

RINGKASAN LAPORAN MAGANG
PEMASARAN SAYUR DAN MELON PADA PT INDIGEN KARYA
UNGGUL

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana



Disusun Oleh:
Anisa Rahmawaty
2121 31599

PRODI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
2024/2025

LEMBAR PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

LAPORAN MAGANG

PEMASARAN SAYUR DAN MELON PADA PT INDIGEN KARYA UNGGUL

Dipersiapkan dan disusun oleh:

ANISA RAHMAWATY

Nomor Induk Mahasiswa: 212131599

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Rabu tanggal 15 Januari 2025 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M.)



Pembimbing

Olivia Barcelona Nasution, SE., M.Sc.

Penguji

Rudy Badrudin, Dr., M.Si.

Yogyakarta, 24 Januari 2025
Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta

Ketua

Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Laporan akhir kegiatan magang yang berjudul “LAPORAN MAGANG PEMASARAN SAYUR DAN MELON PADA PT INDIGEN KARYA UNGGUL” ini, dibuat oleh penulis untuk menjelaskan mengenai kegiatan apa saja yang dilakukan oleh penulis selama melakukan kegiatan magang selama 3 bulan lamanya mulai dari tanggal 1 September 2024 sampai 30 November 2024. Kegiatan magang yang dilaksanakan oleh penulis dilaksanakan di PT Indigen Karya Unggul dimana perusahaan tersebut berfokus pada kegiatan budidaya melon dan selada hidroponik yang berlokasi di Surokerten, Selomartani, Kec. Kalasan, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Jam operasional perusahaan tersebut mulai dari 08.00 – 16.00 WIB. Kegiatan yang dilakukan oleh penulis serta laporan yang dibuat oleh penulis merupakan salah satu syarat yang harus dipenuhi agar penulis dapat memperoleh gelar Sarjana Manajemen di STIE YKPN. Selama melakukan kegiatan magang, penulis ditempatkan pada tim marketing produk Indifresh sayur yang kemudian pada bulan oktober penulis dipindahkan menjadi bagian dari tim marketing melon. Selama melakukan kegiatan magang, penulis mengerjakan berbagai tugas yang tentu saja berkaitan dengan posisi penulis yaitu pada bagian tim marketing. Penulis melakukan berbagai tugas mulai dari *packing* produk, rekap data sampai melakukan penawaran dan penjualan kepada para konsumen. Dari banyaknya kegiatan yang dilakukan selama magang, penulis mendapatkan banyak hal dan pengalaman berharga yang belum pernah penulis dapatkan sebelumnya. Setelah melakukan kegiatan ini, diharapkan penulis sudah mampu untuk menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya.

Kata kunci: marketing, magang

ABSTRACT

The final report of the internship activities entitled “INTERNSHIP REPORT ON MARKETING VEGETABLES AND MELONS AT PT INDIGEN KARYA UNGGUL” was made by the author to explain what activities were carried out by the author during the internship activities for 3 months starting from September 1, 2024 to November 30, 2024. The internship activities performed by the author were carried out at PT Indigen Karya Unggul where the company focuses on hydroponic melon and lettuce cultivation activities located in Surokerten, Selomartani, Kalasan District, Sleman Regency, Yogyakarta Special Region. The company's operating hours are from 08.00 - 16.00 WIB. The activities carried out by the author and the report made by the author are one of the requirements that must be met in order for the author to obtain a Bachelor of Management degree from STIE YKPN. During the internship, the author was placed in the marketing team for Indifresh vegetable products, then in October the author was transferred to the melon marketing team. During the internship, the author worked on various tasks that were of course related to the author's position, namely in the marketing team. The author performs various tasks ranging from packing products, recapitulating data to making offers and sales to consumers. From the many activities carried out during the internship, the author gained many valuable things and experiences that the author had never had before. After doing this activity, it is hoped that the author will be able to face the real world of work.

Keywords: marketing, internship

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1.1 Latar Belakang

Dunia kerja mengalami transformasi besar selama era digitalisasi dan globalisasi saat ini. Kemajuan dalam teknologi informasi dan komunikasi telah menimbulkan banyak peluang dan hambatan baru di berbagai industri. Akibat perubahan pasar, perubahan pola konsumsi, dan ketidakpastian ekonomi yang disebabkan oleh pandemi, perubahan iklim, dan masalah rantai pasokan global, kondisi ekonomi global dan nasional telah menghadapi tantangan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Dengan semua perubahan ini, sektor agribisnis masih memiliki potensi besar, terutama dalam hal produk makanan berkualitas tinggi dan sehat. Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan mendorong permintaan terhadap produk segar, organik, dan sehat, seperti melon dan sayur yang ditanam secara hidroponik. Di pasar yang semakin kompetitif, pemasaran yang efektif menjadi kunci utama untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan daya tarik produk. Sumber daya manusia yang memiliki kompetensi dan keterampilan yang relevan, serta pengalaman praktis yang memadai, diperlukan untuk bersaing dan beradaptasi dengan cepat terhadap dinamika perubahan. Untuk mendalami pemahaman terkait permasalahan, pendekatan pemasaran serta solusi yang penulis hadapi, penulis memutuskan untuk terjun langsung ke lapangan. Penulis memilih untuk melakukan kegiatan tersebut di PT Indigen Karya Unggul dengan alasan untuk mengetahui bagaimana cara melakukan kegiatan pemasaran di bidang pertanian, apakah masih menggunakan sistem konvensional atau sudah sepenuhnya masuk ke dalam dunia digital.

1.2 Tujuan Magang

1. Untuk dapat belajar, memahami dan menghadapi dunia kerja dimulai dari budaya perusahaan, tim yang bersangkutan di dalam perusahaan, apa yang boleh dan tidak boleh dilakukan selama menjadi bagian dari perusahaan terutama marketing
2. Membentuk pribadi yang lebih profesional dan dapat menempatkan diri sendiri sedang berada dimana, berbicara dengan siapa dan bagaimana mengatur emosi pada saat

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

menghadapi orang – orang yang terlibat di dalam perusahaan maupun di luar perusahaan

3. Mengetahui secara langsung bagaimana cara untuk memperluas pasar, apa saja komponen yang dibutuhkan untuk mempersiapkan kegiatan pemasaran, pendekatan secara langsung kepada konsumen, investor, supplier serta orang – orang penting yang memang terlibat dengan kegiatan perusahaan.

1.3 Manfaat Kegiatan Magang

1.3.1 Manfaat bagi penulis:

1. Melatih dan mempersiapkan mental serta membiasakan diri agar penulis tidak mengalami *culture shock* saat terjun di dunia kerja yang sesungguhnya
2. Menambah wawasan, ilmu serta pengalaman yang belum pernah penulis dapatkan sebelumnya
3. Mempertajam kemampuan yang memang sudah dimiliki oleh penulis agar semakin terasah
4. Menjadikan penulis memiliki kepribadian disiplin, tepat waktu serta memiliki sikap tanggung jawab mengenai tugas atau pekerjaan yang diberikan.

1.3.2 Manfaat bagi perusahaan:

1. Perusahaan mendapatkan tenaga kerja tambahan untuk dapat menyelesaikan pekerjaan yang belum dapat terselesaikan oleh tenaga kerja yang lain
2. Menjadikan perusahaan memiliki citra yang baik dikarenakan dipercaya untuk menjadi tempat mencari ladang ilmu perihal dunia kerja bagi pelajar atau mahasiswa untuk melakukan tugas akhir, penelitian dan kegiatan lain yang masih bersangkutan dengan bidang akademi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

3. Relasi perusahaan akan semakin luas dikarenakan koneksi yang dimiliki oleh para peserta magang terbilang banyak dan tersebar dimana – mana, hal ini bisa menyebabkan peningkatan penjualan yang menguntungkan bagi perusahaan.

1.3.2 Manfaat bagi perguruan tinggi:

1. Pihak perguruan tinggi dapat bekerjasama dengan perusahaan untuk menjembatani kegiatan magang generasi yang akan datang. Misalnya, pihak perguruan tinggi menjadikan perusahaan tersebut sebagai mitra agar mahasiswa bisa langsung magang ditempat yang direkomendasikan oleh pihak perguruan tinggi
2. Dapat meningkatkan citra nama baik perguruan tinggi dan membuat perguruan tinggi tersebut dilirik oleh masyarakat atau perusahaan dikarenakan mahasiswa yang melakukan kegiatan magang menjalankan tugasnya dengan baik, terarah dan sesuai dengan ketentuan yang diberikan oleh kampus dan perusahaan yang dijadikan tempat magang oleh mahasiswa tersebut.

1.4 Sistematika Laporan Magang

Untuk mempermudah penulis dalam menyusun laporan magang agar lebih rapi, tertata, sesuai dengan panduan yang diberikan maka terdapat 5 bab yang harus diperhatikan lebih lanjut oleh penulis diantaranya:

BAB I PENDAHULUAN

BAB II PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG

BAB III LANDASAN TEORI

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

BAB V KESIMPULAN, REKOMENDASI DAN REFLEKSI DIRI

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2.1 Profil Perusahaan

2.1.1 Sejarah Perusahaan

PT Indigen Karya Unggul atau biasa dikenal sebagai Indigen Farm adalah perusahaan *startup* yang bergerak di bidang agribisnis dan memiliki 5 lini bisnis yang bergerak di dalamnya seperti *farming management*, penjualan produk hasil pertanian, penyedia sarana produksi serta tempat dimana pelatihan serta pengembangan budidaya berlangsung. Indigen sendiri memiliki arti pribumi yang dimana hal ini merujuk kepada para pendiri Indigen yang merupakan orang asli Indonesia serta memiliki slogan "*Living Better*" yang memiliki arti dan harapan besar terkait didirikannya perusahaan ini agar menciptakan kehidupan yang lebih baik terutama di bidang pertanian. Indigen Farm mulai didirikan pada tahun 2019 oleh empat orang diantaranya, Igor Gadira, Sutrisno, Ahmad Muhlisin dan Thomas Simanjutak. Perusahaan ini membudidayakan komoditas seperti sayur dan buah melalui sistem *greenhouse* dengan komoditas unggulannya yaitu melon hidroponik. Indigen memiliki lahan dengan luas 1,2 hektar yang berlokasi di Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta serta telah resmi berbadan hukum menjadi PT sejak tahun 2022.

2.1.2 Visi Perusahaan

Menjadi pionir dalam pertanian keberlanjutan dan inovatif dengan teknologi berbasis efisiensi sehingga menghasilkan produk pangan yang sehat, memberi inspirasi dan solusi bagi industri pertanian serta masyarakat secara luas.

2.1.3 Misi Perusahaan

1. Menjadi pionir dalam pertanian berkelanjutan dan inovatif
2. Menggunakan teknologi berbasis efisiensi untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk pangan
3. Menghasilkan produk pangan yang sehat dan berkualitas tinggi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

4. Memberikan inspirasi bagi industri pertanian melalui praktik – praktik terbaik
5. Menyediakan solusi inovatif bagi tantangan dalam industri pertanian
6. Meningkatkan kualitas hidup masyarakat secara luas
7. Fokus pada keberlanjutan dan inovasi dalam semua aspek operasional perusahaan.

2.2 Aktivitas Magang

Penulis melakukan kegiatan magang selama 3 bulan mulai dari bulan September hingga bulan November, tanggal 1 September sampai 30 November. Penulis ditempatkan posisi menjadi bagian dari divisi *marketing* lini bisnis *Indi Fresh* yang dimana divisi tersebut secara mandiri dipilih oleh penulis. Pada awalnya, penulis diberikan pilihan ingin masuk ke bagian tim sayuran atau tim melon, kemudian penulis memilih untuk masuk ke tim *marketing* sayur dan pada saat bulan Oktober tanggal 10, penulis dipindah alihkan untuk menjadi bagian dari *marketing* tim melon tetapi masih menjadi bagian dari tim *marketing* sayur walaupun *schedule* marketing yang jauh lebih padat ada di tim marketing melon. Berikut adalah rincian kegiatan yang penulis lakukan selama menjalankan magang:



3.1 Landasan Teori

3.1.1 *Personal Selling*

Salah satu metode yang bisa dilakukan untuk menawarkan dan menjual produk kepada konsumen adalah dengan metode *personal selling*. *Personal selling* atau bisa kita sebut dengan penjualan secara langsung (bertatap muka dengan konsumen) merupakan kegiatan pemasaran yang dimana *salesperson* menawarkan serta menjelaskan kelebihan suatu produk secara langsung kepada konsumen. *Salesperson* yang memiliki tanggung jawab sebagai seorang PR dapat berkunjung langsung ke tempat konsumen atau mengirimkan informasi suatu produk yang ditawarkan oleh perusahaan melalui *direct mail* atau katalog sesuai dengan target konsumen yang dianggap memiliki potensial untuk melakukan transaksi pembelian (Firmansyah, 2020).

3.1.2 *Direct Marketing*

Direct Marketing merupakan sistem marketing yang dilakukan dengan cara menghubungi konsumen secara langsung tanpa pihak ketiga. Misalnya, dengan menggunakan SMS, email, katalog, brosur, media sosial (Instagram, Facebook, Whatsapp, Twitter, dan lain sebagainya), telepon atau berkunjung secara langsung kepada konsumen yang memiliki potensi untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan (Firmansyah, 2020).

Adapun beberapa manfaat yang dirasakan langsung oleh konsumen terkait metode *marketing* menggunakan *direct marketing* ini diantaranya:

1. Nyaman
2. Mudah dan Bersifat Pribadi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

3. Informasi Komparatif

4. Interaktif dan Segera

Sedangkan manfaat yang dirasakan oleh perusahaan diantaranya adalah sebagai berikut:

1. **Pembentukan Hubungan dengan Konsumen**
2. **Menurunkan Biaya dan Meningkatkan Kecepatan serta Efisiensi**
3. **Fleksibilitas**
4. **Global**

3.1.3 *Digital Marketing*

Pemasaran digital merupakan suatu cara untuk memasarkan suatu produk atau jasa dengan menggunakan media pendukung yang berbentuk digital. Pemasaran dengan menggunakan media digital ini mampu untuk menjangkau konsumen sesuai dengan target pasar yang sudah disesuaikan oleh perusahaan. Perusahaan harus pandai untuk melihat segala peluang dalam melaksanakan aktivitas *marketing* yang efektif di era digital ini dengan melihat biaya yang murah dan efektif untuk dilakukan. Teknologi sudah merubah cara manusia dalam mengambil keputusan, berkomunikasi dan melakukan segala hal. Teknologi sendiri sudah menjadi sangat efektif untuk memaksimalkan kinerja suatu organisasi (Musnaini, Suherman, Wijoyo, & Indrawan, 2020).

3.1.4 Komunikasi dalam Organisasi

Di dalam suatu organisasi, komunikasi digunakan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai oleh organisasi tersebut. Komunikasi adalah pertukaran informasi, pemikiran, ide, data maupun perasaan antar dua orang atau lebih. Jika informasi yang disampaikan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

tidak bisa dipahami dan dimengerti oleh pihak lain, maka informasi tersebut dianggap tidak berguna. Oleh karena itu, kemampuan dari setiap anggota organisasi dalam menyampaikan serta menerima informasi sangatlah penting karena akan berdampak pada jalannya organisasi tersebut. Komunikasi yang dilakukan oleh setiap organisasi tentu saja berbeda tergantung dari strategi serta alat komunikasi yang digunakan oleh pimpinan maupun anggota organisasi. Apapun kegiatan yang akan dilakukan oleh suatu organisasi tentu saja harus dikomunikasikan dengan dan melalui orang lain. Memahami proses komunikasi dapat membantu untuk mengelola organisasi secara efektif serta efisien (Tewal, Adolfina, Pandowo, & Tawas, 2017).

4.1 Analisis Permasalahan

Selama menjalankan tugas magang, penulis seringkali menghadapi beberapa permasalahan yang membuat penulis harus terbiasa untuk menerapkan *problem solving* di tempat kerja serta menghadapi permasalahan tersebut dengan tetap menerapkan etika kerja dan profesionalitas dalam pekerjaan baik secara mandiri maupun secara tim. Berikut beberapa permasalahan yang sering dihadapi oleh penulis:

- a) Kurangnya komunikasi yang baik
- b) Kurang menghargai waktu dan kebersihan tempat kerja
- c) Perencanaan yang kurang baik
- d) Fasilitas kurang memadai

4.2 Pembahasan Masalah

Terlepas dari berbagai permasalahan yang penulis hadapi, tentu saja penulis memiliki beberapa jalan keluar atau solusi yang sering penulis terapkan saat permasalahan – permasalahan tersebut muncul ditengah – tengah jadwal dan pekerjaan yang padat.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Problem solving yang penulis lakukan, penulis sampaikan juga kepada anggota tim *marketing* yang lain, agar semua dapat berjalan secara selaras dan sesuai. Hal ini penulis lakukan untuk meminimalisir risiko terkena teguran dan masalah baru yang bisa muncul kapan saja.

a) Kurangnya Komunikasi yang Baik

- Memberikan saran kepada pihak perusahaan dan tim yang bersangkutan di dalamnya untuk tetap menjadi pensihat dan penengah agar masalah yang berkaitan dengan komunikasi tidak terlalu berkepanjangan dan menghambat pekerjaan
- Pihak tim bisa mengkonfirmasi ulang terkait apa yang disampaikan untuk dikerjakan pada hari ini atau hari yang akan datang
- Pihak perusahaan dan tim dapat membuat notulensi terkait apa yang sudah disampaikan pada saat rapat dan memberikan akses notulensi tersebut dengan bentuk link Google Drive atau Google Document
- Hal lain yang bisa dilakukan oleh perusahaan dan tim adalah dengan menyiapkan *to do list* terkait kegiatan apa saja yang akan dilakukan pada hari itu dan untuk hari – hari selanjutnya. Tim terkait bisa juga melakukan *briefing* dan evaluasi pada sore hari untuk menyiapkan serta menyampaikan apa yang akan dikerjakan dan apa yang sudah dikerjakan oleh tim tersebut.

b) Kurang Menghargai Waktu dan Kebersihan Tempat Kerja

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- Pihak perusahaan atau tim dapat menegur secara transparan bahwa apa yang dilakukan sangat tidak etis diterapkan ditempat kerja apalagi perusahaan yang sudah cukup besar
- Pihak perusahaan dan tim yang terlibat di dalamnya bisa menerapkan aturan baik secara tertulis maupun tidak tertulis secara lebih tegas atau membuat kesepakatan bersama terkait datang tepat waktu dan menjaga kebersihan di tempat kerja. Jika hal tersebut dilanggar oleh salah satu anggota maka pihak perusahaan atau tim yang terlibat dapat memberikan sanksi sesuai dengan aturan dan kesepakatan yang sudah dibuat bersama.

c) Perencanaan yang Kurang Baik

- Tim harus inisiatif untuk berkoordinasi dengan pihak yang bersangkutan untuk lebih transparan dalam memberi tahu agenda apa saja yang akan dilakukan baik untuk hari esok maupun kedepannya agar pekerjaan lebih terarah dan tidak berantakan.

d) Fasilitas Kurang Memadai

- Cara lain yang bisa dilakukan sementara waktu adalah dengan mengatur *layout* antara penyimpanan barang dengan tempat tim *marketing* bekerja
- Masukan lain yang bisa dilakukan oleh pihak perusahaan adalah dengan memprioritaskan untuk pembangunan gudang terlebih dahulu agar pada saat barang sudah datang ke perusahaan, tim terkait tidak

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

perlu membuang banyak waktu untuk mengatur *layout* tempat tim *marketing* bekerja dan bisa menghemat waktu bekerja agar lebih efisien.

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan dari seluruh pembahasan mengenai kegiatan magang yang dilakukan oleh penulis menunjukkan bahwa apa yang menjadi tujuan penulis terkait kegiatan magang yang sudah dilakukan tercapai. Tentu saja untuk mencapai tujuan tersebut jalan yang dilalui oleh penulis tidaklah mudah. Ada beberapa masalah yang menghambat jalannya penulis demi mencapai tujuan yang penulis inginkan seperti masalah komunikasi. Hal ini tentu saja harus penulis hadapi dan selesaikan dengan baik. Komunikasi adalah kunci utama suatu pekerjaan bisa berjalan dengan lancar, kerjasama tim juga diperlukan untuk hal – hal seperti ini. Tim bisa saling *support*, saling mengingatkan, menegur dan tidak hanya saling menyalahkan satu sama lain. Penyelesaian masalah harus disertai dengan sikap yang profesional, menerapkan etika di dalam dunia kerja serta emosi yang sehat agar tidak menimbulkan permasalahan yang semakin besar dan panjang sehingga menghambat pekerjaan yang seharusnya di selesaikan pada hari itu juga. Penulis juga menjadi lebih terasah kemampuannya terkait bagaimana berkomunikasi secara baik dengan orang lain, menumbuhkan sikap lebih profesional, belajar mengontrol dan mengatur emosi yang sehat, serta menerapkan *problem solving* dengan lebih matang dan cekatan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

5.2 Rekomendasi

Pada pembahasan ini, penulis akan memberikan beberapa rekomendasi kepada pihak perusahaan dan pihak program studi. Rekomendasi yang penulis berikan tidak bermaksud untuk menjelekkan atau merendahkan pihak manapun dan hanya ditujukan sebagai bentuk masukan dari penulis kepada kedua belah pihak dikarenakan setiap instansi pasti memiliki kelebihan dan kekurangannya tersendiri. Rekomendasi ini diharapkan dapat membuat kedua belah pihak baik dari pihak perusahaan maupun pihak program studi menjadi lebih baik kedepannya.

5.2.1 Rekomendasi bagi Perusahaan

Berikut adalah beberapa rekomendasi yang penulis berikan untuk PT Indigen Karya Unggul:

1. Menjaga suasana kerja dengan memperbaiki komunikasi antar tim agar tidak terjadi kesalahpahaman dan masalah berkelanjutan yang akan menghambat pekerjaan dan memperlambat berkembangnya kinerja antar tim serta kinerja perusahaan. Selesaikan permasalahan yang berkaitan dengan komunikasi dengan emosi yang sehat dan dengan kepala dingin
2. Menjaga kualitas kinerja baik dari pihak karyawan dan staff magang dengan lebih menghargai waktu dan menjaga kebersihan area kebun, agar pekerjaan dapat terselesaikan dengan cepat terutama jika pekerjaan tersebut berkaitan dengan kepuasan konsumen dan *update* data kepada atasan seperti Direktur Utama

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

3. Mulai untuk merencanakan persiapan pembuatan gudang dikarenakan tempat tersebut sangat penting untuk menyimpan *stock* barang yang dimiliki oleh perusahaan, sehingga tidak menjadi satu dengan ruang kerja tim yang lain.

5.2.2 Rekomendasi Pihak Program Studi

1. Pihak STIE YKPN diharapkan bisa memperluas mitra magang agar mahasiswa tidak terlalu kesulitan saat mencari tempat magang

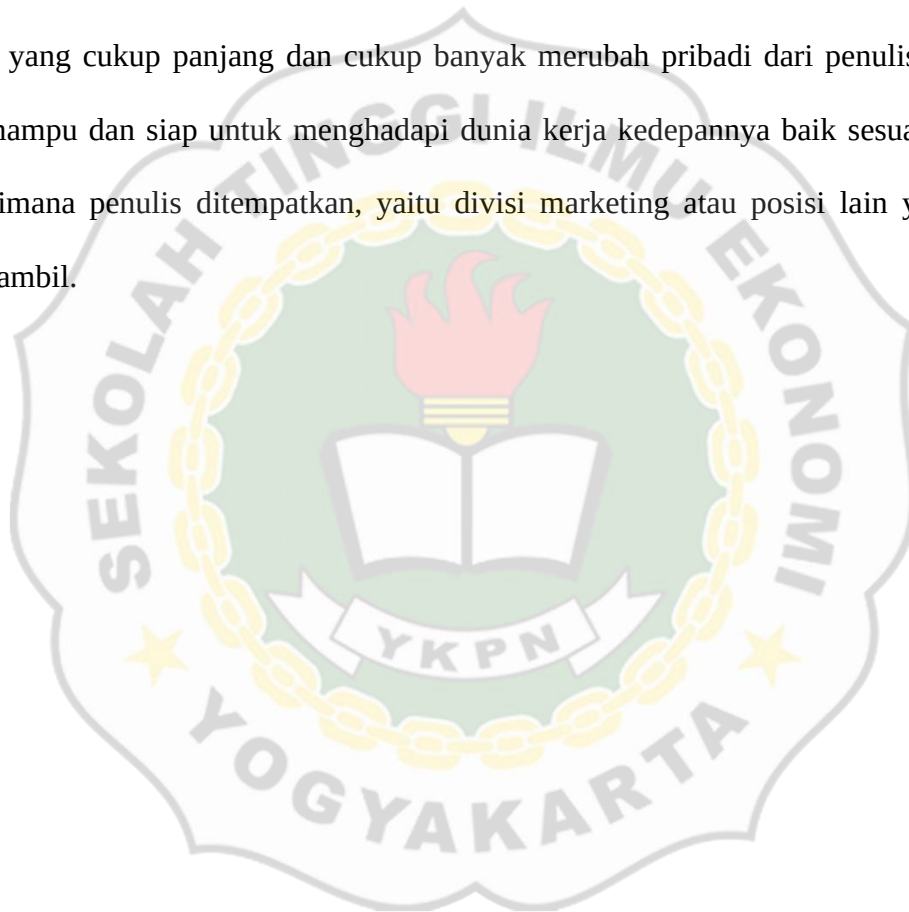
Pihak kampus diharapkan selalu mengevaluasi tempat magang yang sudah dijalani oleh mahasiswa setelah sidang dan memberikan penilaian apakah tempat tersebut sesuai untuk dijadikan tempat pembekalan mencari ilmu dalam menghadapi dunia kerja. Kemudian, pihak kampus dapat memberikan masukan dan usulan yang bisa membantu mahasiswa dalam menentukan tempat magang.

5.3 Refleksi Diri

Penulis banyak sekali menerima hal – hal yang sangat berharga dan merubah pribadi serta pandangan penulis terhadap dunia kerja. Pada awalnya, penulis memiliki pandangan bahwa bekerja hanya sebatas mengerjakan tugas yang diberikan kepada kita lalu mendapat bayaran. Padahal realitanya, bekerja tidak hanya sebatas mengerjakan tugas yang diberikan kepada kita saja, tetapi kita harus menghadapi berbagai macam hal seperti orang – orang yang ada di dalam perusahaan baik masih satu tim atau tidak, orang – orang diluar perusahaan seperti konsumen, investor, serta orang – orang penting yang masih berkaitan dengan perusahaan. Hal lain yang harus dihadapi oleh penulis adalah budaya perusahaan, suasana kerja, sistem kerja di perusahaan, bekerja secara tim, mengatur dan mengarahkan anggota tim, mengatur emosi dan tetap bersikap profesional dalam keadaan apapun dan dimanapun. Dari kejadian – kejadian di atas penulis merasakan dampak yang

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

sangat signifikan pada diri penulis dimana penulis menjadi lebih berani untuk berbicara seperti mengutarakan pendapat, menjadi perwakilan *reporting* tim pada saat rapat berlangsung, lebih disiplin dan teratur dari sebelumnya serta lebih pandai untuk menempatkan diri dimanapun dan kapanpun. Diharapkan, setelah melakukan kegiatan magang yang cukup panjang dan cukup banyak merubah pribadi dari penulis, penulis sudah mampu dan siap untuk menghadapi dunia kerja kedepannya baik sesuai dengan divisi dimana penulis ditempatkan, yaitu divisi marketing atau posisi lain yang bisa penulis ambil.



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

- Ayesha , I., Pratama, I. A., Hasan, S., Amaliyah, Effendi, N. I., Yusnanto, T., . . . Egim, A. S. (2022). *Digital Marketing (Tinjauan Konseptual)*. Padang: Penerbit GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI.
- Firmansyah, A. (2020). *Komunikasi Pemasaran*. Pasuruan: Penerbit Qiara Media.
- Musnaini, Suherman, Wijoyo, H., & Indrawan, I. (2020). *Digital Marketing*. Purwokerto Selatan: Penerbit Pena Persada .
- Rabbani, D. B., Diwyarthi, N. S., Mulyati, Umar A, M., Hadawiah, Sari, Y. P., . . . Salehan. (2022). *Komunikasi Pemasaran*. Padang: Penerbit PT. GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI.
- Rauf, A., Manullang, S. O., Ardiansyah P.S, T. E., Diba, F., Akbar, I., Awaluddin, R., . . . Yahawi, S. H. (2021). *Digital Marketing: Konsep dan Strategi*. Cirebon: Penerbit Insania.
- Sari, D. K., Pebrianggara, A., & Oetarjo, M. (2021). *Buku Ajar Digital Marketing*. Sidoarjo: Penerbit UMSIDA Press.
- Siregar, R. T., Enas, U., Putri, D. E., Hasbi, I., Ummah, A. H., Arifudin, O., . . . Utami, M. M. (2021). *Komunikasi Organisasi*. Bandung: Penerbit Widina Bhakti Persada Bandung.
- Tewal, B., Adolfina, Pandowo, M., & Tawas, H. (2017). *Perilaku Organisasi*. Bandung: Penerbit Patra Media Grafindo Bandung.
- PT Indigen Karya Unggul. (2022). Indigen Farm: <http://indigen.id>