungan yang baik bagi pihak perusahaan dengan pihak penyelenggara.

3. Manfaat bagi perguruan tinggi

Meningkatkan kualitas hubungan dan kerjasama antar kedua belah pihak Proposal Magang Program Studi D-III Perdagangan Sekolah Tinggi Ekonomi Indonesia Untuk meningkatkan keterkaitan dan kesesuaian antara substansi akademik yang disampaikan pada mahasiswa agar kemudian hari terpakai ilmu dan keahliannya dan bahkan dicari oleh perusahaan atau instansi. Lewat laporan laporan hasil Magang dapat menjadi salah satu kegiatan audit internal tentang kualitas pengajaran maupun eksternal tentang cara pandang dan perlakuan instansi atau perusahaan terhadap para calon tenaga kerja.

1.3 Metode Pelaporan Data

1.3.1 Tempat dan Waktu Magang

Nama Perusahaan : PT Hydro Water Technology

Divisi yang dituju : Marketing

Alamat : Jl.KH Noer Ali No.1 B

Jakasampurna Bekasi 17145

Periode Magang : 01 April 2022 – 31 Mei 2022

1.3.2 Teknik Pengumpulan Data

Ada 4 (empat) cara yang digunakan penulis untuk mengumpulkan data dalam menyusun laporan Praktek Kerja Magang (PKM) :

1. Metode Partisipatif

Metode Parsipatif yaitu dengan cara melakukan pengamatan dan ikut membantu menyelesaikan tugas-tugas perusahaan dibagian marketing canvas di PT HYDRO water technology.

2. Metode Observatif

Metode observasi yaitu dengan cara melakukan pengamatan secara langsung di lapangan untuk mendapatkan data dengan teknik wawancara (interview) kepada karyawan PT Hydro Water Technology pada bagian Marketing.

3. Wawancara

Dalam metode ini penulis menggunakan dialog dengan pihak-pihak yang berkaitan dengan praktek kerja. Hasil data yang didapatkan penulis akan dicatat dan dijadikan acuan. Penulis juga melakukan analisis permasalahan yang terdapat didalam perusahaan untuk kemudian dicari solusi terbaik atas permasalahan tersebut

4. Metode kepustakaan/studi pustaka

Metode kepustakaan adalah metode pengumpulan data dengan cara memggunakan buku atau referensi yang berkaitan dengan topik yang sedang dibahas. Metode ini dilakukan oleh penulis dengan cara membaca buku dan literatur yang terkait dengan prosedur penjualan filter air PT HYDRO WATER TECHNOLOGY