

BAB I

PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang

Industri peralatan elektronik rumah tangga di Indonesia sekarang tumbuh pesat sejalan dengan meningkatnya kemampuan finansial masyarakat, proses urbanisasi, dan kebutuhan akan perangkat yang lebih efisien serta terhubung secara digital [1]. Nilai pasar peralatan elektronik rumah tangga di Indonesia tercatat sebesar USD 13,76 miliar pada tahun 2024 dan diperkirakan akan berkembang dengan *Compound Annual Growth Rate* (CAGR) sebesar 6,5% hingga tahun 2030 [1]. Segmen peralatan elektronik utama seperti lemari es, mesin cuci, dan pendingin udara menguasai pasar dengan memberikan kontribusi 90,3% dari total pendapatan industri pada tahun 2024, yang menandakan tingginya minat konsumen terhadap perangkat elektronik rumah tangga [1]. Sebaliknya, survei dari Rakuten Insight yang melibatkan 8.245 konsumen di Indonesia mengungkapkan bahwa harga tetap menjadi faktor utama dalam membuat keputusan pembelian alat elektronik rumah tangga [2]. Tren pembelian elektronik semakin didorong oleh saluran digital, di mana perkiraan nilai transaksi produk elektronik melalui *e-commerce* Indonesia mencapai 47% pada tahun 2022, menjadikannya kategori produk terlaris kedua setelah pakaian [3]. Pertumbuhan pasar itu juga menyebabkan peningkatan volume data yang sangat signifikan, baik dari transaksi penjualan maupun interaksi layanan pelanggan melalui berbagai saluran digital. Keadaan ini mendorong perusahaan untuk lebih memanfaatkan teknologi *Business Intelligence* dan *dashboard* analitik untuk mengubah data menjadi informasi yang berharga, sehingga dapat digunakan untuk memahami kesukaan konsumen, mengawasi kinerja bisnis, serta meningkatkan kepuasan pelanggan [4]. Hasil survei *Customer Experience Index* 2025 menunjukkan bahwa sejumlah kategori produk elektronik rumah tangga mencapai skor kepuasan pelanggan di atas 8,0 untuk kategori *excellent*, yang menegaskan pentingnya pengelolaan data pelanggan serta kualitas layanan sebagai faktor kunci daya saing perusahaan di era digital [4].

Bagi perusahaan yang beroperasi dalam sektor manufaktur dan distribusi perangkat elektronik rumah tangga, monitoring dan analisis data penjualan secara rutin kini merupakan kebutuhan yang tidak terhindari [5]. Apabila perusahaan tidak cepat dalam mengawasi perubahan pasar dan kinerja produknya, akibatnya bisa sangat berbahaya bagi kestabilan operasional serta keuntungan bisnis secara keseluruhan. Tanpa adanya sistem pemantauan yang terintegrasi dan dapat diakses dengan mudah, perusahaan akan sangat rentan terlambat mengetahui penurunan penjualan. Manajemen akan mengalami kesulitan dalam menganalisis performa penjualan di antara wilayah, yang pada akhirnya menyebabkan kesalahan dalam mendistribusikan barang ke berbagai jaringan ritel [6]. Saat evaluasi kinerja perusahaan masih tergantung pada laporan manual yang lambat, manajemen sering kali kehilangan kesempatan emas untuk merespons pergerakan pesaing serta perubahan permintaan konsumen yang sangat dinamis [7]. Oleh karena itu, inti utama dari permasalahan ini terletak pada kebutuhan perusahaan untuk memiliki proses pengambilan keputusan strategis yang cepat, tepat, dan sepenuhnya berdasarkan data atau *data-driven decision-making* [8]. Manajemen, baik di tingkat atas maupun operasional, memerlukan pemahaman menyeluruh tentang kinerja produk dari waktu ke waktu. Pemahaman yang tepat ini sangat penting agar kebijakan-kebijakan utama seperti menentukan strategi pemasaran, penyesuaian harga, hingga pengelolaan stok gudang dapat diambil dengan benar untuk menghindari risiko kerugian akibat barang yang menumpuk atau malah kekurangan di pasar [9].

Efektivitas penggunaan visualisasi data dalam mempermudah pelaporan operasional yang kompleks telah banyak dibuktikan oleh berbagai penelitian sebelumnya. Penggunaan platform *Business Intelligence* dan *dashboard* interaktif terbukti dapat mereduksi waktu analisis manajerial serta meningkatkan pemahaman eksekutif secara signifikan jika dibandingkan dengan metode tabel statis tradisional. Misalnya, studi sebelumnya menunjukkan bahwa transisi dari pelaporan manual ke *dashboard* interaktif dapat mengurangi waktu pencarian informasi dari 45 menit menjadi hanya 12 menit, serta meningkatkan efisiensi kerja

tim analis hingga 73,4% [10]. Dalam konteks pengelolaan kinerja, penerapan indikator visual yang berlandaskan *Key Performance Indicators* juga terbukti berhasil mengurangi tingkat kesalahan interpretasi data dari 14,8% menjadi di bawah 2,1% [11]. Di sisi lain, pengujian kegunaan atau *usability testing* pada *dashboard* penjualan dengan elemen interaktif seperti *donut chart* dan *bar chart* berhasil memperoleh skor *System Usability Scale* sebesar 82,5, yang termasuk dalam kategori sangat baik [12]. Validasi empiris lainnya juga menegaskan bahwa visualisasi analitik yang terarah dapat secara signifikan mengurangi kesalahpahaman data dibandingkan dengan lembar kerja konvensional [13]. Meskipun sejumlah penelitian di atas telah mengonfirmasi keuntungan signifikan *dashboard* dalam mempercepat pengambilan keputusan bisnis atau *data-driven decision-making*, mayoritas studi tersebut masih terfokus secara terpisah dan hanya menyoroti visualisasi kinerja penjualan atau kinerja operasional internal saja. Sejalan dengan meningkatnya kebutuhan bisnis yang lebih berorientasi data, penggunaan *Business Intelligence* tidak hanya digunakan untuk mengawasi kinerja penjualan, tetapi juga untuk menilai berbagai elemen operasional perusahaan, termasuk mutu layanan pelanggan. Dengan menggabungkan berbagai sumber data ke dalam satu *dashboard* terpusat, perusahaan dapat mendapatkan pandangan yang lebih komprehensif tentang keadaan bisnis secara langsung. Sebagai akibatnya, pembuatan *dashboard* di PT. Arçelik Hitachi Indonesia bertujuan untuk menyajikan data penjualan barang elektronik dan kinerja layanan pelanggan secara visual yang informatif dan mudah dipahami. *Dashboard* ini diharapkan mampu mendukung proses pemantauan, evaluasi, serta pengambilan keputusan yang lebih cepat dan berlandaskan data.

Tantangan dalam mengelola data operasional berukuran besar ini benar-benar dialami secara langsung oleh PT. Arcelik Hitachi Indonesia yang merupakan penjual Peralatan Rumah Tangga yang ada di Indonesia. Sebagai perusahaan kolaborasi internasional yang mendistribusikan produk elektronik rumah tangga berkualitas tinggi seperti *refrigerator*, *washing machine*, dan *chest freezer*, jumlah data yang masuk setiap hari sangat besar dan terus meningkat. Data ini tidak hanya

mencakup angka transaksi penjualan dari berbagai tempat, tetapi juga mencakup catatan interaksi dan keluhan di layanan pelanggan. Persoalannya, pengolahan dan pemantauan data dalam jumlah besar hingga kini masih bergantung pada metode klasik yang semi-manual dengan memanfaatkan spreadsheet Microsoft Excel. Data penjualan harian dan laporan dari tim *customer service* masih dikumpulkan secara terpisah dari berbagai platform serta area yang berbeda. Akibatnya, data yang terisolasi, data silo pun menumpuk, sehingga informasi-informasi penting tersebut terpisah-pisah dan tidak saling terhubung. Situasi semacam ini jelas memicu serangkaian masalah teknis yang cukup menyulitkan. Tim operasional perlu menginvestasikan waktu dan energi yang sangat besar hanya untuk mengumpulkan, menyatukan, dan membersihkan data. Selain itu, terdapat risiko kesalahan dalam memasukkan data yang dapat terjadi akibat faktor kelelahan atau kelalaian manusia atau *human error*. Akibatnya, tim manajemen dan *Project Management Officer* sering kali menghadapi kesulitan dalam memperoleh wawasan bisnis yang cepat, interaktif, dan komprehensif. Tanpa sistem yang terintegrasi, perusahaan tidak hanya lambat dalam mengetahui produk yang populer, tetapi juga mengalami kesulitan dalam menilai seberapa baik layanan pascapenjualan mereka kepada pelanggan.

Sebagai jawaban atas isu pengelolaan data yang masih terfragmentasi dan proses pelaporan yang tidak efisien, diterapkan strategi *Business Intelligence* yang dapat menyatukan data dari berbagai sumber ke dalam satu platform analitik terpadu. Dengan penerapan *Business Intelligence*, data penjualan dan layanan pelanggan dapat dihimpun, diproses, serta dianalisis secara lebih terstruktur sehingga menghasilkan informasi yang tepat dan mudah diakses oleh manajemen. Penerapan *Business Intelligence* dilakukan melalui pengembangan *dashboard* interaktif yang menampilkan berbagai indikator kinerja bisnis secara visual, seperti performa penjualan, kualitas layanan pelanggan, tren bisnis, dan metrik operasional lainnya dalam satu tampilan terpadu. Selain itu, pemanfaatan grafik, diagram, *Key Performance Indicator*, serta fitur penyaringan data memberi pengguna kemampuan untuk melakukan analisis dengan lebih cepat dan fleksibel berdasarkan

berbagai aspek bisnis. Dengan akses informasi yang terstruktur dan real-time, perusahaan dapat mengurangi ketergantungan pada pelaporan manual, meminimalkan risiko kesalahan dalam pengolahan data, serta mempercepat identifikasi tren dan penilaian kinerja. Karena itu, penerapan *Business Intelligence* di PT. Arçelik Indonesia diharapkan mampu meningkatkan efisiensi pelaporan, mendukung analisis yang lebih efektif, serta membantu manajemen dalam membuat keputusan yang lebih akurat dan berbasis data atau *data-driven decision-making*.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Kegiatan kerja magang merupakan salah satu jenis pembelajaran yang memungkinkan mahasiswa mendapatkan pengalaman secara langsung di dunia kerja profesional. Melalui aktivitas ini, mahasiswa dapat mengetahui bagaimana teori dan pengetahuan yang didapat selama kuliah diterapkan secara praktis di lingkungan industri. Selain itu, program magang juga mendukung mahasiswa dalam meningkatkan kemampuan teknis yang relevan dengan disiplin ilmu, serta memperkuat keterampilan nonteknis seperti komunikasi, kolaborasi, dan penyelesaian masalah. Pengalaman itu memberikan gambaran yang lebih jelas tentang dinamika dan tuntutan pekerjaan yang akan dihadapi di masa depan.

1.2.1 Maksud Kerja Magang

Selama pelaksanaan kerja magang, berbagai aktivitas dilaksanakan dengan memanfaatkan teknologi yang digunakan oleh perusahaan untuk mendukung proses bisnis harian. Kegiatan yang dilakukan tidak hanya terfokus pada aspek teknis, tetapi juga memberikan peluang untuk memahami alur kerja, proses operasional, serta dinamika lingkungan kerja di sektor industri. Dengan kegiatan ini, mahasiswa dapat mendapatkan pengalaman praktis yang berkaitan dengan bidang ilmu yang dipelajari. Tujuan dari pelaksanaan kerja magang sebagai berikut:

1. Memenuhi syarat/kriteria kelulusan Sarjana S1 Universitas Multimedia Nusantara.

2. Mempelajari konsep *Business Intelligence* dan metode pemodelan data visual untuk memenuhi kebutuhan pelaporan operasional di lingkungan kerja.
3. Mempelajari dasar-dasar manajemen data dan prosedur standarisasi pelaporan berbasis *dashboard* guna mendorong inovasi, adaptabilitas, dan efektivitas pengambilan keputusan di dunia bisnis.

1.2.2 Tujuan Kerja Magang

Selama menjalani program magang, fokus utama saya adalah mengembangkan *dashboard* interaktif yang berfungsi sebagai alat pemantauan, analisis, dan pelaporan data perusahaan. Proses pengerjaannya dimulai dari pemetaan kebutuhan pengguna, pengolahan dan pengintegrasian berbagai sumber data, hingga perancangan visualisasi informasi yang relevan dengan kebutuhan bisnis. Pengalaman ini memberikan saya kesempatan berharga untuk menerapkan konsep *Business Intelligence* dan visualisasi data secara langsung di dunia kerja nyata. Berikut adalah beberapa tujuan yang ingin dicapai dari pelaksanaan kerja magang:

1. Mengelola serta menganalisis data operasional melalui proses *data cleaning* dan *data preprocessing* untuk memastikan kualitas, konsistensi, dan kevalidan data sebelum diubah menjadi sistem pelaporan.
2. Membangun visualisasi data dengan menggunakan *tools* Power BI untuk merancang skema data dan dashboard interaktif yang dapat menyajikan *Key Performance Indicator* dengan cara yang terstruktur dan mudah untuk dianalisis.
3. Mengoptimalkan penyajian informasi melalui *dashboard* sehingga hasil analisis data dapat diakses secara langsung, lebih fleksibel, dan memudahkan manajemen dalam pengambilan keputusan berbasis data.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Pelaksanaan program magang ini diatur dalam kerangka waktu dan prosedur yang telah ditetapkan secara sistematis oleh PT. Arcelik Hitachi Indonesia. Seluruh rangkaian aktivitas, mulai dari pendaftaran, proses seleksi, hingga akhir masa magang, dilaksanakan berdasarkan ketentuan yang ditetapkan oleh tim *Human Resources* perusahaan. Pengaturan ini bertujuan untuk memastikan bahwa setiap peserta magang dapat menjalani program secara terstruktur dan memahami proses kerja di perusahaan. Di samping itu, rincian teknis mengenai penempatan pekerjaan, distribusi tugas, serta kegiatan sehari-hari selama periode magang dikoordinasikan langsung dengan divisi terkait, agar semua aktivitas yang dilakukan dapat sesuai dengan kebutuhan operasional perusahaan. Dengan adanya mekanisme koordinasi yang terstruktur antara pihak *Human Resources* dan tim yang relevan, setiap langkah dalam proses magang dapat dilakukan sesuai dengan kebijakan perusahaan. Oleh karena itu, pelaksanaan program magang tidak hanya dijalankan secara sistematis dan efektif, tetapi juga memberikan pengalaman kerja yang berharga serta manfaat yang optimal bagi peserta magang maupun perusahaan. Detail waktu pelaksanaan program magang disajikan pada Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan Magang Arcelik Hitachi Indonesia.

Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan Magang Arcelik Hitachi Indonesia

No	Kegiatan	Januari				Febuari				Maret				April				Mei			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Melakukan Proses <i>onboarding</i> dan Adaptasi pada lingkungan kerja perusahaan																				
1.1	Pengenalan <i>tools</i> untuk pengembangan dan komunikasi																				

No	Kegiatan	Januari				Februari				Maret				April				Mei			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.2	Pemanfaatan <i>tools</i> dan komunikasi untuk manajemen proyek																				
2	Pengembangan <i>dashboard</i> untuk menganalisis <i>gross profit</i> dari tim penjualan selama periode yang ditentukan dengan <i>forecasting</i> dan KPI agar lebih fleksibel.																				
2.1	Melakukan <i>data cleaning</i> dan <i>data preprocessing</i> untuk data penjualan untuk menjaga kualitas serta konsistensi data																				
2.2	Migrasi data Excel ke Power BI serta merancang skema data untuk analisis dan visualisasi																				
2.3	Mengembangkan <i>sales dashboard</i> visualisasi data yang terstruktur, akurat, dan mudah dianalisis.																				
2.4	Melaksanakan tahap penyelesaian dan merevisi <i>Sales dashboard</i> berdasarkan masukan pengguna untuk memastikan kesesuaian analisis.																				

No .	Kegiatan	Januari				Februari				Maret				April				Mei			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
3	Merancang <i>dashboard</i> untuk menganalisis layanan pelanggan berdasarkan hasil formulir umpan balik guna mengevaluasi kinerja teknisi lapangan dan perbaikan layanan di masa depan.																				
3.1	Melakukan proses <i>Data Cleaning</i> dan <i>Data Preprocessing</i> terhadap hasil data form <i>feedback customer</i>																				
3.2	Menghubungk an Form Microsoft Excel dengan Power BI dan kemudian melakukan pelabelan data.																				
3.3	Melakukan pengembanga n pada <i>Pipeline</i> serta Visualisasi pada <i>Dashboard-</i> nya																				
3.4	Melakukan Finalisasi pada <i>Customer Care Dashboard</i> serta Revisi Untuk Kebutuhan Pengguna																				

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja

Praktik magang ini dilakukan di kantor PT Arcelik Hitachi Indonesia yang terletak di Wisma KIEAI lantai 21 Unit 206, kawasan Karet Tengsin,

Jakarta Pusat. Program magang ini akan dilaksanakan dari 12 Januari 2026 hingga 12 Mei 2026, dengan total durasi pelaksanaan selama empat bulan. Sepanjang periode tersebut, kegiatan magang dilaksanakan sesuai dengan ketentuan jam kerja perusahaan, yaitu Senin sampai Jumat sebagai hari kerja aktif. Jadwal kerja dimulai dari pukul 08.00 WIB sampai 17.00 WIB, sehingga peserta magang mengikuti pola kerja yang serupa dengan karyawan perusahaan pada umumnya. Selain itu, sistem kerja yang diterapkan selama kegiatan magang adalah *Work From Office*, yang menunjukkan bahwa semua aktivitas pekerjaan, koordinasi, dan pelaksanaan tugas dilakukan secara langsung di area kantor perusahaan. Dengan sistem kerja itu, peserta magang dapat berinteraksi langsung dengan tim di berbagai divisi, memahami proses operasional perusahaan dengan lebih jelas, serta mendapatkan pengalaman profesional yang lebih mendalam dalam suasana kerja industri. Dengan pelaksanaan magang yang memiliki jadwal dan sistem kerja yang teratur ini, diharapkan peserta magang dapat memperdalam pemahaman tentang proses bisnis perusahaan, mengasah keterampilan kerja, serta mendapatkan pengalaman praktis yang sesuai dengan jurusan yang sedang dipelajari.

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja

Pelaksanaan program kerja magang di PT Arcelik Hitachi Indonesia dilakukan melalui sejumlah tahapan yang dirancang secara sistematis untuk memastikan proses pembelajaran dan pengalaman kerja berlangsung secara optimal. Secara umum, rangkaian program magang ini terbagi menjadi tiga fase utama, yaitu fase pra-magang, fase pelaksanaan magang, dan fase pasca-magang. Tiap tahap memiliki fungsi yang berbeda, tetapi saling berhubungan, untuk memastikan proses magang berlangsung secara teratur dan memberikan keuntungan bagi peserta serta perusahaan.

Tahap pertama adalah fase pra-magang, yaitu langkah awal sebelum peserta mulai melaksanakan kegiatan magang di perusahaan. Dalam tahap

ini, calon peserta magang harus melaksanakan beberapa proses pemilihan yang ditentukan oleh perusahaan, seperti pengiriman lamaran berupa CV (*Curriculum Vitae*), tahap seleksi administrasi, hingga wawancara yang diadakan oleh pihak perusahaan. Di samping itu, pada fase ini juga dilaksanakan verifikasi dokumen serta penyesuaian posisi magang sesuai dengan kebutuhan divisi yang terdapat di perusahaan. Tujuan dari tahap ini adalah untuk memastikan bahwa kandidat yang diterima memiliki latar belakang, keterampilan, serta minat yang sesuai dengan area pekerjaan yang akan dijalani selama program magang.

Tahap selanjutnya adalah pelaksanaan magang, yang merupakan bagian penting dari keseluruhan program. Pada fase ini, peserta magang mulai melaksanakan berbagai tugas dan tanggung jawab yang diberikan oleh departemen terkait di PT. Arcelik Hitachi Indonesia. Peserta magang memperoleh kesempatan untuk terlibat dalam kegiatan operasional perusahaan serta proyek-proyek yang sedang dilaksanakan oleh tim. Dengan terlibat langsung di lingkungan kerja profesional, peserta dapat meraih pengalaman praktis, mengerti proses kerja perusahaan, serta menerapkan pengetahuan yang sudah dipelajari selama perkuliahan ke dalam situasi kerja yang sebenarnya.

Tahap akhir adalah fase pascamagang yang menjadi penutup dari seluruh program magang. Pada tahap ini, peserta magang harus menyusun laporan akhir yang mencakup dokumentasi aktivitas, pengalaman kerja, serta pelajaran yang didapat selama mengikuti program magang. Di samping itu, peserta juga diperkenankan untuk melakukan presentasi atau menyampaikan hasil kerja sebagai bentuk akuntabilitas atas tugas yang telah dikerjakan selama masa magang. Tahap ini juga merupakan bagian dari penilaian terhadap kinerja peserta selama menjalani program magang di perusahaan. Dengan adanya langkah-langkah yang terorganisir tersebut, diharapkan pelaksanaan program magang di PT. Arcelik Hitachi Home Appliances Sales

Indonesia dapat dilaksanakan secara efisien serta memberikan pengalaman profesional yang berguna bagi peserta magang.

1.3.2.1 Pra Magang

Proses pendaftaran untuk magang dimulai melalui jalur rekrutmen yang disediakan oleh PT Arcelik Hitachi Home Indonesia. Pada fase ini, pelamar magang mengirimkan lamaran yang mencakup dokumen pendukung seperti *curriculum vitae*, surat pengantar magang dari universitas, serta dokumen lain yang diperlukan oleh perusahaan. Dokumen itu kemudian akan mengalami proses pemilihan administrasi oleh tim *Human Resources* untuk menilai kecocokan latar belakang pendidikan, keterampilan, serta minat calon peserta dengan posisi magang yang ada di perusahaan.

Apabila calon peserta dianggap memenuhi syarat pada tahap seleksi awal, langkah berikutnya adalah menjalani tahap wawancara yang diadakan oleh perusahaan. Wawancara biasanya dilakukan bersama tim *Human Resources* dan juga tim IT-nya untuk menggali lebih dalam mengenai latar belakang kandidat, alasan mengikuti program magang, serta pengalaman atau portofolio yang relevan dengan posisi yang dilamar. Selain itu, wawancara ini juga merupakan kesempatan bagi kandidat untuk menguraikan kemampuan, keterampilan, serta minat yang dimiliki agar dapat memberikan gambaran tentang potensi sumbangan yang dapat diberikan kepada Perusahaan.

Selanjutnya, kandidat yang berhasil pada tahap wawancara bersama *Human Resources* akan melanjutkan ke wawancara bersama pihak supervisor, yang merupakan perwakilan dari divisi tempat peserta akan melaksanakan kegiatan magang. Pada titik ini, diskusi lebih diarahkan pada pemahaman mengenai tugas dan kewajiban yang akan dilakukan selama periode magang, serta kecocokan kemampuan kandidat dengan kebutuhan divisi itu. Pengguna yang melakukan

wawancara biasanya adalah pihak yang akan menjadi pembimbing atau supervisor selama kegiatan magang berlangsung.

1.3.2.2 Pelaksanaan Magang

Pelaksanaan program magang dimulai dengan kegiatan orientasi pada tanggal 12 Januari 2026, yang merupakan hari pertama pelaksanaan magang di PT. Arcelik Hitachi Indonesia. Kegiatan orientasi ini bertujuan untuk memberikan wawasan dasar kepada peserta magang tentang lingkungan kerja perusahaan, mencakup pengenalan terhadap struktur organisasi, aturan perusahaan, serta budaya kerja yang diterapkan di dalamnya. Dengan mengikuti kegiatan ini, diharapkan peserta magang dapat memahami nilai-nilai profesional yang dijunjung oleh perusahaan serta dapat beradaptasi dengan sistem kerja yang ada di lingkungan kerja tersebut.

Setelah kegiatan orientasi selesai, peserta magang melanjutkan ke proses administrasi yang mencakup penandatanganan dokumen atau kontrak magang sebagai tanda kesepakatan resmi antara peserta magang dan perusahaan terkait pelaksanaan program magang. Selanjutnya, peserta magang diarahkan untuk bergabung dengan divisi yang telah ditentukan dan bertemu dengan supervisor atau mentor yang akan mendampingi serta memberikan bimbingan selama periode magang. Pada fase ini, supervisor umumnya akan menjelaskan mengenai tugas dan tanggung jawab yang akan dilakukan oleh peserta magang, serta memperkenalkan anggota tim yang terlibat dalam kegiatan kerja sehari-hari.

Selama masa magang, peserta terlibat dalam proses kerja tim di divisi mereka dan mendapatkan berbagai tugas yang berkaitan dengan kegiatan operasional perusahaan. Dalam melaksanakan tugas tersebut, peserta magang diizinkan untuk berdiskusi atau berkonsultasi dengan supervisor maupun rekan kerja jika ada hal-hal yang perlu dijelaskan lebih rinci. Melalui proses ini, peserta magang tidak hanya

mendapatkan pengalaman kerja secara langsung, tetapi juga mampu memahami cara kerja dan koordinasi yang dilakukan dalam suasana profesional di perusahaan.

Seluruh aktivitas magang dan durasi kerja harian selama periode magang didokumentasikan melalui pengisian *Daily Task* yang tersedia pada platform PRO-STEP UMN, yang kemudian dijumlahkan untuk memenuhi total kewajiban jam magang sebesar 640 jam, di mana setiap entri harus disetujui oleh supervisor agar dianggap valid dalam sistem pelaporan. Selama masa magang, peserta juga turut mengikuti bimbingan laporan dengan dosen pembimbing sebanyak delapan kali, yang diadakan secara teratur setiap hari Jumat untuk konsultasi serta penilaian terkait progres laporan. Seluruh laporan tersebut juga dicatat secara berkala dalam *Daily Task* sebagai bagian dari laporan aktivitas harian yang juga memerlukan persetujuan dari dosen pembimbing. Di akhir periode magang, supervisor melakukan evaluasi kinerja dengan dua tahap penilaian yang mencakup aspek kinerja selama magang dan mutu laporan akhir, yang selanjutnya menjadi acuan dalam menentukan keberhasilan secara keseluruhan program magang.

1.3.2.3 Pasca Magang

Setelah semua pelaksanaan program magang selesai, langkah selanjutnya yang perlu dilakukan adalah menyusun laporan magang berdasarkan semua tugas dan proyek yang telah dilaksanakan. Laporan ini berperan sebagai catatan resmi yang merangkum kegiatan, kewajiban, dan pengalaman berharga selama menjalani proses kerja di perusahaan. Saat menyusunnya, format dan strukturnya harus mematuhi pedoman teknis yang telah ditentukan oleh universitas. Akan tetapi, sebelum disetujui, laporan itu perlu terlebih dahulu diperiksa oleh atasan perusahaan untuk memastikan bahwa isinya akurat serta menjaga agar data sensitif atau informasi internal yang rahasia tidak terpublikasi.

Laporan yang telah disetujui oleh pihak perusahaan selanjutnya akan diserahkan kepada dosen pembimbing atau *advisor* untuk dievaluasi dengan saksama. Apabila terdapat masukan atau elemen yang dianggap kurang tepat, penyesuaian dan perbaikan akan dilakukan sesuai petunjuk dari dosen. Setelah laporan dinyatakan selesai dan memenuhi semua persyaratan, mahasiswa diwajibkan untuk mengunggah ke situs PRO-STEP UMN sebagai salah satu syarat administratif dalam registrasi sidang magang. Akhirnya, laporan yang telah diserahkan akan mengalami proses validasi dari dosen pembimbing dan Ketua Program Studi Sistem Informasi UMN sebelum mahasiswa secara resmi dijadwalkan untuk melanjutkan ke tahap sidang.

Sidang magang berlangsung pada 6 Juli 2026 dengan dosen pembimbing dan dosen penguji sebagai langkah terakhir evaluasi pelaksanaan program magang. Dalam kegiatan ini, peserta magang menyampaikan presentasi tentang proyek yang telah dikerjakan selama masa magang, menjelaskan proses pelaksanaan, hasil yang diperoleh, serta pengalaman dan pembelajaran yang didapatkan. Setelah presentasi usai, dosen pembimbing dan dosen penguji mengadakan sesi tanya jawab guna menilai pemahaman peserta serta memberikan masukan dan saran perbaikan terhadap laporan serta hasil proyek yang telah disampaikan. Kemudian, peserta magang harus melakukan perbaikan laporan sesuai dengan saran yang diberikan dan mengumpulkan laporan yang telah diperbaiki paling lambat satu minggu setelah sidang dilaksanakan melalui situs PRO-STEP UMN sebagai langkah akhir dalam menyelesaikan program magang. Laporan itu selanjutnya perlu mendapatkan persetujuan dari Ketua Program Studi Sistem Informasi, dosen pembimbing, serta dosen penguji sebelum dipublikasikan di situs Knowledge Center UMN sebagai dokumentasi akademik.