

## **BAB V**

### **REFLEKSI DIRI**

Mahasiswa menyadari bahwa berbagai materi yang dipelajari selama perkuliahan di Program Studi Teknik Industri memiliki keterkaitan erat dengan kegiatan yang dijalankan selama magang di PT Pertamina Lubricants Sales Region V – Jatimbalinus. Mata kuliah seperti Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*), Perencanaan dan Pengendalian Produksi (*Production Planning and Control*), serta Manajemen Pemasaran Industri memberikan dasar pemahaman yang kuat dalam memahami proses distribusi pelumas kepada pelanggan industri. Selain itu, pengetahuan dari mata kuliah Statistika Industri dan Peramalan (*Forecasting*) membantu mahasiswa dalam menganalisis data penjualan, pola permintaan pelanggan, serta menyusun perencanaan distribusi yang lebih efisien. Secara keseluruhan, bekal teoritis dari perkuliahan memberikan landasan penting bagi mahasiswa untuk beradaptasi dan memahami dinamika operasional di bidang sales dan distribusi industri pelumas. Selama magang, mahasiswa juga mengembangkan berbagai soft skills yang sangat penting di dunia kerja, seperti kemampuan komunikasi interpersonal, koordinasi lintas divisi, dan manajemen waktu. Melalui interaksi langsung dengan Area Sales Supervisor, staf *warehouse*, dan pihak *transporter*, mahasiswa belajar bagaimana menjalin komunikasi profesional dan menjaga hubungan kerja yang harmonis. Pengalaman ini juga memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk belajar menangani situasi kerja nyata, seperti keterlambatan pengiriman atau perubahan permintaan pelanggan secara mendadak. Namun, mahasiswa menyadari bahwa kemampuan menyampaikan pendapat dalam forum diskusi masih perlu ditingkatkan, terutama dalam konteks penyampaian ide di lingkungan kerja formal. Oleh karena itu, mahasiswa merasa perlu untuk terus mengasah kemampuan *public speaking* dan percaya diri dalam situasi profesional.

Kegiatan magang ini juga menjadi sarana penting dalam mengembangkan kemampuan analitis dan pemecahan masalah (*problem solving*). Melalui keterlibatan dalam kegiatan analisis data pelanggan industri, mahasiswa belajar menafsirkan data penjualan, memahami pola pembelian, serta memberikan masukan terkait perbaikan sistem penjadwalan pengiriman. Pengalaman ini menumbuhkan kemampuan berpikir kritis dan pengambilan keputusan berbasis data. Namun, mahasiswa juga menemukan kendala dalam memahami penggunaan sistem digital perusahaan seperti SAP dan dashboard internal, yang membutuhkan waktu lebih lama untuk dipelajari secara mendalam. Hal ini memberikan pembelajaran bahwa di industri modern, kemampuan adaptasi terhadap teknologi dan sistem informasi bisnis merupakan aspek penting untuk meningkatkan efektivitas kerja. Ke depan, mahasiswa merencanakan beberapa langkah untuk pengembangan diri, karier, dan pendidikan. Dalam aspek soft skills, mahasiswa berkomitmen untuk terus meningkatkan kemampuan komunikasi profesional dan kepercayaan diri melalui pelatihan dan pengalaman organisasi. Di sisi kognitif, mahasiswa berencana memperdalam pemahaman terkait *Enterprise Resource Planning* (ERP), analisis data penjualan, serta digitalisasi proses bisnis melalui kursus daring dan studi lanjutan. Untuk pengembangan karier, mahasiswa berniat memperdalam pengalaman di bidang sales operation, perencanaan distribusi, dan manajemen rantai pasok, baik melalui program magang lanjutan maupun pekerjaan di industri energi dan manufaktur terkait.