

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Program laporan magang merupakan kebijakan baru dari Menteri Pendidikan dan Kebudayaan yang mulai diterapkan oleh perguruan tinggi. Pokok-pokok dari kebijakan laporan magang meliputi: (1). pembukaan program belajar baru yang diatur pada Permendikbud 7 Tahun 2020 tentang Pendirian, Perubahan, Pembubaran Perguruan Tinggi Negeri, dan Pendirian, Perubahan, Pencabutan Izin Perguruan Tinggi Swasta, serta Permendikbud. 5 Tahun 2020 tentang Akreditasi Program Studi dan Perguruan Tinggi; (2).sistem akreditasi perguruan tinggi yang diatur pada Permendikbud No.5 Tahun 2020 tentang Akreditasi Program Studi dan Perguruan Tinggi; (3). perguruan tinggi badan hukum yang diatur pada Permendikbud. 4Tahun 2020 tentang Perubahan Tinggi Negeri menjadi Perguruan Tinggi Negeri Badan Hukum dan Permendikbud 6 Tahun 2020 tentang Penerimaan Mahasiswa Program Sarjana pada Perguruan Tinggi Negeri; dan (4). benar belajar tiga semester diluar program belajar yang diatur pada Permendikbud No.3 Tahun 2020 termasuk Standar Nasional Pendidikan Tinggi.

Salah satu kunci keberhasilan dari implementasi Kebijakan laporan magang adalah mengupayakan agar-agar proses pembelajaran di Perguruan Tinggi lebih otonom dan fleksibel (Yusuf et Al.,2020), sehingga terciptalah kultur belajar yang inovatif, tidak mengekang, dan sesuai dengan kebutuhan perguruan tinggi. Dalam hal ini, program belajar berusaha mengembangkan kurikulum dengan menyesuaikan perkembangan zaman dan menghasilkan alumni siap kerja sesuai dengan pencapaian pembelajaran yang diharapkan.

Salah satu bentuk kegiatan pembelajaran yang ditawarkan adalah magang/praktik. Magang bertujuan untuk memberikan kesempatan dalam menerapkan teori-teori yang telah dipelajari di perkuliahan, serta penerapan keterampilan umum dan khusus di dunia kerja. Berdasarkan kalender acara Javapos Group yang padat di wilayah Sumsel, disepakati untuk mengambil manfaat dari penyelenggaraan manajemen khusus yang lebih profesional dan solid untuk menciptakan acara yang lebih kreatif dan dapat diterima oleh masyarakat.Hal ini tidak hanya berlaku bagi grup internal, namun juga bagi pelanggan dan mitra bisnis yang membutuhkan jasa kami sebagai penyelenggara acara.JEOrganizer juga merupakan salah satu perusahaan yang bekerjasama dengan perusahaan yang diakuisisi untuk menyelenggarakan acara. Kedelapan perusahaan tersebut adalah Yamaha Event, Bank

Indonesia, Bear Brand, Top Coffee, Musembang, CFD (*CAR FREE DAY*), dan *Science Olympiad*.

Jambi Event Organizer merupakan salah satu anak dari Jambi Ekspres. Jambi Ekspres merupakan perusahaan yang besar yang berada di kota jambi. Jambi Event Organizer merupakan anak dari perusahaan Jambi Ekspres yang bergerak dibidang jasa dalam sebuah event. Jambi ekspres memiliki tiga anak cabang yang bergerak dibidangnya masing-masing. Yang pertama- JEK-TV yang bergerak dibidang koran. Kedua- JAMBI-TV yang bergerak dibidang saluran tv jambi. ketiga- JAMBI *EVENT ORGANIZER* yang bergerak dibidang event dan menyediakan jasa .

Studi Kelayakan Penyelenggaraan Event Menurut (Noor, 2017) mengungkapkan bahwa studi kelayakan penyelenggaraan *event* merupakan pertimbangan untuk diselenggarakannya *event*. Studi ini biasanya berupa analisa terhadap ide-ide yang muncul dan selanjutnya dilakukan saringan terhadap jenis kegiatan yang paling tepat dan ditetapkan satu kegiatan untuk diselenggarakan. Proses Kelayakan Penyelenggaraan *Event* sebagai berikut:

- A. Proses penetapan ide event harus tetap berpedoman pada :
 1. Sifat event yang akan diselenggarakan.
 2. Tujuan *event*.
 3. Bagaimana *event* dapat terselenggara.
 4. Keuntungan apa yang akan didapat oleh peserta dari terselenggaranya *event*.

Saat merancang strategi pemasaran suatu jasa, ada dua strategi utama: strategi pasar dan strategi bauran pemasaran. Inti dari strategi pasar adalah rencana perusahaan untuk memilih pasar sasaran dan mengejar posisi di pasar tersebut. Strategi bauran pemasaran merupakan alat untuk menciptakan nilai layanan. Strategi pemasaran jasa bertujuan untuk menciptakan nilai pelanggan yang unggul sebagai ukuran keunggulan kompetitif perusahaan dan sebagai alat untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Dengan menggunakan contoh penerapan strategi pemasaran jasa di dua perusahaan, kami memberikan gambaran dampak strategi pemasaran terhadap keunggulan kompetitif dalam mencapai kepuasan dan loyalitas pelanggan.

1.2 Tujuan Kegiatan

- a. Melatih keberanian dan fisik mahasiswa dalam kegiatan magang di Jambi *Event Organizer* (JEO).
- b. Membantu menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan penempatan yang telah ditentukan.
- c. Menambah pengetahuan mahasiswa tentang pekerjaan yang di lakukan JEO dan

membantu menyelesaikan masalah di suatu event.

- d. Meningkatkan kreativitas mahasiswa dalam bekerja dan mampu bekerjasama dengan team

1.3 Manfaat Kegiatan

1.3.1 Bagi mahasiswa

- a. Mahasiswa dapat menerapkan ilmu yang dimiliki pada kuliah kerja magang, dengan harapan dapat disesuaikan pengetahuan yang diterima dibangku perkuliahan dengan kondisi kerja yang ada.
- b. Menambah kemampuan pribadi dalam berkreasi pada bidang ilmu yang dimiliki serta dalam tata cara berhubungan dengan masyarakat pada lingkungan kerja.
- c. Meningkatkan keberanian bertemu, berkomunikasi dan bekerja sama dengan orang baru,
- d. Dapat menyesuaikan dengan lingkungan kerja dimasa yang akan datang.

1.3.2 Bagi universitas

Memperkenalkan nama fakultas ekonomi dan bisnis universitas jambi pada perusahaan, mempunyai calon kelulusan yang terbaik yang memiliki kemampuan dan kualitas dalam menghadapi dunia kerja sehingga menambah nilai bagi fakultas ekonomi dan bisnis universitas jambi, dan sebagai sarana tambahan dan referensi untuk pihak lain yang ingin menulis laporan dibidang yang sama dengan laporan kegiatan magang ini.

1.3.3 Bagi perusahaan

Dari hasil yang dilaporkan penulis diharapkan dapat digunakan perusahaan jambi ekspres lebih tepatnya jambi *event organizer* (JEO) untuk memberikan kemudahan bagi perusahaan Jambi *Event Organizer* (JEO) dalam mengembangkan jasa, dan mengatasi keluhan sehingga perusahaan menjadi efisien dalam cakupan area yang lebih luas, dan terciptanya kepuasan pelanggan.