

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Program magang atau kerja praktik adalah bentuk pembelajaran kegiatan langsung di dunia nyata yang penting untuk membekali mahasiswa dengan pengalaman profesional, sebagaimana didefinisikan oleh Suharyanti et al. (2014) bahwa magang merupakan kegiatan lapangan untuk memperluas keterampilan calon pekerja sebelum diterima di dunia kerja. Selain itu, penelitian menunjukkan bahwa program magang meningkatkan kompetensi mahasiswa melalui evaluasi berkala dan umpan balik yang mendukung perkembangan soft skills dan hardskills secara simultan. Dengan demikian, magang menjadi salah satu wahana strategi pengembangan kompetensi sesuai standar profesional yang sangat dibutuhkan oleh industri saat ini.

Sejalan dengan hal tersebut, PT IAS Support Indonesia dipilih sebagai tempat magang karena perusahaan ini menyediakan layanan terpadu di sektor penerbangan—meliputi ground handling, cargo terminal operator, logistics, hospitality, ICT solution, dan facility management—yang menuntut penerapan strategi pemasaran dan operasional yang komprehensif. Keunggulan IAS dalam strategi pemasaran juga diakui secara nasional, terbukti meraih dua penghargaan pada Anugerah BUMN Entrepreneurial Marketing Awards 2025 sebagai “Most Promising Company in Strategic Marketing” dan “CMO of The Year”, sehingga menyediakan lingkungan magang yang kaya akan praktik dan inovasi marketing.

Melalui magang ini, penulis berharap dapat memahami secara langsung bagaimana strategi pemasaran jasa berbasis B2B dan B2C diterapkan dalam konteks operasi bandara, termasuk penyusunan proposal pelayanan, relasi dengan maskapai dan klien logistik, serta implementasi teknologi dalam meningkatkan efisiensi. Pengetahuan ini selaras dengan penelitian bahwa magang profesional

membantu mahasiswa memperoleh kemampuan komunikasi efektif, kolaborasi tim, dan kemampuan adaptasi dalam organisasi. Hal tersebut membuat IAS menjadi tempat yang sangat tepat untuk mengembangkan kompetensi penulis sesuai kebutuhan dunia kerja.

Dengan pengalaman magang di PT IAS Support Indonesia, penulis yakin akan mendapatkan bekal praktis dalam bidang manajemen marketing dan operasional layanan penerbangan di lingkungan BUMN. Selain itu, magang di perusahaan yang telah diakui secara nasional tersebut juga diharapkan dapat meningkatkan kualitas diri penulis melalui pembelajaran standar industri, inovasi pemasaran digital, dan pengembangan profesional yang dijalankan secara nyata di lapangan.

1.2 Tujuan Magang

Pelaksanaan magang di PT IAS Support Indonesia, khususnya dalam divisi Task Force Hotel Konstruksi & Retail Business pada posisi Marketing Event, bertujuan untuk memberikan pengalaman praktis kepada penulis dalam memahami strategi pemasaran berbasis kegiatan event di sektor retail dan hospitality, terutama yang beroperasi di lingkungan bandara. Kegiatan ini menjadi sarana penting bagi penulis untuk menerapkan pengetahuan akademik ke dalam situasi kerja nyata serta mengembangkan keterampilan yang relevan dengan dunia profesional. Adapun tujuan dari kegiatan magang ini adalah sebagai berikut:

1. Memenuhi kewajiban akademik sebagai bagian dari proses pembelajaran dan syarat kelulusan pada program studi Manajemen Marketing.
2. Mempelajari proses kerja tim Marketing Event dalam merancang dan mengeksekusi kegiatan promosi tenant, termasuk koordinasi dengan tim internal, pihak ketiga, dan stakeholder eksternal lainnya.

3. Mengembangkan kemampuan teknis seperti pembuatan rundown event, penyusunan daftar kebutuhan acara, dokumentasi kegiatan, serta pelaporan hasil pelaksanaan event kepada tim pengelola proyek.
4. Meningkatkan keterampilan interpersonal dan profesional, termasuk kemampuan komunikasi lintas divisi, pemecahan masalah lapangan, serta kolaborasi dalam tim yang dinamis dan berbasis tenggat waktu.
5. Memberikan wawasan kepada penulis mengenai strategi pemasaran experiential yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan engagement pengunjung serta menambah nilai pada tenant-tenant retail yang tergabung di lingkungan bisnis bandara.

Melalui pencapaian tujuan-tujuan tersebut, penulis berharap bahwa kegiatan magang ini dapat menjadi pengalaman nyata yang memperkuat kesiapan dalam menghadapi dunia kerja, sekaligus membekali penulis dengan kompetensi yang lebih matang di bidang marketing, khususnya dalam pengelolaan event retail.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Magang

Program magang yang dijalani oleh penulis berlangsung di PT IAS Support Indonesia, tepatnya di Terminal 3 Parkir Domestik, Gedung Perkantoran, Bandara International Soekarno-Hatta No.4, Pajang, Kota Tangerang, Banten 19120.

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Magang

Pelaksanaan magang di PT IAS Support Indonesia berlangsung selama empat bulan, dimulai pada tanggal 3 Maret 2025 dan berakhir pada 3 Juli 2025. Selama periode tersebut, penulis mengikuti kegiatan magang sesuai dengan jam kerja perusahaan, yaitu dimulai pukul 08.00 WIB hingga 17.00 WIB. Aktivitas magang dilaksanakan selama lima hari kerja setiap minggu, yakni dari hari Senin hingga Jumat, tidak termasuk hari libur nasional atau kebijakan cuti bersama yang berlaku.

Berdasarkan ketentuan dari perusahaan, sistem kerja yang diterapkan adalah Work From Office (WFO), sehingga seluruh kegiatan magang dilakukan secara langsung di kantor PT IAS Support Indonesia yang berlokasi di Terminal 3 Parkir Domestik, Gedung Perkantoran, Bandara International Soekarno-Hatta No.4, Pajang, Kota Tangerang, Banten 19120. Melalui sistem kerja ini, penulis memperoleh kesempatan untuk berinteraksi langsung dengan tim Task Force Hotel Konstruksi & Retail Business, terutama dalam pelaksanaan kegiatan marketing event yang berlangsung di area tenant retail bandara. Penulis juga dapat memahami dinamika kerja di lingkungan operasional bandara serta berkontribusi dalam kegiatan promosi dan koordinasi yang mendukung pengembangan tenant bisnis di lingkungan PT Angkasa Pura II.

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Magang

Proses pelaksanaan magang diawali dengan pencarian informasi terkait peluang magang di sektor industri layanan dan event bisnis. Setelah memperoleh informasi yang relevan, penulis mengajukan lamaran ke PT IAS Support Indonesia sebagai bagian dari pemenuhan kewajiban akademik sekaligus untuk mendapatkan pengalaman kerja nyata. Lamaran diajukan secara formal melalui email, disertai dengan dokumen pendukung seperti curriculum vitae, transkrip akademik, dan surat pengantar magang dari universitas.

1.3.2.1 Pengajuan Lamaran Melalui Rekomendasi Keluarga

Kesempatan magang di PT IAS Support Indonesia diperoleh melalui relasi akademik yang merekomendasikan perusahaan tersebut sebagai tempat magang yang relevan dengan minat penulis di bidang event marketing. Setelah mengetahui adanya kebutuhan dalam mendukung aktivitas promosi dan event tenant di lingkungan bandara, penulis segera mengirimkan berkas lamaran secara resmi pada tanggal 3 Februari 2025 melalui email perusahaan.

1.3.2.2 Tahapan Wawancara

Beberapa hari setelah pengajuan, penulis dihubungi oleh pihak perusahaan untuk mengikuti proses wawancara. Wawancara dilaksanakan secara langsung di kantor PT IAS Support Indonesia, yang terletak di kawasan Bandar Udara Internasional Soekarno-Hatta, pada tanggal 10 Februari 2025. Dalam proses wawancara tersebut, pihak perusahaan menggali motivasi penulis, kemampuan dalam bekerja secara tim, serta kesiapan untuk terlibat aktif dalam pelaksanaan berbagai event promosi tenant bandara. Penulis dinyatakan diterima untuk mengikuti program magang pada tanggal 17 Februari 2025.

1.3.2.3 Konfirmasi dan Awal Magang

Setelah menerima konfirmasi resmi, penulis mulai menjalani program magang pada tanggal 3 Maret 2025 hingga 3 Juli 2025. Selama pelaksanaan magang, penulis terlibat dalam berbagai kegiatan lapangan yang berkaitan dengan koordinasi tenant dan pelaksanaan acara promosi di area retail bandara. Rangkaian proses seleksi dan onboarding ini menjadi pengalaman awal yang berharga bagi penulis dalam memahami alur rekrutmen profesional serta menyiapkan diri menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya.

