

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam dunia bisnis *modern* yang terus berubah, keberhasilan suatu program studi tidak hanya ditentukan oleh kualitas akademiknya, tetapi juga oleh kemampuan untuk memasarkan dan mengkomunikasikan nilai-nilai unik yang dimilikinya kepada calon mahasiswa. Oleh karena itu, penting bagi Program Studi Bisnis Digital di Institut Informatika dan Bisnis (IIB) Darmajaya untuk memiliki Tim *Sales Force* yang handal dan inovatif. Laporan magang *Sales Force* ini bertujuan untuk memberikan gambaran tentang pengalaman magang anggota Tim dalam mengembangkan strategi pemasaran yang efektif dan mendukung pertumbuhan program studi.

Dalam konteks globalisasi dan digitalisasi, kompetisi di dunia pendidikan semakin ketat. Program Studi Bisnis Digital harus mampu bersaing tidak hanya dengan institusi pendidikan sejenis, tetapi juga dengan berbagai platform pembelajaran online dan peluang karir di industri digital. Oleh karena itu, pemasaran yang tepat dan inovatif menjadi kunci dalam menarik minat calon mahasiswa untuk memilih program studi ini sebagai tempat mengembangkan diri dan meraih kesuksesan di masa depan.

Laporan magang ini akan meliputi berbagai aspek penting, termasuk analisis pasar dan pesaing, pengembangan strategi pemasaran, implementasi kampanye promosi, serta evaluasi hasil dari upaya pemasaran yang dilakukan. Selain itu, laporan ini juga akan menggambarkan peran *Sales Force* Pemasaran dalam berkolaborasi dengan pihak internal seperti dosen dan mahasiswa, serta berinteraksi dengan pihak eksternal seperti sekolah menengah, acara pameran pendidikan, dan industri terkait.

Melalui laporan ini, diharapkan pembaca dapat memahami pentingnya peran *Sales Force* dalam menghubungkan Program Studi Bisnis Digital dengan audiens yang relevan, serta mengapresiasi upaya Tim dalam menciptakan solusi pemasaran yang kreatif dan adaptif. Laporan magang ini juga menjadi referensi berharga bagi institusi pendidikan lainnya yang ingin mengembangkan Tim pemasaran yang efektif dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan program studi di era digital.

Dengan demikian, latar belakang laporan magang ini memberikan gambaran menyeluruh tentang tujuan, konteks, dan signifikansi dari upaya *Sales Force* dalam menghadapi tantangan dan peluang pemasaran dalam lingkungan pendidikan yang dinamis dan kompetitif.

1.2 Tujuan Program *Sales Force*

Program *Sales Force* di Institut Informatika dan Bisnis (IIB) Darmajaya bertujuan untuk mencapai sejumlah tujuan strategis dalam rangka mendukung pertumbuhan dan keberhasilan Program Studi Bisnis Digital. Dengan fokus pada pemasaran yang efektif dan berorientasi pada hasil, program ini diarahkan untuk:

1. Melaksanakan *Digital Marketing Project* dan Layanan PMB.
2. Melaksanakan kegiatan *Data Communication and Copywriting*.
3. Melaksanakan kegiatan *Blasting and Video-Photography*.
4. Melaksanakan pembuatan *Content Planning, Design and Advertising*.
5. Melaksanakan kegiatan *Live Event*.

1.3 Manfaat Program *Sales Force*

Program *Sales Force* Prodi Bisnis Digital di Institut Informatika dan Bisnis (IIB) Darmajaya membawa sejumlah manfaat signifikan yang berkontribusi pada kesuksesan dan pertumbuhan program studi tersebut. Berikut adalah beberapa manfaat utama dari program ini:

1. Meningkatkan promosi prodi Bisnis Digital.
2. Meningkatkan jumlah pendaftar ulang mahasiswa baru.
3. Menambah *database* calon mahasiswa prodi Bisnis Digital.
4. Mengembangkan konten yang menarik melalui *copywriting, video-photography*.
5. Meningkatkan penyebaran informasi.
6. Mengoptimalkan penggunaan media sosial.
7. Meningkatkan keterlibatan mahasiswa.
8. Peningkatan jaringan, pengukuran, dan peningkatan kinerja.

1.4 Ruang Lingkup

Sales Force Prodi adalah unit yang diberi kewenangan untuk melaksanakan pemasaran secara langsung ke sekolah-sekolah, ke berbagai acara secara *offline* dan *online*, untuk memberikan informasi utama tentang produk unggulan tentang prodi Bisnis Digital.

1.5 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

1.5.1 Waktu Pelaksanaan

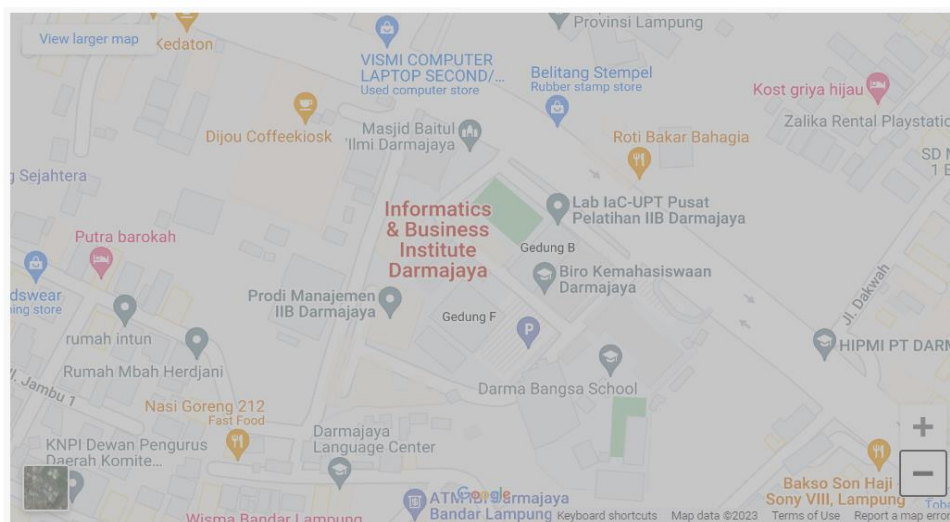
Kegiatan Magang *Sales Force* dilaksanakan pada Semester Genap yang berlangsung selama 6 bulan mulai dari tanggal 01 Maret sampai dengan tanggal 31 Agustus 2023.

Tabel 1. 1 Jadwal Magang *Sales Force* Pemasaran Prodi Bisnis Digital

No	Hari	Jam Magang
1.	Senin	08:00 – 15:00 WIB
2.	Selasa	08:00 – 15:00 WIB
3.	Rabu	08:00 – 15:00 WIB
4.	Kamis	08:00 – 15:00 WIB
5.	Jumat	08:00 – 15:00 WIB
6.	Tentatif	Sesuai Agenda

1.5.2 Tempat Pelaksanaan

Pelaksanaan Magang *Sales Forces* ini bertempat di Prodi Bisnis Digital Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya beralamat di Jl. ZA. Pagar Alam No.93, Gedong Meneng, Kec. Rajabasa, Kota Bandar Lampung, Lampung 35141.

**Gambar 1. 1 Screenshot Google Maps Prodi Bisnis Digital IIB Darmajaya**