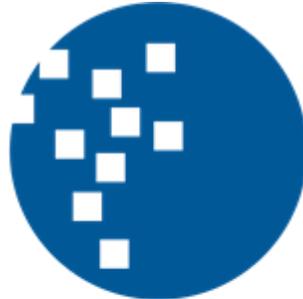


LAPORAN KERJA MAGANG
PROSES ADMINISTRASI SALES DAN VISA PADA
INDOTRAVELSTORE WHOLESALER



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MAGANG

ERIKA OKTAVIANA MANALU

00000041915

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG

2023

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) yang semakin pesat membawa pengaruh yang luas khususnya dalam dunia kerja, karena dengan adanya perkembangan IPTEK memungkinkan perusahaan untuk memajukan kinerjanya. Perkembangan IPTEK juga membuat perusahaan semakin selektif dalam melakukan perekrutan karyawan. Perusahaan membutuhkan karyawan yang memiliki kompetensi unggul, baik dalam hal penguasaan teori maupun dalam kemampuan atau cara bekerja. Untuk itu, kualitas individu akan sangat diperhatikan oleh perusahaan dalam melakukan rekrutmen atau penerimaan karyawan.

Adanya proses memilih karyawan yang digunakan oleh perusahaan tentunya dengan tujuan agar memperoleh karyawan yang kompeten dibidangnya. Guna memberikan hasil maksimal dan bertanggung jawab penuh atas apa yang dikerjakan dalam menjalankan pekerjaannya. Maka dari itu setiap wadah pendidikan seperti kampus-kampus ternama di Indonesia selalu memiliki pengembangan kampus demi menjaga kualitas SDM yang dihasilkan dan diharapkan memiliki kompetensi yang tinggi di bidangnya. Peningkatan mutu lulusan perguruan tinggi tersebut dapat dilakukan dengan cara meningkatkan sarana dan prasarana di perguruan tinggi maupun dengan penyusunan kurikulum yang digunakan, dimana kurikulum tersebut harus mencerminkan apa yang diinginkan oleh dunia kerja. Universitas Multimedia Nusantara berusaha menjawab tantangan dunia kerja dengan cara pemberian Praktik Magang bagi mahasiswanya. Pemberian Praktik Magang ini ditujukan agar mahasiswa dapat mengetahui kondisi dunia kerja yang sesungguhnya dan sebagai sarana bagi mahasiswa untuk menerapkan teori pembelajaran yang telah diperolehnya di bangku perkuliahan (Rizky, 2022).

Diharapkan kedepannya akan ada pengaplikasian secara langsung ilmu yang didapat oleh mahasiswa. Program ini diadakan agar mahasiswa dapat membandingkan bagaimana teori berjalan seiringan dengan praktik, apakah masih mampu menerapkan teori yang telah didapat guna menerapkannya secara langsung pada praktik yang telah disajikan. Tak hanya itu, berpikir analitis dalam situasi yang ada pada kehidupan nyata dapat dilakukan secara baik dan mengerti untuk mengatasinya. Padahal di dunia kerja akan memiliki perbedaan yang signifikan dibandingkan dengan bangku perkuliahan. Mahasiswa dihadapkan langsung dengan permasalahan nyata agar dapat memperoleh solusi dari masalah tersebut. Ilmu ini akan menjadi acuan bagaimana mahasiswa berkembang dalam meniti karir di dunia kerja serta menjadi bekal yang tak ternilai harganya. sehingga mahasiswa tidak hanya pandai dalam gulatan materi teori namun mampu menjalankannya di dunia kerja dan memiliki kompetensi yang sepadan serta menjadi SDM yang mumpuni.

Pariwisata tidak akan pernah ada matinya, karena setiap saat individu atau kelompok akan berinisiatif untuk melegakan pikiran, dengan cara bertandang pada pariwisata. Tidak dapat dipungkiri jika pariwisata memiliki prospek yang menjanjikan bagi setiap perusahaan yang terlibat. Terdapat sarana dan prasarana di dalam kepariwisataan. Pemerintah Indonesia telah mengeluarkan Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1990 Tentang Kepariwisataan, terdiri dari sembilan bab dan empat puluh pasal yang mengandung ketentuan meliputi delapan hal, yaitu Wisata adalah kegiatan perjalanan atau sebagian dari kegiatan tersebut yang dilakukan secara sukarela dan bersifat sementara untuk menikmati objek dan daya tarik wisata, wisatawan adalah orang yang melakukan wisata, pariwisata adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan wisata termasuk perusahaan objek dan daya tarik wisata dan usaha-usaha yang terkait, kepariwisataan adalah segala yang berhubungan dengan pariwisata, usaha pariwisata adalah kegiatan yang bertujuan menyelenggarakan jasa pariwisata dan usaha lain yang berkaitan dengan usaha pada bidang tersebut, objek dan daya tarik wisata adalah segala sesuatu yang menjadi sasaran wisata, kawasan pariwisata adalah kawasan dengan luas tertentu yang dibangun untuk kebutuhan pariwisata, dan yang terakhir adalah Menteri Pariwisata adalah menteri yang bertanggung jawab di bidang kepariwisataan.

Yang termasuk dalam sarana pariwisata diantaranya biro perjalanan, perusahaan angkutan wisata, perusahaan akomodasi, hotel, restoran, dan objek wisata. Sedangkan yang termasuk dalam prasarana pariwisata diantaranya airport, sea-port, angkutan darat, terminal, stasiun, sistem telekomunikasi, pelayanan kesehatan, dan keamanan. Biro perjalanan wisata merupakan satu bagian pariwisata yang juga sangat berperan penting dalam mendukung kemajuan perkembangan pariwisata berbagai negara.

Beberapa biro yang dirintis memiliki tugas tersendiri yakni mengantarkan para wisatawan untuk menuju wisata tujuan. Biasanya wisatawan akan membeli beberapa tiket dari biro perjalan. Bisa jadi membeli tiket untuk perjalanan atau bisa juga ditambah dengan hotel yang memiliki keterikatan bisnis. Pariwisata yang disediakan biasanya menjangkau pariwisata dalam atau bahkan luar negeri dibarengi dengan pemberian fasilitas yang memadai dari biro kepada pariwisata. Peran biro sendiri menjadi salah satu penoreh kepuasan pariwisata, mengapa demikian karena biro akan menyusun dan memiliki rundown yang jelas dalam memandu wisata. Sehingga Wisatawan hanya perlu mengikuti arahan biro tanpa harus berpikir panjang untuk memikirkan wisata yang akan dikunjungi. Dari segi inilah para wisatawan akan menilai baik buruknya suatu biro perjalanan. Maka dari itu disarankan jika biro perjalanan harus memiliki kualitas yang maksimal dalam memberikan pelayanan, agar wisatawan memperoleh kepuasan maksimal dan memberikan penilaian yang terbaik untuk biro perjalanan.

Penataan manajemen yang tepat akan mempengaruhi hasil yang dicapai karena dapat dipergunakan sebagai alat untuk menopang keinginan tersebut. Manajemen juga harus didominasi dengan topangan yang kokoh antar karyawan dalam suatu perusahaan, tatanan yang jelas untuk suatu tujuan yang akan diraih dan beberapa jajaran direksi yang selalu memberi dukungan dan apresiasi untuk karyawannya. Peran dalam pembentukan manajemen sangat dibutuhkan dan relatif sangat penting dalam tatanan suatu perusahaan. Tindakan yang dilakukan oleh orang lain guna memenuhi kebutuhan individu lainnya sehingga individu tersebut merasa puas akan tindakan yang diberikan dapat diartikan sebagai suatu pelayanan yang baik dan memuaskan. Tak luput dari itu, terlepas dari pelayanan, harus diimbangi dengan mutu pelayanan. Mutu ini didasari pada penilaian seseorang terhadap kinerja orang

lain, misal jika ia dapat memenuhi kebutuhan orang lain dengan maksimal maka dapat dikatakan jika jaminan mutu yang memadai.

Pelayanan merupakan faktor yang amat penting khususnya bagi perusahaan yang bergerak dibidang jasa. Dimana hal ini fisik produk biasanya ditunjang dengan berbagai macam inisial produk. Adapun inti produk yang dimaksud biasanya merupakan jasa tertentu. Oleh karena itu pentingnya mengetahui secara teoritis tentang batasan, pengertian dan faktor-faktor yang mempengaruhi dari pada pelayanan itu sendiri. Tuntutan pelanggan untuk mendapatkan pelayanan yang lebih baik (*service excellence*) tidak dapat dihindari oleh penyelenggara pelayanan jasa.

Tuntutan para penerima layanan untuk memperoleh pelayanan yang lebih baik harus disikapi sebagai upaya untuk memberikan kepuasan kepada penerima layanan. Kepuasan penerima layanan sangat berkaitan dengan kualitas pelayanan yang diberikan, kualitas memiliki hubungan yang sangat erat dengan kepuasan pelanggan. Suatu organisasi pada dasarnya memiliki daya masing-masing untuk menciptakan kepuasan yang dirasakan oleh konsumen melebihi harga yang dibayarkan. Pada hakikatnya tujuan bisnis adalah untuk menciptakan dan mempertahankan para pelanggan. Dalam pendekatan manajemen pelayanan mutu, kualitas ditentukan oleh para pelanggan. Oleh karena itu hanya dengan memahami proses dan pelanggan maka organisasi dapat menyadari dan menghargai makna kualitas (Restu, 2017).

Manajemen pelayanan mempunyai hubungan yang kuat dengan kepuasan pengguna jasa terlebih lagi pada wisatawan yang menggunakan jasa biro perjalanan wisata. Kepuasan wisatawan adalah perbandingan antara produk yang dihasilkan dengan pelayanan yang dirasakan oleh wisatawan. Jika berada dibawah harapan, wisatawan tidak puas. Jika pelayanan memenuhi harapan, wisatawan puas. Jika pelayanan melebihi harapan, wisatawan amat puas atau senang. Biro perjalanan wisata mempunyai andil dalam pariwisata Indonesia. Salah satu biro perjalanan yang sedang banyak diminati adalah Indo Travel Store.

Salah satu bentuk pelayanan adalah dengan menerapkan administrasi yang baik bagi sebuah perusahaan. Administrasi sendiri diartikan sebagai proses yang memiliki keterlibatan dua orang individu yang memiliki kepentingan untuk diselesaikan guna

menargetkan tujuan yang ingin diraih sebelumnya demi mencapai apa yang telah dituangkan. (Siagian, 2012).

Istilah pariwisata berasal dari bahasa sansekerta, yang terdiri dari dua suku kata yaitu “pari” dan “wisata”. Pari berarti berulang-ulang atau berkali-kali, sedangkan wisata berarti perjalanan atau bepergian. Jadi pariwisata disini dimaksudkan pada pengulangan yang dilakukan terus-menerus sehingga pada tujuan yang telah ditentukan, jika mengacu pada bahasa Inggris diartikan sebagai tour. Sedangkan wisata dalam bahasa Inggris disebut dengan travel. Orang yang melakukan perjalanan disebut traveller (bahasa Inggris), sedang orang yang melakukan perjalanan untuk tujuan wisata disebut tourist. Para ahli kepariwisataan dan badan internasional belum terdapat keseragaman mengenai pengertian dalam penggunaan istilah tourist. Perbedaan tersebut disebabkan adanya perbedaan latar belakang keahlian, kepentingan, dan pandangan dari para ahli atau badan tersebut (Musaneff, 1995:8). Manajemen pelayanan pariwisata merupakan suatu proses penerapan ilmu dan seni untuk menyusun rencana, mengkoordinasikan, dan menyelesaikan aktivitas-aktivitas pelayanan demi tercapainya tujuan-tujuan pelayanan dalam bidang pariwisata.

Setiap penataan manajemen harus dibarengi dengan kelebihan-kelebihan yang dapat ditonjolkan. Ruang lingkungannya termasuk kedalam ruang yang tak terbatas misal pada pelayanan yang berkaitan barang dagang yang diperjual belikan atau jasa dibutuhkan serta administrasi yang mana penting bagi semua perusahaan sehingga menimbulkan urgensi tersendiri. Dibalik, kelebihan yang ditawarkan setiap segmen akan menimbulkan beberapa kelemahan seperti adanya kesusahan untuk menentukan apakah pelanggan puas terhadap produk yang telah diberikan atau sebaliknya, manajemen harus menyebarkan dulu beberapa kuesioner agar menjawab pertanyaan yang signifikan tersebut.

Indo Travel Store adalah B2B Tour Agency di Indonesia khususnya tour keliling kota di Korea Selatan dan tahun ini kami mulai mengembangkan destinasi selain Korea. Program telah dibuat dan bea cukai sebagai konsorsium oleh pemandu wisata dan operator yang profesional dan sangat berpengalaman dengan biaya yang lebih terjangkau. Indo Travel Store menyediakan layanan tour yang lengkap untuk

perorangan maupun grup karena kami adalah travel agent yang akan selalu memberikan pelayanan yang maksimal untuk menjaga kepuasan dan kepercayaan klien.



Gambar 1.1 Kegiatan Indo Travel Store Trip to Korea Selatan

Indo Travel Store Wholesaler berkomitmen untuk selalu memberikan layanan terbaik mulai dari perencanaan perjalanan hingga pemesanan tiket untuk memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi klien untuk menikmati pengalaman baru terbaik di Korea dan destinasi lainnya seperti makanan, budaya hingga destinasi yang diimpikan semua orang.

Perusahaan yang tertera memang memiliki spesifikasi produk yang berkaitan dengan jasa yang berbau dibidang industri pelayanan pariwisata dengan harga yang amat terjangkau namun tetap menjunjung kualitas jempol empat. Produk yang ditonjolkan biasanya adalah tiket untuk suatu penerbangan udara, tiket untuk check in hotel tertentu serta berbagai tour yang disediakan juga beragam. Kompetitor yang menjalani bisnis ini cukup banyak dan sangat dominan. Apalagi ketika sudah dihadapkan dengan harga yang sangat murah ditambah dengan fasilitas pendukung fantastis, banyak sekali konsumen yang mudah tertarik. Dengan maraknya

kompetitor ini akan semakin mempersempit beberapa lapangan kesempatan dalam mendominasi pasar. Maka perusahaan harus pintar dalam mengelola konsumennya. salah satunya dengan cara fasilitas yang memuaskan dan meninggalkan kesan baik pada diri konsumen.

Program studi Manajemen memiliki keterkaitan yang erat dengan pekerjaan magang di Indo Travel Store. Dalam program studi Manajemen, mahasiswa akan mempelajari berbagai aspek manajemen, termasuk manajemen operasional, manajemen sumber daya manusia, manajemen pemasaran, dan manajemen keuangan. Semua aspek ini sangat relevan dengan industri pariwisata dan perjalanan seperti yang diwakili oleh Indo Travel Store. Dalam pekerjaan magang di Indo Travel Store, mahasiswa dapat menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang telah mereka pelajari dalam program studi Manajemen. Berikut adalah beberapa contoh keterkaitan antara program studi Manajemen dan pekerjaan magang di Indo Travel Store:

1. **Manajemen Operasional:** Mahasiswa dapat belajar tentang manajemen operasional yang efisien dan efektif dalam konteks industri pariwisata. Mereka dapat memahami bagaimana mengelola proses operasional, mengatur jadwal perjalanan, mengkoordinasikan pemesanan hotel, dan mengurus logistik perjalanan wisata.
2. **Manajemen Sumber Daya Manusia:** Dalam industri pariwisata, karyawan merupakan aset berharga. Mahasiswa dapat belajar tentang rekrutmen, seleksi, pelatihan, dan pengembangan karyawan yang relevan dengan pekerjaan di Indo Travel Store. Mereka juga dapat memahami pentingnya motivasi karyawan dan manajemen hubungan kerja yang baik.
3. **Manajemen Pemasaran:** Mahasiswa dapat menerapkan pengetahuan pemasaran dalam mempromosikan paket perjalanan, menarik calon pelanggan, dan mengembangkan strategi pemasaran yang efektif. Mereka dapat belajar tentang analisis pasar, segmentasi pelanggan, pemasaran digital, dan manajemen merek yang berhubungan dengan bisnis pariwisata.
4. **Manajemen Keuangan:** Dalam pekerjaan magang di Indo Travel Store, mahasiswa dapat mempelajari manajemen keuangan dalam konteks industri pariwisata. Mereka dapat belajar tentang pengelolaan anggaran, perencanaan

keuangan, analisis kelayakan investasi, dan pengendalian biaya operasional.

Melalui pekerjaan magang di Indo Travel Store, mahasiswa program studi Manajemen dapat mengaplikasikan pengetahuan dan keterampilan yang mereka pelajari dalam lingkungan nyata. Mereka dapat memahami bagaimana konsep dan teori dalam manajemen diterapkan dalam praktik bisnis pariwisata. Selain itu, magang juga memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mengembangkan keterampilan interpersonal, pemecahan masalah, dan kerjasama tim yang sangat berharga dalam dunia kerja.

Pada kesempatan ini penulis mengambil magang di bagian *sales* dan visa selama lima bulan. Setiap pekerjaan atau hasil dari kegiatan praktik kerja magang akan penulis sampaikan dalam laporan magang yang berjudul “Proses Manajemen Pelayanan Bagian *Sales* di Indotravelstore”.

1.2 Maksud, Tujuan dan Manfaat Pelaksanaan Kerja Magang

1.2.1 Maksud Pelaksanaan Kerja Magang

Dalam melaksanakan praktik kerja magang yang dilakukan oleh penulis selama 5 bulan. Penulis mempunyai maksud dalam melaksanakan praktik kerja magang yang merupakan salah satu kewajiban akademis dengan mata kuliah Merdeka Belajar Kampus Merdeka Internship Track 1. Pada mata kuliah Internship Track 1 ini memiliki bobot sebesar 20 sks dan juga sebagai salah satu persyaratan kelulusan (S1) di Universitas Multimedia Nusantara yang harus dipenuhi oleh penulis. Pada pelaksanaan Internship Track 1 ini mahasiswa harus melaksanakan praktik kerja magang di sebuah perusahaan dengan minimal waktu pelaksanaan selama 100 hari kerja atau minimal selama 800 jam kerja.

Pelaksanaan praktik kerja magang ini diharapkan dapat memberikan dampak positif kepada mahasiswa. Dampak positif tersebut berupa pengalaman yang didapat oleh mahasiswa dalam melakukan praktik kerja magang serta mahasiswa dapat mengetahui situasi dan cara kerja di dunia pekerjaan nantinya, sehingga para mahasiswa tidak kaget ketika nanti lulus kuliah dan memasuki dunia lingkungan kerja yang sebenarnya. Pelaksanaan praktik kerja magang ini juga sebagai sarana

bagi penulis untuk dapat menerapkan serta mengimplementasikan pembelajaran materi-materi yang sudah didapat oleh penulis selama masa kuliah untuk dapat diterapkan dalam dunia pekerjaan. Dalam pelaksanaan praktik kerja magang yang dilakukan oleh penulis sebagai *Sales* di Indotravelstore sebagai perusahaan yang bergerak di bidang pewarna sintesis ini, penulis berharap dapat bekerja dengan baik, memberikan kontribusi yang baik serta memberikan dampak positif kepada perusahaan.

1.2.2 Tujuan Pelaksanaan Kerja Magang

Secara umum tujuan diadakannya magang kerja untuk penulis, yaitu agar penulis dapat mengenal dan berproses di dunia kerja yang sesungguhnya, sehingga penulis mampu mempraktekkan ilmu serta pengalaman yang sudah dipelajari pada saat magang kerja, di saat sudah memasuki dunia kerja yang sesungguhnya. Secara khusus tujuan dari kegiatan magang ini adalah sebagai berikut:

1. Menerapkan ilmu dan teori yang sudah dipelajari penulis selama berkuliah ke dalam dunia kerja yang sesungguhnya.
2. Mengetahui budaya baru di dunia kerja yang berbeda dengan budaya kuliah.
3. Membantu penulis menentukan dengan tepat jenis karir yang ingin penulis jenjangi.
4. Sebagai salah satu pemenuhan syarat kelulusan Program studi Strata-1 Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.

1.2.3 Manfaat Pelaksanaan Kerja Magang

Berikut adalah beberapa manfaat yang didapat penulis selama mengikuti magang kerja, yaitu:

1. Memberikan pengalaman penulis tentang bekerja dan melihat secara langsung situasi dan kondisi yang ada pada dunia kerja sesungguhnya.
2. Membangun rasa disiplin dan tanggung jawab dalam bekerja.
3. Membantu memperluas jaringan kerja penulis.
4. Mempersiapkan diri penulis menjadi calon tenaga kerja yang berkualitas dan profesional di bidang manajemen.

5. Melatih penulis dalam mengaplikasikan ilmu manajemen yang telah dipelajari selama perkuliahan ke dalam ruang kerja nyata.
6. Memberikan kesempatan di pengalaman bagi penulis dalam menghadapi masalah-masalah yang timbul di dunia nyata.
7. Membangun mental dan rasa percaya diri penulis untuk terjun langsung ke dunia kerja nyata.

Bagi Universitas Multimedia Nusantara mendapatkan beberapa manfaat sebagai berikut:

1. Menjadi sarana komunikasi antara fakultas dengan perusahaan.
2. Memberikan kontribusi ilmu pengetahuan dari kurikulum yang telah diterapkan.
3. Sebagai referensi bagi mahasiswa lain

Dan terakhir manfaat yang didapatkan perusahaan selama mengikuti magang kerja, yaitu:

1. Memberikan masukan yang dapat dipertimbangkan perusahaan guna meningkatkan kualitas perusahaan.
2. Membantu karyawan perusahaan dalam menyelesaikan pekerjaan.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Waktu pelaksanaan praktik kerja magang yang dilakukan oleh penulis dilaksanakan sesuai dengan prosedur atau syarat dari kelulusan *Internship Track 1*, yang memiliki syarat melakukan praktik kerja magang selama 100 hari kerja atau 800 jam kerja. Penulis memulai praktik kerja magang yang dimulai pada oktober hingga pada januari. Berikut data pelaksanaan praktik kerja magang yang dilakukan oleh penulis:

- Nama Perusahaan: Indotravelstore
- Bidang Usaha: Tour Agency

- Hari Kerja: Senin – Jumat
- Waktu Kerja: 8 jam / hari
- Periode Magang: 800 jam
- Posisi Magang: *Sales* dan *visa*
- Alamat Perusahaan: Jl. Boulevard Raya Gading Serpong No. 16 Curug Sangereng, Kec. Klp. Dua, Kabupaten Tangerang, Banten, 15334

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Berikut merupakan prosedur-prosedur yang dilewati oleh penulis untuk mendapatkan perusahaan untuk praktek kerja magang yang dilakukan penulis dimulai dari tahap pendaftaran, tahap pemilihan, tahap pelaksanaan, dan juga pada tahap penyusunan laporan magang ini.

1. Tahap Pendaftaran

- Pada Penulis mempersiapkan berkas-berkas yang dibutuhkan Seperti; CV, Portofolio, Transkrip Nilai, Surat Rekomendasi untuk kebutuhan dalam melakukan pendaftaran di perusahaan.
- Pada, penulis mencari informasi dan melakukan pendaftaran melalui Kampus Merdeka, LinkedIn, dan platform lainnya.
- Pada, penulis mendapatkan informasi bahwa Indotravelstore membuka lowongan untuk mahasiswa magang.
- Pada, penulis melakukan pendaftaran serta mengirimkan berkas-berkas yang diperlukan (CV, Portofolio, Transkrip Nilai) kepada Indotravelstore.

2. Tahap Pemilihan

- Pada, penulis mendapatkan kabar untuk melakukan wawancara pada tanggal.
- Pada, penulis melakukan wawancara secara daring
- Pada, penulis mendapatkan kabar bahwa diterima sebagai karyawan magang di Indotravelstore dan magang akan dimulai pada

3. Tahap pelaksanaan

- Menyerahkan surat keterangan diterima magang di Indotravelstore kepada Universitas Multimedia Nusantara
- Mendapatkan aturan, budaya perusahaan, tugas-tugas yang akan dikerjakan pada masa magang, serta pengetahuan mengenai produk.
- Mendapatkan dosen pembimbing yang telah ditunjuk untuk memberikan pembekalan dalam melakukan penyusunan laporan magang.

4. Tahap Penyusunan Laporan Magang

- Penulis melakukan bimbingan mengenai magang dengan dosen pembimbing
- Penulis mulai melakukan penyusunan laporan magang
- Pengesahan laporan magang oleh dosen pembimbing
- Menyerahkan laporan magang kepada Indotravelstore, dan mendapatkan penilaian pelaksanaan magang dari pembimbing lapangan.
- Penulis melaksanakan sidang magang

1.4 Sistematika Penulisan

Dalam penulisan laporan magang ini, pemilihan serta penempatan sistematika penulisan laporan magang harus tepat dimana penulis laporan magang diharuskan untuk memperjelas materi-materi yang ditulis dan dijelaskan pada laporan magang yang ditulis oleh penulis laporan magang melalui sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini, yang merupakan bab pendahuluan, penulis laporan magang akan memberikan uraian dan penjelasan mengenai latar belakang yang mendukung laporan magang yang telah dibuat dan mendukung dasar pemikiran penulis laporan magang ini yang meliputi latar belakang tujuan, waktu, dan prosedur pelaksanaan magang.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini, yang merupakan bab gambaran umum perusahaan, penulis laporan magang akan memberikan pembahasan mengenai perusahaan tempat kegiatan magang dijalankan yaitu Indo Travel Store dimana penulis laporan magang akan memberikan sejarah singkat dari perusahaan Indo Travel Store berupa profil perusahaan struktur organisasi perusahaan, dan latar belakang teori terkait dengan laporan magang.

BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG

Pada bab ini, yang merupakan bab pelaksanaan kerja magang, penulis laporan magang akan memberikan uraian dan penjelasan mengenai kegiatan magang yang telah dilakukan oleh penulis laporan magang dimana penulis akan menjelaskan tentang pelaksanaan praktik kerja magang, kedudukan penulis laporan magang, tugas yang dilakukan oleh penulis laporan magang, kendala yang ditemui penulis laporan magang selama menjalankan kegiatan atau praktik magang berlangsung dan juga solusi untuk menjelaskan kendala yang dihadapi oleh penulis laporan magang atau kendala yang dihadapi oleh perusahaan selama proses kegiatan atau praktik magang berjalan atau berlangsung.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini, yang merupakan bab kesimpulan dan saran, penulis laporan magang akan memberikan pembahasan mengenai kesimpulan yang bisa didapatkan atau dipetik dari kegiatan magang yang telah dilakukan oleh penulis. Selain itu, pada bab ini, penulis laporan magang juga memberikan saran untuk proses kegiatan atau praktik magang yang akan dijalankan kedepannya dimana saran diberikan untuk universitas penulis laporan magang, perusahaan tempat penulis laporan kegiatan menjalankan kegiatan atau praktik magang, dan mahasiswa yang kedepannya akan menjalankan kegiatan atau praktik magang.