

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Program kerja magang sangat penting karena dapat memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk langsung terlibat dalam proses kerja profesional. Mahasiswa tidak hanya belajar tentang teori di bangku kuliah, tapi melihat bagaimana teori tersebut diterapkan dalam dinamika kerjaan sehari-hari. Dalam pemasaran B2B, mahasiswa akan memahami cara melakukan pendekatan kepada pelanggan industri, hingga menyusun rencana promosi dan laporan magang. Mahasiswa juga diberikan kesempatan untuk mengikuti kegiatan langsung seperti kunjungan pelanggan, koordinasi dengan instansi pemerintah. Pengalaman seperti ini sungguh sangat berharga untuk membentuk kesiapan kerja, menambah soft skill, kemampuan analisis, komunikasi, kerjasama tim dan memperluas koneksi.

Kegiatan kerja magang memberikan ruang belajar yang luas bagi mahasiswa untuk memahami bagaimana perusahaan menjalankan operasional layanan publik dan mengembangkan kerja sama strategis dengan mitra industri. Bagian pemasaran di PERUMDA sangat aktif melakukan kunjungan lapangan, promosi layanan sambungan baru, juga melakukan pendekatan langsung dengan pelanggan institusional, sehingga menjadi tempat yang sangat tepat untuk belajar pemasaran B2B secara langsung.

Pelaksanaan kerja magang dilakukan di PERUMDA TIRTA BENTENG KOTA TANGERANG yang merupakan perusahaan milik pemerintah daerah yang bertugas menyediakan layanan air bersih untuk masyarakat Kota Tangerang. PERUMDA tidak memiliki pesaing langsung dalam hal distribusi air perpipaan. Meski demikian, perusahaan tetap dituntut untuk meningkatkan kualitas layanan, efisiensi operasional, serta memperluas jangkauan layanannya. Salah satu

pendekatan yang dilakukan sama PERUMDA adalah lewat pemasaran B2B (Business to Business), yaitu pemasaran yang ditujukan kepada pelanggan berbadan hukum seperti contoh nya perusahaan, pabrik, dan lembaga pemerintah. Pemasaran B2B memerlukan pendekatan yang lebih sistematis dan berbasis hubungan jangka panjang, karena keputusan mulai langganan sambungan di sector ini biasanya melibatkan pertimbangan teknis, administratif dan kebutuhan khusus dari masing masing pelanggan. Dengan mengikuti kerja magang di PERUMDA TIRTA BENTENG KOTA TANGERANG, penulis diharapkan dapat memahami dan mengerti dinamika kerja di sector layanan langganan, menerapkan teori manajemen dalam situasi kerja, lalu dapat membangun fondasi keterampilan kerja yang kuat untuk masa depan.

1.2 Maksud dan Tujuan Pelaksanaan Kerja Magang

Maksud dan tujuan kerja magang yaitu :

Untuk Mahasiswa

- 1) Memberikan pengalaman kerja langsung kepada mahasiswa.
- 2) Meningkatkan dalam kemampuan teknis dan non-teknis.
- 3) Agar mampu beradaptasi dengan dunia kerja.
- 4) Mampu menerapkan teori ke kerja magang.
- 5) Meningkatkan rasa percayadiri.
- 6) Meningkatkan koneksi.
- 7) Meningkatkan soft skill.
- 8) Meningkatkan hard skill.
- 9) Meningkatkan komunikasi.
- 10) Meningkatkan kerjasama tim.

Untuk Perusahaan dan UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

- 1) Terbentuknya hubungan yang baik antara PERUMDA TIRTA BENTENG KOTA TANGERANG dengan UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
- 2) Adanya pertukaran informasi antara PERUMDA TIRTA BENTENG KOTA TANGERANG dengan FAKULTAS BISNIS UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Kegiatan magang ini dilakukan kurang lebih 4 bulan terhitung mulai pada 14 April sampai dengan 8 September 2025.

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

- Mahasiswa mengirim surat permohonan magang ke Perusahaan
- Mahasiswa mengirim surat pengantar magang ke Perusahaan
- Perusahaan mengajukan surat Perjanjian Kerjasama antara Perusahaan dengan Universitas
- Perusahaan mengkonfirmasikan Kerja Magang mahasiswa
- Mahasiswa diberi arahan oleh Perusahaan
- Penempatan bidang yang sesuai dengan jurusan mahasiswa

