

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam era digitalisasi yang berkembang pesat, perusahaan dituntut memiliki infrastruktur teknologi yang andal dan aman. Tantangan utama yang dihadapi berbagai sektor bisnis adalah bagaimana mengelola data, menjaga konektivitas, dan mengintegrasikan layanan digital dalam skala besar (Pangandaheng et al., 2022). Ketergantungan pada sistem manual atau infrastruktur yang terbatas dapat menimbulkan risiko seperti *downtime*, kehilangan data, dan hambatan akses, yang berdampak pada efisiensi operasional. Untuk mengatasi hal ini, banyak perusahaan mulai beralih ke layanan *data center* sebagai solusi utama dalam mendukung transformasi digital (Siregar, 2023).

Data center adalah fasilitas terpusat untuk menyimpan, mengelola, dan mendistribusikan data serta aplikasi digital. Layanan ini membantu meningkatkan keandalan sistem IT melalui keamanan tinggi, infrastruktur listrik dan pendingin yang stabil, serta jaringan yang optimal (Al-Mamun et al., 2022). Salah satu penyedia *data center* terkemuka di Indonesia adalah PT MettaDC Indonesia (MettaDC), perusahaan *carrier-neutral* dengan standar internasional yang menawarkan solusi infrastruktur digital modern dan efisien (Xie, 2023).

Keistimewaan MettaDC terletak pada fleksibilitas layanan, pilihan konektivitas yang bebas, serta fasilitas berteknologi tinggi seperti MettaDC ID01 di Jababeka dan ID02 di Jakarta. MettaDC juga menerapkan konsep *green data center* yang ramah lingkungan, serta mengedepankan efisiensi energi dan keberlanjutan. Dengan tim profesional dan sertifikasi global, MettaDC menjadi mitra strategis bagi berbagai sektor industri (MettaDC, 2025) (MettaDC, 2025.).

Sebagai mahasiswa Manajemen dari Fakultas Bisnis, pengalaman magang di MettaDC menjadi kesempatan berharga untuk memahami langsung praktik manajemen di sektor teknologi. penulis belajar mengenai pengelolaan proyek, strategi pemasaran B2B, dan manajemen hubungan pelanggan, serta pentingnya kolaborasi lintas divisi dalam mendukung pertumbuhan bisnis berbasis layanan digital.

1.2.Maksud dan Tujuan Kerja Magang

1.2.1 Maksud Kerja Magang

1. Mengimplementasikan pengetahuan dan keterampilan yang telah diperoleh selama lima semester di Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis, dalam konteks pekerjaan di bidang sales dan layanan teknologi informasi.
2. Menerapkan konsep manajemen pemasaran dan komunikasi bisnis dalam lingkungan kerja profesional, khususnya dalam mendukung aktivitas penjualan layanan internet service provider (ISP) di PT Metta DC Indonesia.
3. Mengaplikasikan ide dan inovasi dalam menyelesaikan tugas-tugas seperti pencarian prospek, penyusunan penawaran, dan komunikasi dengan calon klien selama menjalankan peran sebagai ISP Sales Executive Intern.
4. Mendalami proses kerja dan strategi penjualan di industri data center dan teknologi digital, sebagai bekal untuk memahami bagaimana produk dan layanan teknologi dijual kepada pasar korporat (B2B).

1.2.2 Tujuan Kerja Magang

1. Memperoleh pengalaman kerja langsung di dunia industri, khususnya pada perusahaan yang bergerak di bidang layanan infrastruktur digital dan data center. Pengalaman ini memberikan

- pemahaman nyata mengenai bagaimana teori manajemen diterapkan dalam praktik kerja sehari-hari.
2. Melatih keterampilan interpersonal (soft skills) seperti komunikasi profesional, kerja sama tim lintas divisi, serta manajemen waktu dalam menyelesaikan tanggung jawab yang diberikan.
 3. Meningkatkan kemampuan teknis (hard skills) yang berkaitan dengan analisis data, penyusunan laporan operasional, hingga pengelolaan dokumen dan koordinasi dengan klien dan tim internal perusahaan.
 4. Menambah wawasan baru di bidang bisnis digital dan teknologi, khususnya mengenai bagaimana perusahaan seperti MettaDC menjalankan strategi bisnis dan layanan untuk klien melalui pendekatan teknologi yang terintegrasi dan customer-oriented.
 5. Memenuhi salah satu syarat akademik untuk meraih gelar Sarjana Manajemen di Fakultas Bisnis, sekaligus menjadi media refleksi atas pembelajaran yang telah diperoleh selama masa studi.

1.3.Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

1. Kegiatan magang di PT Metta DC Tbk dilaksanakan untuk memenuhi ketentuan jam kerja sebanyak 640 jam sesuai persyaratan dari Universitas Multimedia Nusantara.
2. Lokasi pelaksanaan magang berada di PT Metta DC Tbk, SCBD Treasury Tower, Lantai 5, District 8, Jl. Jenderal Sudirman No. 52-53, Senayan, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan, DKI Jakarta 12190.
3. Sistem magang dilaksanakan secara penuh Work From Office (WFO), dengan pelaporan aktivitas harian dilakukan melalui platform internal yang disediakan perusahaan.
4. Program magang berlangsung selama enam bulan, dari 10 Februari 2025 hingga 17 Juli 2025, dengan jam kerja Senin sampai Jumat pukul 08.30–17.30 WIB.

1.3.2 Prosedur Kerja Magang

Dalam rangka memenuhi salah satu syarat akademik dari Universitas Multimedia Nusantara, program magang dilaksanakan dengan mengikuti serangkaian tahapan atau prosedur yang telah ditetapkan selama pelaksanaannya di PT Metta DC Tbk:

a. Tahap Pengajuan

Dalam pelaksanaan magang, terdapat beberapa tahapan awal yang perlu dilalui, yaitu:

1. Sebelum mengirimkan Curriculum Vitae (CV), terlebih dahulu dilakukan pemahaman mengenai job title dan job description dari lowongan magang yang tersedia di PT Metta DC Tbk.
2. Setelah dirasa sesuai, lamaran dikirimkan melalui email kepada pihak Human Resources PT Metta DC Tbk, dengan melampirkan dokumen yang diperlukan seperti CV.
3. Pada 10 Januari 2025, pihak perusahaan memberikan konfirmasi dan menjadwalkan sesi wawancara singkat yang dilaksanakan secara daring melalui Zoom pada 14 Januari 2025.
4. Pada tanggal 20 Januari 2025, dilakukan interview bersama users dari divisi ISP Sales. Tujuannya adalah untuk memperkenalkan gambaran terkait pekerjaan yang akan dipegang selama menjalankan praktik program magang di PT Metta DC Tbk.
5. Pada 24 Januari 2025, pihak Human Resources PT Metta DC Tbk menginformasikan bahwa proses seleksi telah dinyatakan lolos, dan penempatan magang ditetapkan sebagai ISP Sales Executive Intern untuk periode enam bulan.
6. Pada hari selasa tanggal 4 Maret pukul 11:55 siang, dilakukan pengisian dua form magang (form pendataan magang dan form bantuan pengecekan magang) dan Merdeka UMN untuk finalisasi data pribadi beserta data perusahaan sebagai ISP Sales Executive Intern.

7. Selama masa magang, pengisian *daily task* pada platform Merdeka UMN menjadi kewajiban sebagai bukti kehadiran dan pelaksanaan program magang. Laporan tersebut akan diverifikasi oleh supervisor perusahaan, dan harus memuat rincian tugas harian serta jam kerja yang dijalankan setiap harinya.

b. Tahap Terakhir

Dalam rangka memenuhi penyusunan laporan magang dan sebagai salah satu syarat untuk mengikuti sidang laporan magang pada bulan Juli, terdapat beberapa tahapan akhir yang perlu dilakukan, antara lain:

1. Penyerahan Form Kerja Magang kepada Supervisor Setelah mendapatkan persetujuan untuk melaksanakan praktik kerja magang dari kampus Universitas Multimedia Nusantara, selanjutnya diserahkannya beberapa form kerja magang kepada supervisor untuk di lakukan cap perusahaan dan ditandatangani. Proses ini bertujuan untuk memastikan bahwa kegiatan praktik program magang telah disetujui oleh pihak kampus Universitas Multimedia Nusantara dan pihak perusahaan PT Metta DC Tbk untuk dilakukan penilaian.
2. Melampirkan Form Kerja Magang dalam Laporan. Setelah melakukan pengisian form terkait program magang, penulis wajib menyertakan Form Kerja Magang dalam laporan sebagai bukti kehadiran dan kinerja selama magang di PT Metta DC Tbk. Form ini juga berfungsi sebagai bahan evaluasi pelaksanaan magang dan dokumentasi yang merepresentasikan kontribusi serta capaian selama menjalankan peran di perusahaan.
3. Menyusun Laporan Magang. Dalam proses penyusunan laporan magang, penulis bertanggung jawab sepenuhnya untuk mendeskripsikan seluruh aktivitas, tugas, maupun proyek yang dikerjakan selama magang berlangsung. Laporan disusun sesuai

format dan struktur yang ditetapkan oleh Universitas Multimedia Nusantara. Selain itu, laporan juga mencakup evaluasi serta refleksi atas pengalaman dan pembelajaran yang diperoleh selama menjalani peran sebagai ISP Sales Executive Intern di PT Metta DC Tbk.

Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan Magang Perusahaan

Deskripsi pekerjaan	Februari				Maret				April				May			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
• Mengenal lingkungan kerja • Mengenal perusahaan																
• Melakukan presentasi • Mempelajari produk dan jasa serta sub produk lebih dalam • Memulai adaptasi baru																
• Membantu tim marketing melakukan leads • Mempelajari indikator untuk menentukan leads																
• Membantu tim marketing melakukan leads • Membantu tim marketing dalam menyusun MAL																

