

**PROPOSAL  
MAGANG**  
**PT. PERTAMINA GAS NEGARA AREA SURABAYA**



**Diajukan Oleh :**  
**Shelia Anggita Fransiska (423221021)**

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN PERBANKAN DAN KEUANGAN  
FAKULTAS VOKASI  
UNIVERSITAS AIRLANGGA SURABAYA**

## **DAFTAR ISI**

DAFTAR ISI.....	2
KATA PENGANTAR.....	3
BAB I.....	4
PENDAHULUAN.....	4
1.1 Latar Belakang.....	4
1.2 Tujuan.....	5
1.2.1 Umum.....	6
1.2.2 Khusus.....	6
1.3 Manfaat.....	6
1.3.1 Manfaat Bagi Mahasiswa.....	6
1.3.2 Manfaat Bagi Program Studi D-IV Perbankan dan Keuangan.....	7
1.3.3 Manfaat Bagi PT. Pertamina Gas Negara.....	7
BAB II.....	7
RUANG LINGKUP MAGANG.....	7
2.1 Deskripsi Mata Kuliah Pendukung .....	7
BAB III.....	11
PELAKSANAAN MAGANG.....	11
3.1 Lokasi Magang.....	11
3.2 Waktu Pelaksanaan.....	11
3.3 Peserta.....	11
BAB IV.....	13
PENUTUP.....	13

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT atas limpahan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga kami dapat menyusun Proposal Pengajuan Magang ini dengan baik. Penyusunan proposal ini merupakan bagian dari pemenuhan persyaratan kelulusan serta komponen penilaian tugas akhir pada Program Studi Diploma IV Perbankan dan Keuangan, Fakultas Vokasi, Universitas Airlangga. Kegiatan magang menjadi salah satu tahap penting dalam kurikulum, yang bertujuan untuk memperluas wawasan, mengasah keterampilan praktis, serta memberikan pengalaman langsung terkait dunia industri.

Kami berharap pelaksanaan magang di PT. Pertamina Gas Negara dapat memperkaya perspektif kami sebagai mahasiswa yang sedang mempersiapkan diri memasuki dunia kerja. Kami meyakini bahwa pengalaman ini akan sangat berharga dalam meningkatkan kompetensi akademik maupun profesional.

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan industri energi, khususnya sektor gas bumi di Indonesia, menunjukkan dinamika yang semakin kompleks seiring dengan meningkatnya kebutuhan energi nasional, persaingan antara penyedia energi, serta tuntutan efisiensi dan keberlanjutan bisnis. Kondisi tersebut mendorong perusahaan untuk tidak hanya berfokus pada aspek teknis operasional, tetapi juga pada strategi penjualan, pengelolaan hubungan pelanggan, serta pengendalian kinerja niaga yang efektif. Dalam konteks ini, sumber daya manusia yang memiliki pemahaman bisnis, keuangan, dan strategi penjualan menjadi kebutuhan penting bagi perusahaan energi.

Sebagai mahasiswa Program Studi Diploma IV Perbankan dan Keuangan, Fakultas Vokasi Universitas Airlangga, pemahaman mengenai aspek niaga, pengelolaan pendapatan, serta analisis kinerja penjualan merupakan kompetensi yang relevan dan perlu dipersiapkan sejak dini. Keterkaitan antara ilmu perbankan dan keuangan dengan aktivitas sales/niaga terlihat pada proses perencanaan penjualan, pengelolaan piutang usaha, analisis kelayakan pelanggan, serta evaluasi pencapaian target pendapatan perusahaan.

Program magang merupakan bagian dari kurikulum yang bertujuan menjembatani teori yang diperoleh di bangku perkuliahan dengan praktik nyata di dunia industri. Melalui kegiatan magang di Divisi Sales/Niaga, mahasiswa diharapkan dapat memahami secara langsung proses bisnis penjualan gas bumi, mulai dari perencanaan dan realisasi penjualan, pengelolaan kontrak pelanggan, administrasi penagihan, hingga pemantauan kinerja pendapatan. Pengalaman tersebut diharapkan mampu meningkatkan kemampuan analitis, komunikasi bisnis, serta pemahaman mahasiswa terhadap dinamika pasar dan kebutuhan pelanggan.

Selain sebagai sarana pembelajaran praktis, kegiatan magang juga berperan strategis dalam mendukung penyusunan tugas akhir. Keterlibatan langsung dalam aktivitas Divisi Sales/Niaga memungkinkan mahasiswa mengidentifikasi berbagai fenomena aktual, seperti efektivitas strategi penjualan, pengelolaan piutang pelanggan, atau optimalisasi pendapatan, yang dapat dijadikan objek penelitian ilmiah. Dengan demikian, magang tidak hanya menjadi media pembelajaran, tetapi

juga sumber data dan konteks empiris yang relevan untuk pengembangan karya ilmiah mahasiswa.

PT. Pertamina Gas Negara (PGN) Area Surabaya dipilih sebagai lokasi magang karena perannya yang strategis sebagai bagian dari subholding gas PT Pertamina (Persero) dalam pengelolaan dan distribusi gas bumi nasional. PGN memiliki sistem niaga yang terstruktur, jaringan pelanggan yang luas, serta standar profesionalisme tinggi dalam pengelolaan penjualan dan hubungan pelanggan. Melalui kegiatan magang di PT. Pertamina Gas Negara Area Surabaya, mahasiswa diharapkan memperoleh pengalaman kerja yang relevan dan aplikatif, khususnya dalam memahami praktik penjualan, administrasi niaga, serta pengelolaan pendapatan pada perusahaan energi skala nasional.

Berdasarkan uraian tersebut, penyusunan proposal magang ini dilakukan sebagai langkah awal untuk mempersiapkan pelaksanaan kegiatan magang secara terarah, sistematis, dan selaras dengan capaian pembelajaran Program Studi Diploma IV Perbankan dan Keuangan Fakultas Vokasi Universitas Airlangga.

## **1.2 Tujuan**

Tujuan pelaksanaan kegiatan magang ini disusun untuk memberikan arah yang jelas terhadap aktivitas yang akan dijalankan mahasiswa selama berada di lingkungan kerja PT. Pertamina Gas Negara (PGN) Area Surabaya. Dengan adanya tujuan yang terstruktur, kegiatan magang diharapkan dapat berjalan secara efektif serta selaras dengan capaian pembelajaran Program Studi Diploma IV Perbankan dan Keuangan. Selain itu, tujuan ini juga berfungsi sebagai pedoman dalam mengukur keberhasilan pelaksanaan magang, baik dari aspek pengembangan kompetensi mahasiswa maupun relevansi kegiatan magang terhadap penyusunan tugas akhir.

### **1.2.1 Umum**

Secara umum, kegiatan magang ini bertujuan untuk memberikan pengalaman kerja nyata kepada mahasiswa agar mampu mengaplikasikan konsep-konsep keuangan dan bisnis yang telah diperoleh selama perkuliahan ke dalam praktik operasional perusahaan, khususnya pada aktivitas penjualan dan niaga gas bumi. Melalui kegiatan magang ini, mahasiswa diharapkan mampu memahami dinamika bisnis di sektor energi, meningkatkan kesiapan

kerja, serta membangun kompetensi profesional yang relevan dengan kebutuhan industri.

### **1.2.2 Khusus**

1. Mengamati dan memahami secara langsung proses bisnis dan aktivitas operasional di PT. Pertamina Gas Negara Area Surabaya.
2. Mengembangkan kemampuan teknis yang berkaitan dengan aktivitas niaga, seperti administrasi penjualan, pengelolaan data pelanggan, penagihan (billing), serta pemantauan pendapatan.
3. Mengasah kemampuan non-teknis (soft skills) yang meliputi komunikasi bisnis, kerja sama tim, kedisiplinan, dan kemampuan analitis dalam lingkungan kerja profesional.
4. Menjalin hubungan profesional dengan lingkungan industri guna memperluas wawasan serta jaringan karier di sektor energi dan keuangan.
5. Mengidentifikasi permasalahan atau fenomena aktual dalam aktivitas penjualan dan niaga.

## **1.3 Manfaat**

### **1.3.1 Manfaat Bagi Mahasiswa**

1. Memperoleh pengalaman kerja langsung di lingkungan profesional pada perusahaan energi nasional, khususnya di bidang sales/niaga.
2. Meningkatkan pemahaman mengenai proses penjualan, pengelolaan pelanggan, serta administrasi niaga dalam perusahaan gas bumi.
3. Mengembangkan keterampilan teknis di bidang keuangan dan administrasi, serta keterampilan non-teknis seperti komunikasi, manajemen waktu, dan pemecahan masalah.
4. Meningkatkan kesiapan dan daya saing dalam menghadapi dunia kerja setelah menyelesaikan pendidikan.

### **1.3.2 Manfaat Bagi Program Studi D-IV Perbankan dan Keuangan**

1. Mendukung implementasi kurikulum berbasis praktik melalui integrasi pembelajaran teori dengan pengalaman kerja lapangan.
2. Memperkuat hubungan kerja sama antara Program Studi D-IV Perbankan dan Keuangan Fakultas Vokasi Universitas Airlangga dengan dunia industri, khususnya sektor energi.

3. Menjadi bahan evaluasi dan masukan dalam penyempurnaan kurikulum agar tetap relevan dengan kebutuhan industri.
4. Meningkatkan kualitas dan kompetensi lulusan melalui pengalaman magang yang sesuai dengan bidang keilmuan keuangan dan bisnis.

#### **1.3.3 Manfaat Bagi PT. Pertamina Gas Negara**

1. Mendapatkan dukungan tenaga magang yang dapat membantu pelaksanaan kegiatan operasional dan administrasi sesuai kebutuhan unit kerja.
2. Memberikan kesempatan bagi perusahaan untuk menjaring dan mengenali potensi sumber daya manusia yang memiliki pemahaman dasar di bidang keuangan dan bisnis.
3. Mendukung pengembangan sumber daya manusia nasional melalui penyediaan sarana pembelajaran dan pengalaman kerja bagi mahasiswa vokasi.
4. Memperoleh perspektif baru, ide, atau masukan dari mahasiswa terkait peningkatan efektivitas proses kerja dan administrasi niaga.

## **BAB II**

### **RUANG LINGKUP MAGANG**

Magang ini dititikberatkan pada upaya memberikan alternatif pemecahan masalah yang dihadapi oleh perusahaan di sektor energi, khususnya pada aktivitas penjualan dan niaga gas bumi, melalui pendekatan analitis dan pengamatan langsung di lingkungan kerja PT. Pertamina Gas Negara (PGN) Area Surabaya. Selain menjalankan tugas operasional, mahasiswa juga diarahkan untuk melakukan identifikasi permasalahan, menganalisis proses bisnis sales/niaga, serta menyusun rekomendasi yang relevan.

#### **2.1 Keterkaitan Mata Kuliah dengan Kegiatan Magang di PT. Pertamina Gas Negara (PGN)**

- Lembaga Keuangan**

Memberikan pemahaman mengenai peran lembaga keuangan dan sistem keuangan yang berkaitan dengan pengelolaan pendapatan dan transaksi perusahaan.

- Manajemen Keuangan Perusahaan**

Mendukung pemahaman pengelolaan arus kas, perencanaan keuangan, dan evaluasi kinerja keuangan yang berkaitan dengan aktivitas penjualan dan niaga.

- Akuntansi Bank & Akuntansi Bank (Praktikum)**

Membekali kemampuan pencatatan dan pelaporan keuangan yang relevan dengan administrasi penjualan dan pendapatan perusahaan.

- Analisis Laporan Keuangan & Analisis Laporan Keuangan (Praktikum)**

Mendukung kemampuan analisis data keuangan untuk mengevaluasi kinerja pendapatan dan kontribusi aktivitas sales/niaga terhadap perusahaan.

- Manajemen Pemasaran**

Memberikan dasar dalam memahami strategi pemasaran, segmentasi pasar, dan pengelolaan hubungan pelanggan.

- Pemasaran Produk Bank (Praktikum)**

Mengembangkan kemampuan implementasi strategi pemasaran dan analisis produk, yang relevan dalam mendukung aktivitas penjualan jasa energi.

- **Perilaku Konsumen**

Membantu memahami karakteristik dan perilaku pelanggan dalam pengambilan keputusan pembelian.

- **Riset Pasar (Praktikum)**

Mendukung pengumpulan dan analisis data pasar serta evaluasi efektivitas strategi penjualan.

- **Statistik (Praktikum)**

Membekali kemampuan pengolahan dan interpretasi data penjualan dan pelanggan.

- **Aplikasi Komputer Keuangan (Praktikum)**

Mendukung pengelolaan data keuangan, administrasi niaga, dan pelaporan berbasis sistem.

- **Manajemen Risiko & Manajemen Risiko Bank**

Memberikan pemahaman identifikasi dan pengelolaan risiko penjualan, risiko piutang, dan risiko pendapatan.

- **Komunikasi dan Pengembangan Diri**

Mengembangkan kemampuan komunikasi profesional dan etika kerja di lingkungan perusahaan.

- **Pelayanan Prima (Praktikum)**

Mendukung peningkatan kualitas pelayanan kepada pelanggan dalam aktivitas niaga.

- **Komunikasi dan Negosiasi Bisnis (Praktikum)**

Membekali kemampuan negosiasi dan komunikasi bisnis yang dibutuhkan dalam interaksi dengan pelanggan dan mitra usaha.

- **Manajemen Sumber Daya Manusia**

Memberikan pemahaman kerja tim, disiplin, dan struktur organisasi dalam lingkungan perusahaan.

- **Manajemen Strategik**

Mendukung pemahaman strategi bisnis perusahaan dalam mencapai target penjualan dan pertumbuhan jangka panjang.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN MAGANG**

#### **3.1 Lokasi Magang**

Lokasi Magang akan dilaksanakan di : PT. Pertamina Gas Negara, Jl. Pemuda No.56-58, Embong Kaliasin, Kec. Genteng, Surabaya, Jawa Timur 60271

#### **3.2 Waktu Pelaksanaan**

Waktu Pelaksanaan Magang direncanakan akan dilaksanakan selama tanggal 2 Februari 2026 - 4 Mei 2026, atau waktu pelaksanaan Magang dapat disesuaikan dengan PT. Pertamina Gas Negara Area Surabaya.

#### **3.3 Peserta**

Peserta Magang adalah mahasiswa Program Studi D-IV Perbankan dan Keuangan Fakultas Vokasi Universitas Airlangga, dengan nama sebagai berikut:

Nama : Shelia Anggita Fransiska  
NIM : 423221021  
No Hp : 085776228913  
Email : sheliaanggita5@gmail.com

## Rencana Jadwal Pelaksanaan Magang

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

Proposal magang ini disusun sebagai bentuk perencanaan kegiatan yang akan dilaksanakan oleh mahasiswa Program Studi Diploma IV Perbankan dan Keuangan, Fakultas Vokasi Universitas Airlangga. Melalui kegiatan magang di PT. Pertamina Gas Negara (PGN) Area Surabaya, mahasiswa diharapkan dapat memperoleh pengalaman profesional yang relevan, memahami proses bisnis dan aktivitas niaga perusahaan energi secara langsung, serta mampu mengidentifikasi isu-isu aktual.

Kegiatan magang ini diharapkan tidak hanya memberikan manfaat bagi mahasiswa, tetapi juga bagi institusi pendidikan dan PT. Pertamina Gas Negara sebagai mitra. Dengan tersusunnya proposal ini, diharapkan pelaksanaan magang dapat berjalan dengan lancar, terarah, dan memberikan hasil yang optimal bagi seluruh pihak yang terlibat. Besar harapan agar pelaksanaan magang serta penelitian yang dihasilkan dapat memberikan nilai tambah dalam pengembangan kompetensi mahasiswa serta mendukung peningkatan kinerja dan efektivitas aktivitas sales/niaga PT. Pertamina Gas Negara.

Demikian proposal magang ini disusun. Atas perhatian dan kesempatan yang diberikan, kami mengucapkan terima kasih

Surabaya, 20 Januari 2026

Mengetahui

Koordinator Prodi D-1V Perbankan & Keuangan  
Fakultas Vokasi  
Universitas Airlangga

Penyusun

Yossy Imam Candika, S.E., M.SM  
NIP. 199011302016033101

Shelia Anggita Fransiska  
NIM. 423221021