

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu bentuk pembelajaran yang memberikan pengalaman langsung di luar ruang kelas adalah melalui pelaksanaan program-program berbasis praktik, seperti pertukaran pelajar, proyek kemanusiaan, asistensi mengajar di satuan pendidikan, kegiatan penelitian, kewirausahaan, proyek independen, kegiatan pengabdian kepada masyarakat, serta praktik kerja atau magang. Program ini telah diatur dalam kebijakan Merdeka Belajar–Kampus Merdeka (MBKM) oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (Dirjen Dikti Kemendikbud, 2020), yang menekankan pentingnya keterlibatan mahasiswa dalam dunia kerja secara langsung untuk membekali mereka menghadapi tantangan kompleks di era industri modern. Kegiatan magang secara khusus menjadi salah satu bentuk implementasi dari program tersebut yang tidak hanya melibatkan mahasiswa dalam pelaksanaan tugas teknis, tetapi juga mendorong pengembangan soft skills melalui pembiasaan pada lingkungan kerja profesional.

Menurut Suharyanti et al. (2021), magang merupakan strategi yang efektif untuk memperkenalkan mahasiswa pada tantangan dan realitas dunia industri, sehingga mereka dapat menumbuhkan kesiapan kerja secara bertahap. Senada dengan itu, Sumardiono (2022) menambahkan bahwa pembelajaran yang terjadi melalui keterlibatan langsung dalam aktivitas nyata perusahaan memungkinkan mahasiswa untuk mengembangkan pemahaman yang kontekstual dan aplikatif terhadap teori yang selama ini dipelajari di kampus. Tidak hanya itu, Danim (2020) menyatakan bahwa magang tidak cukup hanya dengan menjalankan tugas yang diberikan, melainkan harus disertai dengan proses pembelajaran aktif, evaluasi, dan umpan balik dari pihak pembimbing di perusahaan agar mahasiswa dapat terus meningkatkan kompetensinya secara berkelanjutan (Effrisanti, 2023).

Berdasarkan pemikiran tersebut, penulis memutuskan untuk melaksanakan kegiatan magang di PT Yudian Kawan Mineral, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang pengolahan dan penjualan kaolin sebagai mineral non-logam. Perusahaan ini memiliki fokus pada pasar business-to-business (B2B), melayani kebutuhan pelanggan dari sektor industri dalam negeri seperti keramik, karet, dan cat, serta pelanggan luar negeri. Keputusan pemilihan perusahaan ini dilatarbelakangi oleh keinginan penulis untuk memperoleh pemahaman langsung mengenai strategi pemasaran industri bahan baku tambang, termasuk di dalamnya proses penawaran produk, komunikasi dengan pelanggan, pengelolaan dokumen transaksi, hingga distribusi logistik. Selain itu, penulis memiliki ketertarikan untuk mempelajari bagaimana proses ekspor dijalankan secara praktis, terutama dalam hal penanganan pesanan, koordinasi dengan pihak logistik, dan pengelolaan hubungan jangka panjang dengan klien luar negeri.

Dengan mengikuti program magang di PT Yudian Kawan Mineral, penulis berharap dapat memperoleh pengalaman langsung dalam praktik pemasaran dan penjualan di industri pertambangan, serta mengembangkan pemahaman tentang bagaimana kerja sama antar-divisi dilakukan untuk mencapai efisiensi operasional. Pengalaman ini juga diharapkan dapat menjadi bekal dalam membentuk pola pikir strategis, keterampilan komunikasi bisnis, kemampuan menyusun dokumen profesional, serta adaptasi terhadap dinamika pekerjaan nyata di lingkungan perusahaan. Secara keseluruhan, magang ini diharapkan dapat membantu penulis dalam mengembangkan kompetensi akademik dan profesional yang relevan dengan bidang marketing dan sales, sekaligus menjadi langkah awal dalam membangun kesiapan karier di masa depan.

1.2 Tujuan Magang

Pelaksanaan magang di PT Yudian Kawan Mineral, khususnya di divisi Sales & Marketing, bertujuan untuk memberikan pengalaman praktis yang relevan dengan bidang studi penulis serta memperkuat kesiapan menghadapi dunia kerja. Kegiatan ini juga dirancang untuk memperluas wawasan tentang praktik

pemasaran dan penjualan dalam industri tambang non-logam seperti kaolin. Adapun tujuan dari magang ini adalah sebagai berikut:

1. Memenuhi kewajiban akademik sebagai bagian dari syarat kelulusan serta mendapatkan pemahaman langsung mengenai dinamika kerja di perusahaan.
2. Mempelajari proses kerja tim pemasaran dan penjualan dalam menjalankan kegiatan operasional harian, terutama yang berkaitan dengan produk kaolin.
3. Mengasah keterampilan teknis, seperti pengolahan data penjualan, penyusunan laporan, serta korespondensi dengan mitra bisnis atau calon pembeli.
4. Mengembangkan kemampuan interpersonal, termasuk beradaptasi dalam lingkungan kerja profesional, menjalin komunikasi yang baik, dan bekerja sama secara efektif dengan tim.
5. Menambah wawasan serta membangun koneksi yang berguna bagi pengembangan karier di bidang pemasaran dan penjualan di masa mendatang.

Melalui pencapaian tujuan-tujuan tersebut, penulis berharap magang ini tidak hanya menjadi langkah untuk memenuhi kewajiban akademik, tetapi juga menjadi pengalaman berharga yang mendukung kesiapan dalam menghadapi dunia kerja secara nyata.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Magang

Penulis mendapatkan kesempatan untuk melaksanakan kegiatan magang di PT Yudian Kawan Mineral yang beralamat di Komplek Perkantoran Kota Grogol Permai, Jl. Prof. Dr. Latumeten No.19 Blok B-36, RT.1/RW.7, Jelambar Baru, Grogol Petamburan, Jakarta Barat, DKI Jakarta 11460, Indonesia.

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Magang

Pelaksanaan magang di PT Yudian Kawan Mineral berlangsung selama empat bulan, dimulai pada tanggal 18 Februari 2025 dan berakhir pada 18 Juni 2025. Selama periode tersebut, penulis menjalani kegiatan magang sesuai dengan jam kerja perusahaan, yakni pukul 08.00 hingga 17.00 WIB. Aktivitas magang dilakukan selama lima hari kerja setiap minggu, yaitu dari hari Senin hingga Jumat.

Berdasarkan kebijakan yang berlaku, sistem kerja yang diterapkan adalah *Work From Office* (WFO), sehingga seluruh tugas dan kegiatan magang dilaksanakan secara langsung di kantor PT Yudian Kawan Mineral. Melalui sistem kerja ini, penulis memperoleh kesempatan untuk berinteraksi secara langsung dengan tim Sales & Marketing, memahami lingkungan kerja di industri pertambangan, serta ikut berkontribusi dalam berbagai kegiatan operasional yang mendukung proses penjualan dan pelayanan kepada klien.

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Magang

Proses magang dimulai dengan mencari dan mengajukan lamaran ke perusahaan melalui email. Setelah pengajuan dikirimkan, penulis mengikuti tahapan seleksi yang terdiri dari dua sesi wawancara. Setelah melalui proses tersebut, penulis dinyatakan lolos dan diterima untuk menjalani program magang di perusahaan tersebut.

1.3.2.1 Pengajuan Lamaran Melalui Rekomendasi Keluarga

Penulis memperoleh informasi mengenai kesempatan magang di PT Yudian Kawan Mineral melalui rekomendasi dari anggota keluarga yang memiliki koneksi profesional dengan perusahaan tersebut. Setelah mengetahui adanya kebutuhan di bagian Sales & Marketing, penulis segera mengirimkan lamaran lengkap berupa CV dan dokumen pendukung ke alamat email perusahaan pada 29 Januari 2025.

1.3.2.2 Tahapan Wawancara

Penulis dihubungi untuk mengikuti proses seleksi. Wawancara pertama dilaksanakan melalui panggilan telepon pada 3 Februari 2025, yang kemudian dilanjutkan dengan wawancara langsung di kantor perusahaan pada 7 Februari 2025. Dalam sesi ini, pihak perusahaan melakukan penilaian terhadap motivasi, kemampuan, serta kesiapan penulis dalam menjalani program magang. Penulis dinyatakan diterima secara resmi pada 12 Februari 2025.

1.3.2.3 Konfirmasi dan Awal Magang

Penulis mulai melaksanakan program magang di PT Yudian Kawan Mineral pada tanggal 18 Februari 2025, dengan masa pelaksanaan hingga 18 Juni 2025. Rangkaian proses seleksi tersebut memberikan pengalaman awal yang berharga dalam menghadapi prosedur rekrutmen di dunia kerja serta mempersiapkan penulis untuk terlibat langsung dalam lingkungan profesional.

