

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor energi memiliki peran krusial dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional dan global. Ketersediaan energi yang andal dan berkelanjutan menjadi prasyarat utama dalam mendukung aktivitas industri, transportasi, dan rumah tangga. Dalam konteks transisi menuju energi bersih, gas bumi menempati posisi strategis sebagai sumber energi fosil yang lebih ramah lingkungan karena menghasilkan emisi karbon yang lebih rendah dibandingkan batu bara dan minyak bumi.

Di Negara Indonesia, gas bumi memainkan peran vital dalam bauran energi nasional. Berdasarkan data Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM), konsumsi gas domestik terus meningkat, mencapai 4.277 MMSCFD pada tahun 2023, naik dari 4.180 MMSCFD pada tahun sebelumnya (ESDM, 2024). Peningkatan ini mencerminkan tingginya ketergantungan sektor industri terhadap pasokan gas bumi yang stabil dan efisien. Secara global, *International Energy Agency* (IEA) juga mengakui gas alam sebagai energi transisi penting dalam mendukung pengurangan emisi karbon serta ketahanan energi (IEA, 2022).

Seiring meningkatnya peran gas bumi dalam mendukung transisi energi, perusahaan di sektor ini dituntut untuk memberikan layanan pelanggan yang optimal, mulai dari aspek teknis hingga komersial. Dalam konteks tersebut, program magang pada posisi *EPC Commercial & Energy Equipment Intern* di PT PGAS Solution memberikan pemahaman langsung mengenai praktik profesional industri energi, khususnya dalam mendukung layanan pelanggan melalui divisi *Engineering, Procurement, and Construction (EPC)*.

Selama masa magang, penulis mengamati bahwa efektivitas aktivitas penjualan masih menghadapi tantangan, khususnya terkait pemetaan profil pelanggan dan integrasi data *Point of Contact (PIC)* antar unit kerja. Meskipun kerangka kerja di **Pasal 45 SK 2024** mengenai fungsi *Sales and*

Customer Relation, hambatan komunikasi internal masih menjadi kendala dalam penyampaian nilai kepada pelanggan. Menurut Kotler dan Keller (2022:147), komunikasi pemasaran yang terstruktur merupakan fondasi dalam membangun nilai pelanggan (*customer value proposition*) yang unggul.

Pengalaman magang ini membuka wawasan penulis mengenai pentingnya strategi komunikasi dalam menunjang keberhasilan proyek-proyek infrastruktur gas yang memiliki kompleksitas teknis dan variasi kebutuhan pelanggan. Selain itu, keterlibatan langsung dalam aktivitas *sales* memberikan pemahaman mendalam mengenai praktik operasional serta tantangan dalam menjalin hubungan dengan klien.

Berdasarkan latar belakang yang ditemukan, laporan ini disusun untuk menggambarkan secara komprehensif pelaksanaan program magang yang dilakukan penulis di PT PGAS Solution, dengan bertujuan untuk mengevaluasi penerapan komunikasi strategis dalam mendukung aktivitas penjualan di Divisi EPC, serta memberikan analisis dan rekomendasi terhadap permasalahan aktual yang ditemukan di lapangan. Laporan ini juga menjadi bentuk pertanggungjawaban akademik, serta upaya reflektif dalam mengaitkan teori perkuliahan dengan praktek kerja nyata. Melalui laporan ini, diharapkan tercipta sinergi antara dunia pendidikan dan industri, dan memperkuat kesiapan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja secara profesional dan beretika.

1.2 Maksud dan Tujuan Pelaksanaan Kerja Magang

1. 2. 1 Maksud

Program magang diadakan sebagai bagian dari kurikulum Universitas Multimedia Nusantara (UMN) yang bertujuan untuk mempersiapkan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja profesional. Melalui latar belakang sebagai mahasiswa Fakultas Ilmu Komunikasi, peminatan Strategi Komunikasi, pelaksanaan magang ini menjadi sarana untuk menerapkan pengetahuan akademik dalam konteks kerja nyata, khususnya di lingkungan industri energi. Penulis berharap pengalaman ini

menjadi bekal berharga dalam membentuk kompetensi profesional dan kesiapan kerja setelah lulus.

1. 2. 2 Tujuan

Program magang yang dilaksanakan mempunyai beberapa tujuan sebagai berikut.

1. Mengidentifikasi peran dan tanggung jawab EPC *Commercial & Energy Equipment Intern* di PT PGAS Solution.
2. Memahami hambatan dan tantangan yang dihadapi dalam dunia kerja serta mengkaji solusi yang diterapkan untuk mengatasinya.
3. Meningkatkan pemahaman praktis, menambah pengalaman profesional, serta memperluas wawasan yang belum diperoleh selama proses perkuliahan.

1.3 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Program magang ini mempunyai durasi minimal 640 jam atau 80 hari kerja (sekitar 2 bulan 20 hari). Sesuai dengan pedoman MBKM Track1 serta instruksi yang berasal dari Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang. Penulis sebagai pekerja magang juga sudah menyesuaikan diri dengan kontrak perusahaan dan sudah satu arah dengan kampus, Rincian lengkapnya sebagai berikut:

1. Hari Kerja Aktif : Senin - Jumat
2. Jam Kerja : 07.30 s/d 16.30 WIB (Waktu Indonesia Barat)
3. Sistem Kerja : *Work From Office (WFO)*

Jadwal di atas bisa berubah jika terdapat lembur karena penyelenggaraan acara, adanya *event* baru, dan lain sebagainya. Supaya bisa mengimbangi waktu magang 640 jam yang ditentukan oleh pihak kampus, pekerja magang juga berhak untuk mengajukan lembur kepada perusahaan dan mencatatnya sebagai jam kerja.

Maka dari itu, berdasarkan keterangan tersebut, peserta magang telah melampaui ketentuan 640 jam atau 80 hari kerja yang telah ditentukan oleh pihak kampus sebelum sidang magang pada bulan Juli 2025 mendatang.

Pelaksanaan kerja magang *full Work From Office (WFO)*. Akan tetapi, pelaksanaan kerja magang bisa menjadi *Work From Home (WFH)* jika kondisi tidak memungkinkan, seperti adanya bimbingan magang, sosialisasi wajib di kampus, dan terkena sakit yang menjadikan pekerja magang berhalangan hadir di kantor.

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Ketentuan yang dilaksanakan oleh peserta magang dalam rangka menyelesaikan MBKM Track 1 adalah sebagai berikut:

A. Proses Administrasi Kampus (UMN)

- 1) Mengikuti pembekalan magang yang dilaksanakan oleh Program Studi Ilmu Komunikasi UMN secara offline di *Function Hall* dan online menggunakan *Zoom Meeting*.
- 2) Mengisi Pra KRS dan KRS MBKM Track 1 di website *myumn.ac.id* dengan persyaratan minimum menempuh 90 SKS dan tidak memiliki nilai D & E atau mengulang mata kuliah
- 3) Mengajukan transkrip nilai semester satu sampai dengan semester akhir sebelum melaksanakan magang melalui website *www.gapura.umn.ac.id*.
- 4) Mendapatkan kesempatan untuk mengajukan KM-01 lebih dari satu kali dengan mengisi Google Formulir yang disediakan Program Studi untuk memverifikasi bahwa lokasi magang memenuhi persyaratan dan mendapatkan persetujuan berupa KM-02 (Surat Pengantar Kerja Magang) dari Ketua Program Studi
- 5) Melakukan pengisian dan mengirimkan formulir KM-01 di *myumn.ac.id* apabila telah menemukan perusahaan sesuai.

- 6) Melakukan pengunduhan form KM-03 (Kartu Kerja Magang), KM-04 (Lembar Kehadiran Kerja Magang), KM-05 (Lembar Laporan Realisasi Kerja Magang), KM-06 (Penilaian Kerja Magang), dan KM-07 (Verifikasi Laporan Magang) yang dapat diisi sesuai dengan ketentuan untuk kebutuhan proses pembuatan laporan Magang MBKM Track 1.

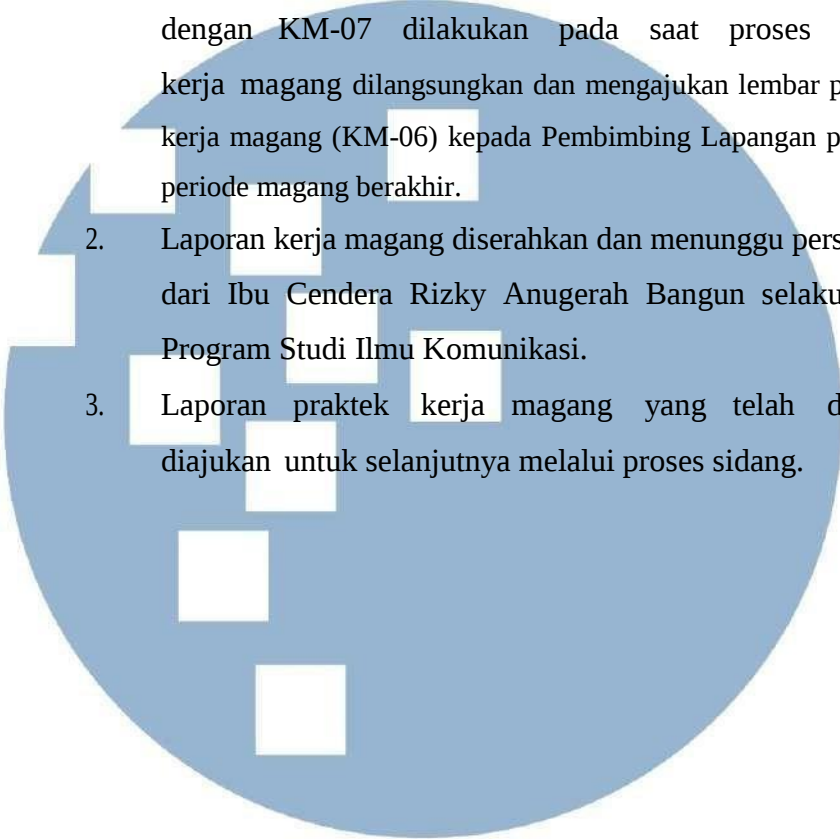
B. Proses Pengajuan dan Penerimaan Tempat Kerja Magang

- 1) Prosedur pengajuan praktek kerja magang dengan mengirimkan CV dan Portofolio pada bulan Februari 2025 melalui Email salah satu *Division Head*, Human Capital Management PT PGAS Solution, Bapak Heriyana
- 2) Mengikuti sesi wawancara kerja pada Maret 2025 secara offline di kantor
- 3) Proses penerimaan praktek kerja magang di PT PGAS Solution dengan menerima informasi lolos seleksi melalui nomor Whatsapp dari salah satu karyawan perusahaan 20 Februari 2025.
- 4) Menerima surat izin praktik kerja lapangan pada tanggal 20 Februari 2025 yang ditandatangani oleh Heriyana dari *Division Head, Human Capital Management*.

C. Proses Pelaksanaan Praktek Kerja Magang

1. Aktivitas kerja magang dilakukan dengan posisi sebagai *EPC sales & customer relations intern* di PT PGAS Solution.
2. Penugasan dan kebutuhan informasi, didampingi langsung oleh Kepala Departemen *Sales & Customer Relations* Bapak Budi Cahyadi Ginting selaku Pembimbing di PT.PGAS Solution.

D. Proses Pembuatan Laporan Praktek Kerja Magang

- 
1. Pengisian dan penandatanganan form KM-03 sampai dengan KM-07 dilakukan pada saat proses praktek kerja magang dilaksanakan dan mengajukan lembar penilaian kerja magang (KM-06) kepada Pembimbing Lapangan pada saat periode magang berakhir.
 2. Laporan kerja magang diserahkan dan menunggu persetujuan dari Ibu Cendera Rizky Anugerah Bangun selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi.
 3. Laporan praktek kerja magang yang telah disetujui diajukan untuk selanjutnya melalui proses sidang.

UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA