

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Kegiatan magang merupakan salah satu bagian dari pelaksanaan proses perkuliahan di Politeknik Keselamatan Transportasi Jalan. Magang menjadi sarana bagi mahasiswa untuk mengaplikasikan ilmu pengetahuan dan teori yang telah diperoleh selama perkuliahan, sekaligus sebagai sarana untuk menambah wawasan, pengalaman, keterampilan, serta membentuk mental kesiapan dalam menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya.

Pelaksanaan kegiatan magang ini sejalan dengan Peraturan Menteri Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia Nomor 63 Tahun 2024 tentang Penyelenggaraan Magang Mahasiswa, yang bertujuan untuk meningkatkan kompetensi dan relevansi lulusan perguruan tinggi agar sesuai dengan pencapaian pembelajaran serta kebutuhan dunia usaha, dunia industri, dan dunia kerja. Selain itu, kegiatan magang diharapkan mampu membentuk karakter serta menanamkan budaya kerja yang profesional bagi setiap mahasiswa.

Mengacu pada kebijakan tersebut, kegiatan magang ditempatkan pada instansi atau perusahaan yang relevan dengan program studi. Salah satunya adalah PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI), yaitu sebuah perusahaan yang bergerak di bidang otomotif dan transportasi, khususnya pada distribusi kendaraan komersial merek Hino di Indonesia. PT Hino Motors Sales Indonesia merupakan anak perusahaan dari Hino Motors, Ltd. (Jepang) yang memiliki tanggung jawab utama dalam mendistribusikan produk Hino melalui jaringan dealer resmi di seluruh wilayah Republik Indonesia. Tujuan utama HMSI adalah memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi pelanggan dalam memperoleh kendaraan Hino serta layanan purna jual yang berkualitas.

Selain fokus pada kegiatan penjualan dan distribusi, HMSI juga memiliki Divisi Training Center yang bertanggung jawab terhadap penyelenggaraan pelatihan teknis dan nonteknis, baik bagi karyawan internal maupun pihak eksternal seperti dealer dan pelanggan. Pusat

pelatihan ini juga berfungsi sebagai sarana edukasi mengenai produk, teknik mengemudi yang baik dan benar, serta tata cara perawatan dan perbaikan kendaraan. Melalui kegiatan pelatihan tersebut, HMSI berupaya meningkatkan kemampuan soft skill dan hard skill peserta serta memperkuat hubungan antara perusahaan dan pelanggan.

Dalam pelaksanaan kegiatan magang di Divisi Training Center, komunikasi dengan pihak dealer ataupun customer menjadi salah satu aspek penting dalam mendukung kelancaran proses pelatihan. Komunikasi tersebut meliputi penyampaian informasi terkait jadwal pelatihan, biaya, hingga persyaratan administrasi yang harus dipenuhi oleh peserta. Namun, meskipun informasi telah disampaikan melalui surat elektronik (email), sering kali pihak dealer tidak memberikan tanggapan atau konfirmasi lanjutan. Kondisi ini menimbulkan kendala bagi bagian administrasi dalam memastikan keikutsertaan peserta pelatihan, sehingga diperlukan tindak lanjut kepada pihak dealer maupun customer.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, digunakan aplikasi digital WhatsApp sebagai media komunikasi tambahan sebagai optimalisasi dalam berkomunikasi dengan pihak dealer. Menurut Pranajaya dan Hendra Wicaksono, WhatsApp merupakan media sosial paling populer yang dapat dimanfaatkan sebagai sarana komunikasi karena menyediakan berbagai kemudahan dan dapat digunakan secara gratis. Pemanfaatan aplikasi ini memudahkan proses penyampaian informasi, konfirmasi, serta koordinasi dengan pihak eksternal secara lebih cepat dan efisien. Oleh karena itu, untuk meningkatkan efektivitas kegiatan administrasi sekaligus sebagai langkah menuju optimalisasi proses kerja, diperlukan inovasi dengan mengintegrasikan data administrasi yang tersimpan dalam Microsoft Excel dengan sistem komunikasi berbasis WhatsApp. Melalui evaluasi terhadap kebutuhan administrasi dan penerapan inovasi optimalisasi ini, diharapkan PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) dapat meningkatkan efisiensi serta kemudahan dalam pengelolaan administrasi kegiatan pelatihan.

I.2 Ruang Lingkup

Kegiatan Pelatihan di Training center Hino:

1. Pengelolaan administrasi pelatihan, seperti pencatatan data peserta,

penyusunan jadwal pelatihan,absensi peserta dan pelaporan hasil evaluasi pelatihan.

2. Identifikasi kebutuhan pelatihan, seperti peralatan kerja, ruang pelatihan, dan perlengkapan keselamatan.
3. Pelaksanaan pelatihan, dengan menyiapkan dokumen hasil pelaksanaan training peserta.
4. Penerapan optimalisasi dalam komunikasi dengan dealer melalui integrasi antara Microsoft Excel dan aplikasi WhatsApp untuk meningkatkan efisiensi dan kemudahan dalam komunikasi terhadap para pihak dealer atau customer.

I.3 Tujuan

Tujuan penyusunan laporan magang individu di PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI), yaitu :

1. Meningkatkan kemudahan dalam melakukan komunikasi dan koordinasi dengan pihak internal maupun eksternal, seperti dealer dan customer.
2. Menerapkan keterampilan dalam pengelolaan dan pemanfaatan data peserta pelatihan melalui integrasi Microsoft Excel dan WhatsApp sebagai sarana pendukung komunikasi dengan pihak dealer secara efektif dan efisien.
3. Meningkatkan kecepatan serta ketepatan proses follow up dan konfirmasi informasi pelatihan kepada dealer melalui penerapan sistem komunikasi digital yang terintegrasi.

I.4 Manfaat

Manfaat yang diperoleh selama pelaksanaan magang di PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI), yaitu :

- a. Bagi Mahasiswa
 1. Menjadi sarana bagi mahasiswa untuk mempelajari dan menerapkan metode kerja yang efektif dalam pelaksanaan pelatihan administrasi.
 2. Meningkatkan wawasan dan pengetahuan mengenai pelaksanaan program pelatihan di PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI).
 3. Melatih kemampuan berpikir objektif dalam menghadapi permasalahan yang muncul di lingkungan kerja, sehingga mampu mengambil keputusan secara tepat dan profesional.

4. Mengungkapkan kemampuan soft skill dan hard skill , seperti komunikasi, ketelitian, kerja sama tim, pemanfaatan teknologi digital dalam pekerjaan administrasi.
- b. Bagi Politeknik Keselamatan Transportasi Jalan
 1. Sebagai bentuk kontribusi mahasiswa dalam menerapkan ilmu pengetahuan di dunia kerja.
 2. Memperkenalkan Politeknik Keselamatan Transportasi Jalan kepada dunia kerja khususnya dilingkungan perusahaan swasta yang bergerak di bidang otomotif.
 - c. Bagi Training Center PT Hino Motors Sales Indonesia
 1. Meningkatkan kemudahan dalam melakukan komunikasi dan koordinasi dengan pihak internal maupun eksternal, seperti dealer dan pelanggan.
 2. Mendapatkan masukan dan saran berupa hasil evaluasi yang sifatnya membangun guna perbaikan dalam pelaksanaan training di PT. HMSI

I.5 Waktu dan Tempat Pelaksanaan Magang

Magang dilaksanakan terhitung mulai tanggal 02 September 2025 sampai 1 Januari 2026 di PT Hino Motors Sales Indonesia yang beralamatkan Kawasan Industri Jl. Gatot Subroto No. KM.85, RW.05, Manis Jaya, Kec. Jatiuwung, Kota Tangerang, Banten15810.

I.6 Sistematika Penulisan

Sistematika dalam penulisan laporan magang sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang latar belakang permasalahan, ruang lingkup, tujuan, manfaat, waktu dan tempat pelaksanaan, serta sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM

Bab ini berisi tentang sejarah, profil serta kelembagaan dari perusahaan.

BAB III : PELAKSANAAN MAGANG

Bab ini berisi tentang penerapan dan kegiatan magang pada divisi training center.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN PELAKSANAAN MAGANG
Bab ini menjelaskan tentang permasalahan, pembahasan hasil, dan analisis yang ditemukan pada divisi training center.

BAB V : PENUTUP
Menjelaskan mengenai kesimpulan dan saran dari hasil kegiatan magang yang dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

Didalamnya berisi Pustaka yang digunakan sebagai bahan referensi penulisan laporan yang dilakukan.