

**Mahasiswa UNTAG Surabaya dalam Program Magang di PT. Inovasi Sukses Sejahtera di
Bidang Administrasi Umum dan Pemasaran**

Imanuela Christin Anggita K¹, Awin Mulyati²

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya^{1, 2}

icanggitak@gmail.com¹, awin@untag-sby.ac.id²

ABSTRAK

Kegiatan bisnis sebuah perusahaan tidak lepas dari fungsi manajemen terutama bidang administrasi dan pemasaran. Dalam menjalankan bisnisnya, sebuah perusahaan harus menerapkan manajemen administrasi dan menentukan startegi pemasaran dalam rangka menunjang keberlanjutannya. Kegiatan magang ini dilakukan di PT. Inovasi Sukses Sejahtera, bagian administrasi umum dan pemasaran. Tujuan kegiatan magang di PT. Inovasi Sukses Sejahtera adalah untuk mengasah keterampilan praktis dalam manajemen administrasi, terutama dalam pengelolaan dokumen dan inventaris. Program magang ini juga bertujuan untuk memberikan pemahaman yang menyeluruh tentang berbagai aspek operasional perusahaan dan mendukung perkembangan keterampilan praktis yang akan bermanfaat dalam karier profesional mereka di masa depan. Hasil kegiatan magang ini memberikan pengetahuan mengenai administrasi umum perusahaan yang meliputi kegiatan survei ke lokasi gedung apartemen, pembuatan surat pengajuan calon konsumen dan cara perhitungan ukuran dan harga, melakukan kegiatan input data customer by sistem, melakukan analisis potensi risiko, dan pengecakan stok produk by sistem. Selain itu juga menghasilkan karya berupa konten promosi yang diunggah di media sosial. Secara keseluruhan, magang di PT. Inovasi Sukses Sejahtera menawarkan peluang berharga bagi mahasiswa untuk menggabungkan pengetahuan teoritis dengan pengalaman praktis dalam industri kaca film untuk mobil, gedung, atau bangunan

Kata Kunci: Administrasi Umum, Promosi Pemasaran, Praktek Kerja Lapangan

ABSTRACT

A company's business activities cannot be separated from management functions, especially in the areas of administration and marketing. In running its business, a company must implement administrative management and determine marketing strategies to support its sustainability. This internship activity was carried out at PT. Sukses Sejahtera Innovation, general administration and marketing department. The purpose of internship activities at PT. Sukses Sejahtera's innovation is to hone practical skills in administrative management, especially in document and inventory management. This internship program also aims to provide a thorough understanding of various aspects of company operations and support the development of practical skills that will be useful in their future professional careers. The results of this internship activity provide knowledge about general company administration which includes surveying apartment building locations, making application letters for prospective customers and how to calculate sizes and prices, carrying out customer data input activities by system, carrying out potential risk analysis, and checking product stock by system. . Apart from that, he also produces work in the form of promotional content which is uploaded on social media. Overall, internship at PT. Sukses Sejahtera Innovation offers valuable opportunities for students to combine theoretical knowledge with practical experience in the window film industry for cars, buildings or structures

Keywords: General Administration, Marketing Promotion, Field Work Practices

PENDAHULUAN

Pendidikan memainkan peran yang sangat penting dalam membentuk keterampilan dan kemampuan seseorang untuk memasuki dunia kerja. Meskipun pengetahuan yang diperoleh di perguruan tinggi sebagian besar bersifat teoretis dan terbatas pada praktik skala kecil, peserta didik perlu melibatkan diri dalam pelatihan vokasional di lembaga terkait dengan program pendidikan mereka. Dengan demikian, mahasiswa dapat mengaplikasikan pengetahuan dan pengalaman yang diperoleh selama studi di universitas dan pelatihan kerja. Salah satu upaya untuk mewujudkan program ini adalah melalui pelaksanaan kegiatan magang, yang merupakan bagian integral dari program di Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. Mata kuliah magang merupakan bagian yang harus diselesaikan oleh mahasiswa Jurusan Administrasi Niaga di Fakultas Ilmu Politik dan Ilmu Sosial Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. Tujuan dari magang adalah untuk meningkatkan pemahaman mahasiswa terhadap aktivitas yang terjadi di dunia industri atau perusahaan, serta memberikan dukungan terhadap pengetahuan teoritis yang mereka peroleh selama perkuliahan.

Melalui program magang ini, mahasiswa dapat memperoleh pengetahuan praktis dari perusahaan tempat mereka magang dan dapat mengaplikasikan konsep-konsep teoritis yang telah dipelajari selama perkuliahan. Program magang hadir untuk memberikan manfaat bagi mahasiswa dengan memberikan kesempatan untuk mengenal, memahami, dan merasakan langsung pengalaman di dunia kerja. Ini bertujuan untuk mempersiapkan mahasiswa dalam menghadapi tantangan dunia kerja yang sesungguhnya. Dengan fokus pada praktek kerja lapangan atau magang, mahasiswa dapat mendapatkan wawasan mendalam di bidang pekerjaan industri dan pemerintahan. Lebih lanjut, program ini merupakan bagian integral dari kurikulum wajib untuk semua mahasiswa di Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

Magang merupakan suatu bentuk kegiatan praktik yang sangat penting dalam dunia pendidikan dan pengembangan keterampilan. Program magang memberikan peluang mahasiswa untuk mengaplikasikan pengetahuan teoritis yang telah diperoleh di bangku kuliah ke dalam dunia kerja sebenarnya. Hal ini merupakan langkah krusial dalam proses pendidikan, karena tidak hanya memperkuat keterampilan praktis, tetapi juga membantu mahasiswa mengembangkan pemahaman yang lebih mendalam terhadap realitas pekerjaan di lapangan. Tujuan utama dari magang adalah memberikan kesempatan kepada peserta untuk mengintegrasikan teori dengan praktik, memperoleh wawasan industri yang lebih mendalam, dan mempersiapkan mereka untuk menjadi profesional yang siap terjun ke dunia kerja. Selama magang, peserta magang biasanya bekerja di bawah bimbingan seorang mentor atau supervisor yang memberikan panduan dan umpan.

PT. Inovasi Sukses Sejahtera adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang kaca film untuk mobil, gedung, atau bangunan. Perusahaan ini didirikan pada 2015 dan telah berhasil membangun reputasi sebagai salah satu pemimpin di industri tersebut. Dengan fokus pada inovasi, keberlanjutan, dan pelayanan pelanggan yang unggul, PT. Inovasi Sukses Sejahtera terus berkembang dan berkontribusi positif terhadap ekonomi regional. Inovasi Sukses Sejahtera menjadi pusat inovasi dalam industri kaca film dengan menyediakan produk berkualitas tinggi dan layanan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan. Lokasi perusahaan yang strategis dapat menunjang aksesibilitas yang baik untuk melayani pelanggan di wilayah tersebut, sambil terus berinovasi dalam menyediakan solusi kacafilm yang efektif dan berkualitas tinggi untuk pelanggan di berbagai sektor, baik itu mobil, gedung, maupun bangunan.

Seluruh kegiatan bisnis di PT. Inovasi Sukses Sejahtera tidak lepas dari fungsi manajemen terutama divisi administrasi dan pemasaran. Dalam hal ini PT Inovasi Sukses Sejahtera sebagai penyedia produk kaca film untuk mobil, Gedung dan bangunan selalu menerapkan manajemen administrasi pemasaran dalam rangka menunjang keberlanjutan perusahaan. Dalam mendukung sistem manajemen di PT. Inovasi Sukses Sejahtera, bagian administrasi umum memiliki peran penting dalam menjaga kelancaran operasional perusahaan seperti administrative perusahaan maupun manajemen sumber daya manusia. Bagian pemasaran penting bagi perusahaan untuk menentukan strategi pemasaran produk kaca film untuk mobil, gedung, atau bangunan dengan memahami target pasar, pengembangan kampanye promosi, serta cara mengelola hubungan dengan pelanggan.

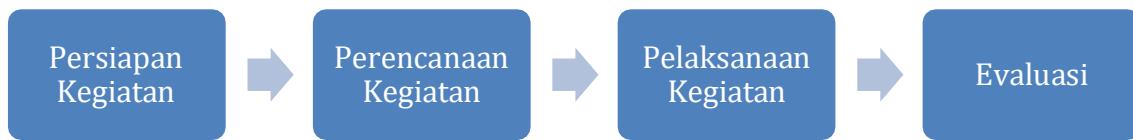
Alasan pemilihan PT. Inovasi Sukses Sejahtera sebagai tempat magang karena beberapa alasan yang saling melengkapi. Pertama, industri kacafilm untuk mobil, gedung, atau bangunan yang menjadi fokus perusahaan ini relevan dengan bidang studi saya dalam administrasi dan pemasaran. Kedua, reputasi positif perusahaan di industri tersebut memberikan keyakinan bahwa pengalaman magang di sini akan memberikan wawasan yang berharga. Ketiga, keberadaan teknologi terkini dan inovasi dalam operasional perusahaan menjadi daya tarik, karena saya ingin memahami implementasi teknologi dalam produksi kacafilm. Pilihan magang di bagian Administrasi Umum dan Pemasaran juga didasarkan pada keinginan untuk mengembangkan keterampilan administratif serta memahami strategi pemasaran produk kacafilm. Selain itu, lokasi yang strategis di Margorejo Indah no 12-14, Surabaya, memberikan aksesibilitas yang baik dan kenyamanan dalam mengikuti program magang. Dengan alasan-alasan ini, saya yakin PT. Inovasi Sukses Sejahtera akan menjadi tempat yang ideal untuk memperluas pengetahuan dan keterampilan saya, serta membantu mengarahkan karier saya ke arah yang diinginkan di industri ini.

Dalam menjalani magang di bagian Administrasi Umum dan Pemasaran PT. Inovasi Sukses Sejahtera, saya memiliki tujuan pengembangan pribadi dan profesional yang jelas. Pertama, saya berharap dapat mengasah keterampilan praktis dalam manajemen administrasi, terutama dalam pengelolaan dokumen dan inventaris. Selain itu, saya juga berencana untuk memahami secara mendalam proses perencanaan dan pengorganisasian acara internal, yang merupakan aspek penting dalam membangun budaya perusahaan yang positif. Dalam kegiatan magang ini, praktikan akan lebih memiliki kesempatan untuk mendapatkan wawasan yang holistik tentang bagaimana administrasi umum dan pemasaran berkontribusi terhadap keberhasilan perusahaan dalam industri kacafilm. Program magang praktikan di PT. Inovasi Sukses Sejahtera dirancang untuk memberikan pemahaman yang menyeluruh tentang berbagai aspek operasional perusahaan dan mendukung perkembangan keterampilan praktis yang akan bermanfaat dalam karier profesional mereka di masa depan.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan magang dilakukan di PT. Inovasi Sukses Sejahtera yang terletak di Jalan Margorejo Indah no 12-14, Surabaya. Unit magang praktikan berada di dua bagian utama, yaitu Administrasi Umum dan Pemasaran. Bagian Administrasi Umum memiliki peran penting dalam menjaga kelancaran operasional perusahaan. Praktik Magang dimulai pada tanggal 15 Januari 2024 sampai dengan 29 Februari 2024. Praktik Magang dilaksanakan dari hari Senin sampai Sabtu, mulai pukul

10.00 – 17.00 WIB. Adapun gambaran terkait metode yang dilakukan ketika kegiatan magang berlangsung ada pada alur diagram dibawah:



Gambar 1 Bagan Alir Pelaksanaan Kegiatan

Berikut adalah penjelasan setiap tahap kegiatan yang dilakukan pada kegiatan Kerja Praktek Lapangan yang tertera pada gambar diatas:

1. Persiapan Kegiatan

Kegiatan persiapan dilakukan sesuai dengan prosedur yang telah ditentukan. Adapun langkah-langkahnya adalah proses perkenalan antara mahasiswa magang dan pihak perusahaan seperti supervisor, staf maupun karyawan. Lalu, penjelasan peraturan perusahaan agar mahasiswa mengetahui aturan dan tata cara yang berlaku di perusahaan tersebut. Dilanjutkan melaksanakan tugas di tempat kerja.

2. Perencanaan Kegiatan

Pada tahap perencanaan kegiatan magang harus disusun dengan baik agar kegiatan magang dapat terarah dan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Adapun langkah-langkah perencanaan kegiatan magang antara lain:

a. Identifikasi Tujuan Magang

Melakukan identifikasi tujuan magang berguna agar kegiatan magang dapat terarah. Mahasiswa perlu menetapkan apa yang ingin mereka pelajari atau capai selama periode magang, seperti memahami strategi pemasaran, mengembangkan keterampilan administrasi, atau meningkatkan kemampuan komunikasi dengan baik.

b. Penjadwalan Kegiatan

Menyusun jadwal kegiatan secara terperinci, agar seluruh kegiatan magang dapat berjalan dengan lancar dan tepat waktu. Jadwal kegiatan magang meliputi pembagian waktu untuk setiap tugas atau proyek yang akan dilakukan selama magang. Penjadwalan kegiatan harus mempertimbangkan waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan tugas-tugas yang direncanakan, serta waktu untuk pertemuan dengan supervisor maupun mentor dan sesi evaluasi.

c. Penentuan Tugas dan Proyek

Penentuan tugas dan proyek yang dilakukan haruslah sesuai dan relevan dengan tujuan magang dan dapat memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk belajar dan meningkatkan kemampuannya. Mahasiswa dapat melakukan diskusi dengan supervisor maupun mentor di tempat magang untuk menetapkan tugas-tugas maupun proyek yang akan dilakukan sesuai dengan keahlian dan kemampuannya.

d. Evaluasi dan Umpan Balik

Evaluasi diri dan umpan balik merupakan kegiatan untuk mengevaluasi hasil magang dan mencari umpan balik dari supervisor maupun mentor untuk perbaikan berkelanjutan. Langkah-langkah Evaluasi dan Umpan Balik, pertama adalah penilaian diri dengan melakukan refleksi pribadi tentang pencapaian tujuan magang dan area yang perlu diperbaiki. Kedua, umpan balik dilakukan dengan meminta umpan balik dari supervisor atau mentor mengenai kinerjanya serta kontribusinya selama magang berlangsung di perusahaan tersebut.

e. Dokumentasi dan Pelaporan

Dokumentasi dan pelaporan hasil kegiatan magang dilakukan dengan menyusun laporan akhir magang yang mendokumentasikan pengalaman, pencapaian, dan pembelajaran selama periode magang.

3. Pelaksanaan Kegiatan

Pada awal kegiatan magang, mahasiswa diperkenalkan kepada penanggung jawab magang serta pengenalan tim perusahaan sebagai langkah awal dari proses orientasi. Proses pengenalan ini bertujuan untuk membangun hubungan komunikasi yang baik dan mengenal antara mahasiswa dan tim perusahaan serta mengenalkan mahasiswa kepada lingkungan kerja yang baru. Setelah mahasiswa melakukan orientasi perusahaan dan pengenalan tim, selanjutnya mahasiswa diberikan penjelasan mengenai peraturan dan kebijakan perusahaan selama kegiatan magang berlangsung. Orientasi meliputi penjelasan dan pemahaman dari seluruh kegiatan yang dilakukan oleh mahasiswa selama magang berlangsung, memberikan gambaran yang jelas mengenai kegiatan yang akan dilakukan dan tanggung jawab mereka sebagai mahasiswa magang. Kegiatan orientasi juga bertujuan agar mahasiswa dapat mengerti kebijakan perusahaan, struktur perusahaan, budaya perusahaan, dan tujuan dari pelaksanaan program magang.

Setelah tahap orientasi, kemudian mahasiswa melakukan pengamatan lokasi perusahaan dan menata ruang kerja mereka. Kegiatan tersebut tentu didampingi oleh mentor dari pihak perusahaan agar mahasiswa lebih mengenal lingkungan tepat kerja mereka dan mengetahui fasilitas serta infrastruktur yang ada di perusahaan. Selama pengamatan ini, mahasiswa diperkenalkan kepada berbagai divisi yaitu divisi administrasi dan divisi pemasaran, hal tersebut dapat memberikan pemahaman awal tentang bagaimana struktur perusahaan berjalan. Kegiatan ini dilanjutkan dengan pembagian ruang kerja kepada mahasiswa serta pengenalan sistem kerja di perusahaan.

Pada tahap berikutnya, mahasiswa mulai terlibat dalam tugas-tugas dan proyek sesuai dengan kemampuannya. Kegiatan ini diawali dengan pengenalan *product knowledge* perusahaan seperti produk kaca film khusus mobil, gedung dan bangunan. Pengenalan alat tester untuk calon konsumen, serta pengenalan jenis/tipe mobil untuk penyesuaian harga. Selain itu mahasiswa juga diperkenalkan dengan produk kaca lainnya yang ada di perusahaan. Kemudian mahasiswa terjun langsung untuk persiapan kerja lapangan, melakukan survey lokasi ke Gedung apartemen. Kegiatan survey ini tentu didampingi oleh mentor dan juga teknisi. Mahasiswa juga diberikan pengarahan dalam membuat surat pengajuan untuk calon konsumen beserta cara perhitungan ukuran dan *pricelist*. Mahasiswa juga dilibatkan dalam penginputan data melalui sistem dan juga pengecekan stok yang dilakukan langsung dengan pengecekan melalui Gudang dan melalui sistem. Mahasiswa juga diberikan proyek untuk membuat konten promosi yang diunggah dimedia sosial perusahaan, serta melakukan analisis trend pasar dan persaingan.

4. Evaluasi

Evaluasi adalah tahap yang penting pada kegiatan magang yang dilakukan, karena bertujuan untuk menilai hasil dari kegiatan magang yang telah dilaksanakan. Proses evaluasi ini dimulai dengan penilaian kinerja mahasiswa oleh penanggung jawab di perusahaan. Penilaian ini

mencakup berbagai aspek, seperti kemampuan teknis dalam melakukan setiap tugas dan proyek yang diberikan, penilaian terhadap keterampilan dalam berkomunikasi dengan tim dan karyawan di setiap divisi perusahaan, serta kemampuan mahasiswa dalam mengatasi kendala serta tantangan yang dihadapi selama magang. Penanggung jawab magang melakukan evaluasi berdasarkan laporan tugas yang telah diselesaikan, observasi langsung terhadap kegiatan mahasiswa, dan hasil akhir dari tugas dan proyek yang dikerjakan selama periode magang berlangsung.

Konsultasi antara mahasiswa dan penganggung jawab magang penting dilakukan untuk melengkapi berkas administrasi yang dibutuhkan sebelum menyelesaikan program magang. Pada sesi konsultasi, mahasiswa dapat melakukan diskusi terkait dengan hasil magang agar mendapatkan masukan dan arahan agar mahasiswa dapat meningkatkan keterampilan profesional mereka di dunia kerja.

Melalui evaluasi, baik mahasiswa maupun perusahaan dapat melakukan refleksi dari pengalaman magang yang telah berlangsung. Mahasiswa juga akan mendapatkan masukan yang bermanfaat bagi pengembangan kemampuan, minat dan profesionalitas mereka sebelum terjun di dunia kerja, sementara perusahaan memperoleh wawasan tentang efektivitas program magang dan hal-hal penting lain yang harus diperbaiki kedepannya.

HASIL dan PEMBAHASAN (TNR 12 point, Bold, spasi 1,15)

Kegiatan magang di PT. Inovasi Sukses Sejahtera dilakukan pada dua divisi yaitu divisi administrasi umum dan divisi pemasaran. Setelah penulis melakukan kegiatan orientasi, pengenalan perusahaan dan mengetahui *product knowledge*, selanjutnya penulis langsung melakukan kegiatan di lapangan bersama dengan mentor.

1. Administrasi Umum

Pada divisi administrasi umum, penulis terjun langsung dengan melakukan survey ke lokasi gedung apartemen bersama mentor dan teknisi, melakukan pembuatan surat pengajuan calon konsumen dan cara perhitungan ukuran dan harga. Penulis juga melakukan kegiatan input data customer by sistem. Berikut adalah gambar penginputan data customer by sistem.

Customer	No. Polisi	Cabang	Pembayaran	Status	Aksi
Ardani	W 1547 SJ	Surabaya	EDC : 1,620,000 Grand Total : 1,620,000	Close	Lihat
Vicky	L 1579 EV	Surabaya	EDC : 3,800,000 Grand Total : 3,800,000	Close	Lihat
Reno	W 1983 YI	Surabaya	EDC : 830,000 Grand Total : 830,000	Close	Lihat
Dimas	L 1447 WT	Surabaya	EDC : 830,000 Grand Total : 830,000	Close	Lihat
Abas	L 1624 VG	Surabaya	EDC : 2,800,000 Grand Total : 2,800,000	Close	Lihat
Hendras	L 1173 LO	Surabaya	EDC : 4,039,999 Grand Total : 4,039,999	Close	Lihat

Gambar 2 Penginputan Data Customer by Sistem

Penulis juga elakukan evaluasi dan briefing untuk proyek permintaan pemasangan kaca film gedung dan bangunan. Dalam hal ini penulis juga mengatur schedule dan menganalisis

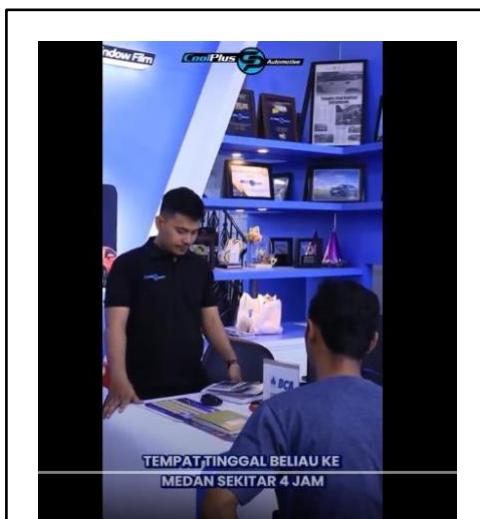
potensi resiko. Selain itu, penting untuk melakukan pengecekan stok barang baik itu by system dan stok yang ada di Gudang. Berikut adalah salah satu kegiatan pengecekan stok barang by sistem yang telah dilakukan.

Gambar 3 Pengecekan Stok Barang by System

Pengecekan stok barang penting dilakukan agar dapat mengetahui ketersediaan pasokan produk. Hal penting lain yang harus diperhatikan adalah melakukan analisis hasil proyek gedung sebelum melakukan pelunasan biaya pemasangan dari customer dan melakukan pengecekan persiapan segala peralatan bahan produk untuk pemasangan Gedung.

2. Pemasaran

Pada divisi pemasaran, penulis terlebih dahulu melakukan diskusi pemasaran perihal promosi, serta cara pemesanan barang. Melakukan pertemuan team pemasaran online dan evaluasi terkait konten promosi dalam bentuk video yang diposting media social. Pada kegiatan tersebut penulis juga memberikan ide konten untuk promosi produk. Melakukan analisis trend pasar dan persaingan. Berikut adalah *capture* dari hasil karya ide konten pemasaran berupa video yang diunggah pada social media Coolplus.



Gambar 3 *Capture* Video Hasil Karya Ide Konten Pemasaran di Social Media CoolPlus

Kegiatan magang di PT Inovasi Sukses Makmur memberikan berbagai pengalaman dan ilmu baru yang bermanfaat diantaranya adalah:

1. Menambah pengalaman terjun di dunia pekerjaan dan memperluas relasi pekerjaan.

Luasnya relasi pekerjaan juga didukung oleh kemampuan seseorang dalam berkomunikasi. Effendy dalam Bungin (2011) mengatakan bahwa komunikasi merupakan proses penyampaian pikiran, atau perasaan oleh seorang (komunikator) kepada orang lain (komunikasi). Pikiran bisa merupakan gagasan, informasi, opini, dan lain-lain yang muncul dari benaknya. Apabila seseorang mampu menyampaikan pikiran atau gagasannya kepada orang lain, maka secara otomatis akan mampu membuka pengalaman dan kemampuan komunikasinya dengan orang lain dalam lingkungan di dalam maupun diluar perusahaan. Hal ini penting untuk dikembangkan oleh mahasiswa dalam kegiatan magang.

2. Meningkatkan *soft skill* khususnya dibagian administrasi umum dan pemasaran di perusahaan.

Melalui adanya tugas dan proyek-proyek yang diberikan selama magang berlangsung, mahasiswa mempunyai keterampilan dalam bidang administrasi umum dan pemasaran di perusahaan. Ini akan menjadi bekal ketika mahasiswa terjun di dunia kerja. Jika *soft skill* mahasiswa baik maka perusahaan juga tidak segan akan merekrut dan bergabung di perusahaannya.

3. Mampu mempelajari penginputan data costumer dan pengelolaan data untuk pengecekan stok barang by system.

Penginputan data customer dan pengelolaan data sangat juga dapat meningkat kemampuannya dalam menganalisis sebuah data. Jogiyanto (2006) mengatakan bahwa pengolahan data merupakan kegiatan yang dilakukan dengan menggunakan masukan berupa data dan menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk tujuan sesuai dengan yang direncanakan.

4. Mengasah kemampuan dalam mempromosikan suatu produk melalui media sosial.

Kemampuan dalam mempromosikan suatu produk menjadi hal yang penting dalam menunjang keberlangsungan perusahaan. Menurut Tjiptono (2008) bahwa promosi penjualan bentuk persuasif langsung melalui penggunaan berbagai insentif yang dapat diatur untuk merangsang pembelian produk dengan segera dan meningkatkan jumlah barang yang dibeli pelanggan. Sehingga kemampuan ini penting untuk dikuasai oleh mahasiswa di dunia kerja.

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Secara keseluruhan, magang di PT. Inovasi Sukses Sejahtera menawarkan peluang berharga bagi mahasiswa untuk menggabungkan pengetahuan teoritis dengan pengalaman praktis dalam industri kacafilm untuk mobil, gedung, atau bangunan. Dalam merangkum seluruh penjelasan, beberapa poin kunci dapat diidentifikasi: (1) Magang di PT. Inovasi Sukses Sejahtera dirancang untuk memberikan mahasiswa pengalaman langsung dalam dunia kerja nyata, memungkinkan mereka mengaplikasikan konsep teoritis yang telah dipelajari selama studi di universitas. Selain itu, mahasiswa memiliki kesempatan untuk mengembangkan keterampilan praktis yang relevan dengan industri kacafilm. (2) Dengan fokus pada kaca film untuk mobil, gedung, atau bangunan, mahasiswa ditempatkan dalam lingkungan kerja yang relevan dengan bidang studi mereka. Ini memungkinkan mereka untuk memahami dinamika industri, tren pasar, dan tantangan yang dihadapi oleh perusahaan dalam bidang tersebut. (3) Magang di bagian Administrasi Umum dan Pemasaran memberikan pemahaman holistik tentang operasional.

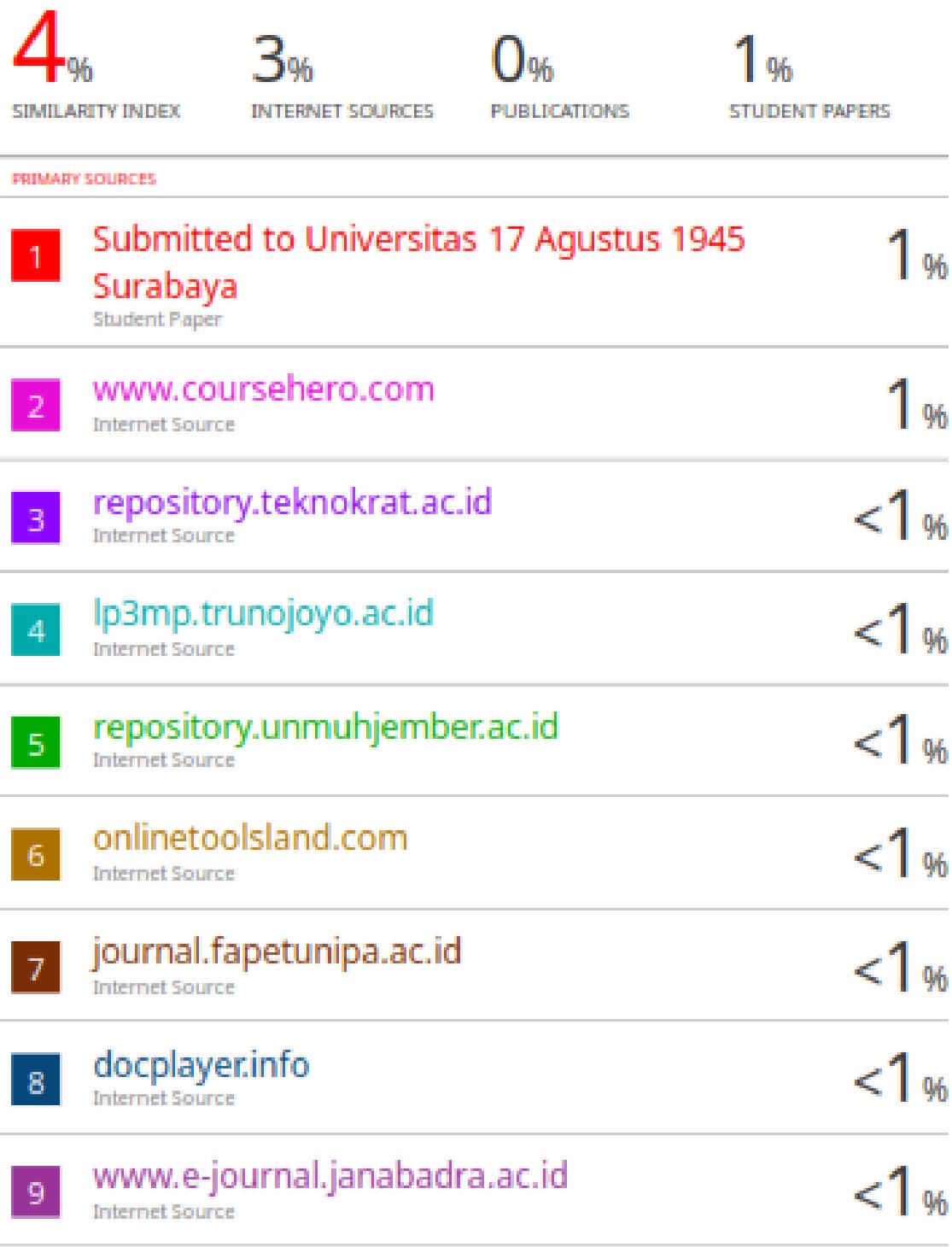
perusahaan. Mahasiswa dapat belajar tentang manajemen sumber daya manusia, administrasi umum, serta strategi pemasaran produk kacafilm. (3) Faktor pendukung, seperti komitmen tim pengelola magang, aksesibilitas sumber daya, dan ketersediaan mentor, dapat meningkatkan kualitas pengalaman magang. Di sisi lain, faktor penghambat seperti keterbatasan waktu, tantangan teknis, dan keterbatasan dukungan manajemen memerlukan solusi yang tepat untuk memastikan kelancaran kegiatan magang. (4) Solusi yang diusulkan, seperti penjadwalan yang lebih fleksibel, pelatihan teknis, komunikasi terbuka, dan perencanaan sumber daya yang baik, diharapkan dapat mengatasi hambatan dan memaksimalkan faktor pendukung. Dengan demikian, mahasiswa dapat meraih hasil yang optimal selama periode magang mereka. Saran yang dapat diambil adalah inisiatif untuk terlibat aktif dalam kegiatan sehari-hari perusahaan dan ajukan pertanyaan yang relevan kepada mentor atau supervisor. Hal ini akan membantu dalam memahami lebih dalam tentang operasional perusahaan dan memperoleh wawasan yang lebih kaya. Manfaatkan setiap peluang pembelajaran yang diberikan selama magang, baik itu pelatihan, presentasi, atau pertemuan tim. Pahami proses produksi, strategi pemasaran, dan aspek administratif untuk mendapatkan pemahaman menyeluruh tentang industri kacafilm. Manfaatkan peluang untuk membangun jaringan hubungan dengan rekan kerja, mentor, dan supervisor. Hubungan yang baik dapat membuka pintu untuk peluang kerja di masa depan dan memberikan dukungan selama dan setelah magang.

DAFTAR PUSTAKA

- Jogiyanto, Hartono. 2006. *Analisis & Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Bungin, Burhan. 2011. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Kencana Predana Media. Group.
- Fandy Tjiptono, 2008. *Strategi Pemasaran, Edisi III*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.

ARTIKEL PENGABDIAN (1).docx

ORIGINALITY REPORT



Exclude quotes Off
Exclude bibliography Off

Exclude matches Off