

## LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN MAGANG

### LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN MAGANG

Judul : Optimalisasi Strategi Pemasaran dan Penjualan Produk  
Lampu Tenaga Surya di PT. Energi Baru Terbaharukan  
Disusun oleh : Aditya Nur Marhaendra  
NIM : 210100153  
Tempat magang : PT. Energi Baru Terbaharukan  
Program studi : S1 Bisnis Digital  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Kebumen, 20 Januari 2025



Ketua Program Studi  
Anton Prasetyo, S.E., M.M.  
NIDN. 0608118102

Dosen Pembimbing Magang

Yordan Hermawan Apudana, S.E., M.M.  
NIDN. 0609018902

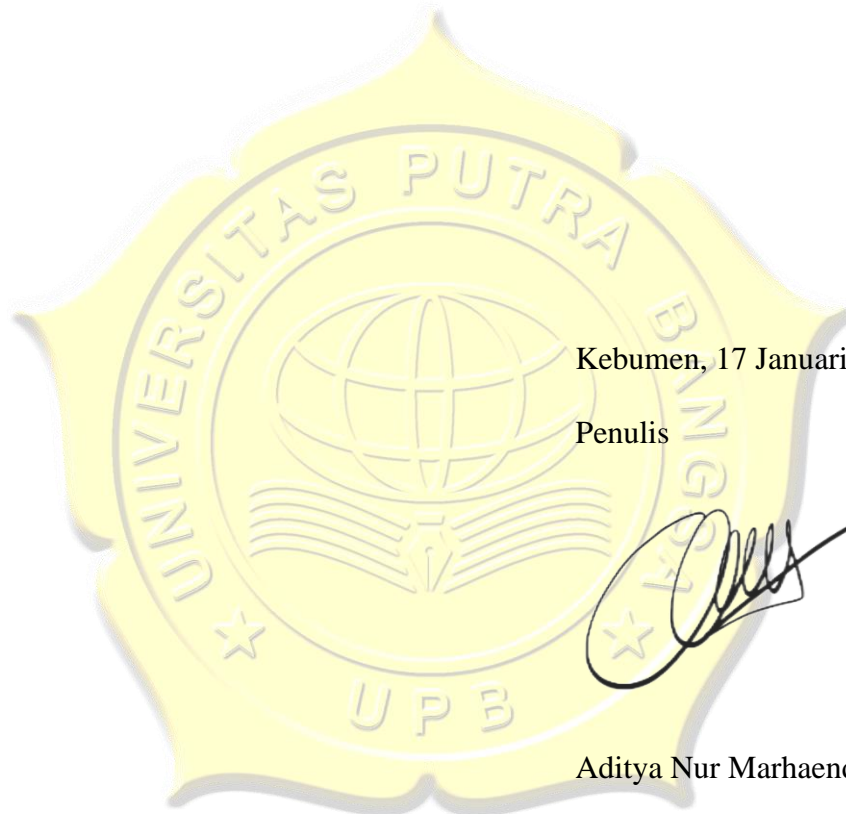
## KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT berkat karunia yang dilimpahkan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Magang dengan Judul “Optimalisasi Strategi Pemasaran dan Penjualan Produk Lampu Tenaga Surya di PT. Energi Baru Terbaharukan”

Magang merupakan kegiatan akademis yang dirancang untuk memberikan mahasiswa keterampilan praktis dalam menerapkan materi yang telah dipelajari selama perkuliahan. Pelaksanaan magang melibatkan kerja sama antara institusi akademik dan mitra eksternal. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang ikut serta memberi bantuan secara moril dan materil sehingga laporan ini dapat terselesaikan dengan baik. Ucapan terimakasih ini penulis sampaikan khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Gunarso Wiwiho, S.E., M.M., selaku Rektor Universitas Putra Bangsa.
2. Bapak Anton Prasetyo, S.E., M.M., selaku Kepala Program Studi Bisnis Digital Universitas Putra Bangsa.
3. Bapak Yordan Hermawan Apidana, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing yang telah sabar memberikan dorongan, semangat, dan bimbingan dalam menyusun laporan ini hingga selesai.
4. Bapak Candra Andi Sasmita selaku Direktur PT. Energi Baru Terbaharukan yang telah mengizinkan penulis melakukan kegiatan magang.
5. Kedua Orang tua yang telah memberikan doa, dukungan, motivasi yang selalu menyertai.

Penulis sangat menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini masih banyak kekurangan. Hal ini disebabkan karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan penulis, maka dari itu kritik maupun saran yang sifatnya membangun sangat dibutuhkan untuk kedalaman pembahasan dengan tema ini. Penulis berharap mudah-mudahan laporan ini dapat bermanfaat khususnya bagi diri penulis sendiri, instansi terkait dan pembaca pada umumnya.



Kebumen, 17 Januari 2025

Penulis

Aditya Nur Marhaendra

## DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR .....	vi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan Magang .....	5
1.3 Manfaat Magang .....	6
BAB II PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG.....	8
2.1 Gambaran Umum Organisasi .....	8
2.2 Aktivitas Magang .....	13
BAB III PEMBAHASAN.....	15
3.1 Job Description.....	15
3.2 Rekomendasi Perbaikan .....	19
BAB IV REFLEKSI DIRI .....	21
BAB V PENUTUP.....	23
5.1 Kesimpulan.....	23
5.2 Saran.....	24
DAFTAR PUSTAKA .....	27
LAMPIRAN.....	28

## DAFTAR GAMBAR

Gambar II- 1. Struktur Organisasi.....	11
Gambar III- 1. Akun Sosial Media .....	15
Gambar III- 2. Foto Jenis Poduk .....	16
Gambar III- 3. Dokumentasi Pemasangan Lampu .....	18



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Teknologi berkembang dengan sangat pesat. Perkembangan teknologi tidak hanya memudahkan aktivitas sehari-hari, tetapi juga membuka peluang baru dalam cara manusia membangun peradaban. Teknologi memainkan peran penting dalam perkembangan infrastruktur di Indonesia. Infrastruktur merupakan instrumen untuk memperlancar berputarnya roda perekonomian sehingga bisa mempercepat akselerasi pembangunan. Semakin tersedianya infrastruktur akan merangsang pembangunan disuatu daerah. Sebaliknya pembangunan yang berjalan cepat akan menuntut tersedianya infrastruktur agar pembangunan tidak tersendat. Dengan demikian infrastruktur berguna untuk memudahkan mobilitas faktor produksi, terutama penduduk, memperlancar mobilitas barang dan jasa, juga memperlancar perdagangan antar daerah (Astuti, 2019).

Energi matahari merupakan salah satu energi terbarukan yang tidak terbatas dan tidak pernah habis ketersediaannya. Energi matahari sebagai energi alternatif, dapat diubah menjadi energi listrik dengan menggunakan panel surya. Panel surya merupakan sebuah perangkat yang mampu mengubah radiasi matahari menjadi energi listrik (Purwoto *et al.*, 2018). Selain itu, penggunaan energi matahari sebagai sumber utama energi listrik akan mengurangi ketergantungan listrik jaringan PLN yang bergantung pada batu bara (Siregar *et al.*, 2021).



Seiring meningkatnya mobilitas masyarakat mengakibatkan semua kegiatan memerlukan penerangan. Penerangan lampu yang sifatnya untuk kepentingan bersama, kebutuhannya meningkat ketika mobilitas masyarakat meningkat (Dermawan *et al.*, 2020). Penerangan jalan umum merupakan salah satu hal yang sangat penting dikarenakan berkaitan dengan keamanan dan keselamatan para pengguna jalan, terutama pada malam hari yang membutuhkan penerangan secara baik. Minimnya penerangan di jalan, dapat berdampak berbahaya untuk masyarakat, contohnya meningkatkan resiko kecelakaan di jalan dan juga meningkatkan angka kriminalitas di jalan (Saputra *et al.*, 2021). Saat ini, penerangan jalan yang ada di berbagai daerah masih belum mencukupi, dimana lampu penerangan hanya ada di sekitar rumah saja atau di depan rumah. Sebagian jalan yang sering dilewati namun tidak terdapat rumah, tidak diberi lampu penerangan jalan. Permasalahan lain yang dihadapi adalah minimnya pengetahuan akan ilmu pengetahuan teknologi terutama teknologi panel surya. Kebutuhan akan teknologi panel surya memberi kesempatan baru untuk perusahaan dalam menghadirkan produk berbasis teknologi panel surya, dimana produk ini tidak hanya mendukung pembangunan infrastruktur tetapi juga memberikan solusi hemat energi.

Salah satu perusahaan yang bergerak dalam pengembangan produk tersebut adalah PT. Energi Baru Terbaharukan. PT. Energi Baru Terbaharukan berada di kelurahan Bumirejo Kebumen yang didirikan oleh tiga orang yaitu Candra Andi Sasmita sebagai direktur, Nasroh sebagai komisaris utama, dan Warsidin sebagai komisaris dalam perusahaan tersebut. PT. Energi Baru

Terbaharukan didirikan pada tahun 2024 yang berfokus dalam produksi dan penjualan lampu penerangan jalan tenaga surya. Minimnya penerangan lampu diberbagai daerah menjadikan industri tersebut tidak memiliki banyak pesaing dan menjadi industri yang menjanjikan.

Strategi pemasaran adalah salah satu cara memenangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan baik itu untuk perusahaan yang memproduksi barang atau jasa. Strategi pemasaran dapat dipandang sebagai salah satu dasar yang dipakai dalam menyusun perencanaan perusahaan secara menyeluruh. Dipandang dari luasnya permasalahan yang ada dalam perusahaan, maka diperlukan adanya perencanaan yang menyeluruh untuk dijadikan pedoman bagi segmen perusahaan dalam menjalankan kegiatannya, alasan lain yang menunjukkan pentingnya strategi pemasaran adalah semakin kerasnya persaingan perusahaan pada umumnya (Dimas & Zainul, 2015). PT. Energi Baru Terbaharukan masih melakukan pemasaran konvensional sehingga perusahaan tersebut menghadapi kendala berupa kurangnya penyebaran informasi mengenai produk lampu penerangan jalan bertenaga surya. Penjualan dilakukan dengan menawarkan ke pemerintah daerah setempat dimana daerah tersebut masih minim akan lampu penerangan jalan. melalui pengajuan langsung yang ditawarkan oleh PT. Energi Baru Terbaharukan belum berjalan dengan maksimal, dimana masyarakat belum begitu mengenal inovasi baru tersebut. Pemasaran yang dilakukan secara digital menggunakan *platform* media sosial merupakan peluang besar yang bisa dimanfaatkan dengan baik sebagai ajang pengenalan dan penjualan produk.



Menurut Boyd *media social* adalah sebagai kumpulan perangkat lunak yang memungkinkan individu maupun komunitas untuk berkumpul, berbagi, berkomunikasi, dan dalam hal tertentu saling berkolaborasi atau bermain. Media sosial juga memiliki kekuatan pada user-generated content (UGC) dimana konten dihasilkan oleh pengguna, bukan oleh editor sebagaimana di instansi media massa (Nasrullah, 2015). PT. Energi Baru Terbaharukan belum memanfaatkan media sosial untuk membantu perusahaan dalam mengnalkan teknologi terbaru yang dihadirkan dan juga untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan beragam. Pemanfaatan media sosial seperti Instagram dan Facebook sangatlah penting dimana media sosial memungkinkan perusahaan untuk berinteraksi langsung dengan masyarakat, berbagi informasi seputar program, kegiatan pelaksanaan, serta keunggulan produk yang ditawarkan. Dengan menggunakan teknologi ini, perusahaan dapat memberikan pengalaman yang lebih interaktif dan informatif. Hal ini tidak hanya meningkatkan visibilitas perusahaan di dunia maya, tetapi juga menciptakan citra positif yang dapat memperkuat daya tarik perusahaan.

Program studi Bisnis Digital memiliki peran strategis karena mahasiswa program studi bisnis digital dibekali dengan berbagai kemampuan yang relevan. Berbagai kemampuan yang dimiliki oleh mahasiswa bisnis digital yaitu kemampuan yang dirancang untuk memanfaatkan teknologi dalam meningkatkan produktivitas dan inovasi. Salah satu kemampuan yang dimiliki oleh mahasiswa bisnis digital yaitu strategi pemasaran digital dalam

meningkatkan penjualan, dan menambah wawasan akan produk yang dimiliki perusahaan. Kompetensi ini menjadikan mahasiswa Program Studi Bisnis Digital memiliki keunggulan dalam beradaptasi dengan kebutuhan perusahaan.

PT. Energi Baru Terbaharukan menjadi mitra magang yang ideal karena menawarkan lingkungan kerja yang relevan dengan kompetensi mahasiswa, khususnya dalam hal pemasaran dan penjualan perusahaan. Selama menjalani program magang, mahasiswa berperan dalam membantu mempromosikan perusahaan. Laporan magang ini diberi judul “Optimalisasi Strategi Pemasaran dan Penjualan Produk Lampu Tenaga Surya di PT. Energi Baru Terbaharukan”, untuk menggambarkan bagaimana penulis mengintegrasikan ilmu dan keterampilan dalam aktivitas nyata yang bermanfaat bagi institusi dan pengembangan diri.

## **1.2 Tujuan Magang**

1. Menerapkan kompetensi bisnis digital dalam promosi produk guna meningkatkan penjualan lampu tenaga surya di PT. Energi Baru Terbaharukan.
2. Ikut serta dalam strategi promosi PT. Energi Baru Terbaharukan.
3. Memahami secara langsung praktik promosi dan penjualan produk di lingkungan PT. Energi Baru Terbaharukan sebagai bekal pengalaman di dunia kerja
4. Mengaplikasikan teknologi digital seperti media sosial untuk mendukung promosi.

## **1.3 Manfaat Magang**

### **1.3.1 Manfaat Magang bagi Peserta Magang**

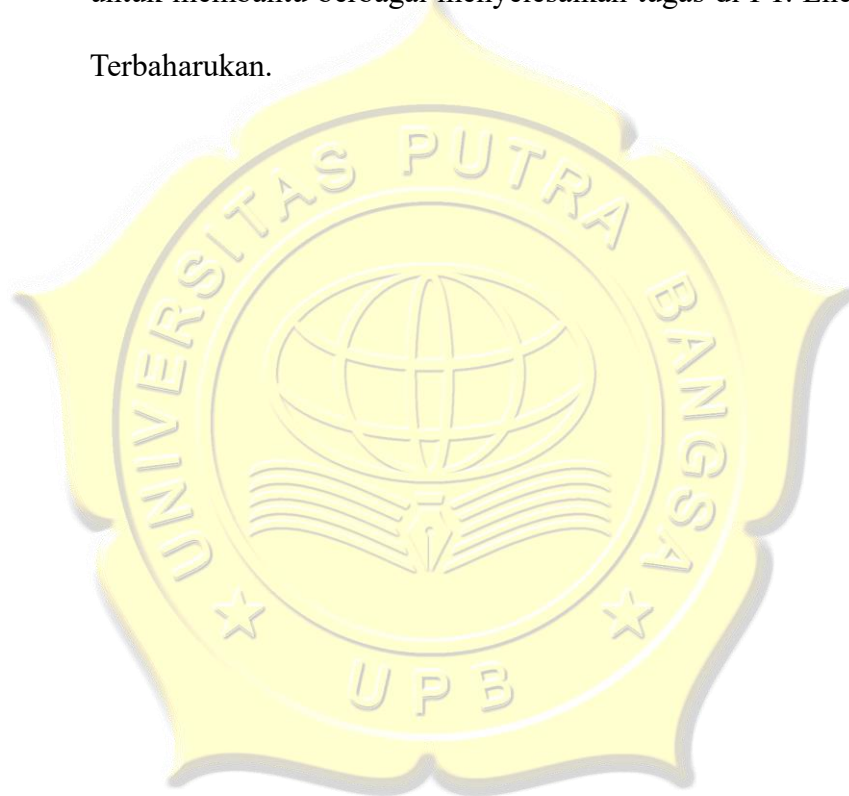
1. Mengaplikasikan kemampuan yang diperoleh dari program studi Bisnis Digital dalam dunia kerja nyata, khususnya dalam promosi berbasis teknologi.
2. Mengembangkan keterampilan teknis, seperti penerapan strategi pemasaran yang relevan dengan kebutuhan perusahaan.
3. Meningkatkan kemampuan soft skills, termasuk komunikasi, kolaborasi, dan pemecahan masalah dalam lingkungan kerja.
4. Memperoleh pengalaman kerja nyata yang relevan dengan bidang studi Bisnis Digital

### **1.3.2 Manfaat Magang bagi Program Studi**

1. Memperkuat relevansi kurikulum program studi Bisnis Digital dengan kebutuhan industri kerja melalui kontribusi nyata mahasiswa.
2. Mengevaluasi dan memperbarui materi ajar berdasarkan pengalaman di lapangan.
3. Meningkatkan kualitas pendidikan dan kesiapan mahasiswa memasuki dunia kerja.
4. Mendapatkan umpan balik dari kegiatan magang terkait kemampuan mahasiswa untuk pengembangan program studi.

### 1.3.3 Manfaat Magang bagi Instansi Tujuan Magang

1. Mendapatkan kontribusi dari peserta magang dalam proses penjualan produk yang dimiliki perusahaan.
2. Mengoptimalkan strategi promosi perusahaan dengan pendekatan berbasis digital.
3. Memberikan tambahan sumber daya manusia yang berkompeten untuk membantu berbagai menyelesaikan tugas di PT. Energi Baru Terbaharukan.



## **BAB II**

### **PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG**

#### **2.1 Gambaran Umum Organisasi**

PT. Energi Baru Terbaharukan adalah perusahaan yang berfokus dalam produksi dan penjualan lampu penerangan jalan tenaga surya berlokasi di Jalan Cemara No. 067 Dusun Woyonos, Desa Bumirejo, Kecamatan Kebumen, Kota Kebumen, Jawa Tengah. Perusahaan tersebut didirikan pada tahun 2024 oleh tiga orang yaitu Candra Andi Sasmita sebagai direktur, Nasroh sebagai komisaris utama, dan Warsidin sebagai komisaris.

PT. Energi Baru Terbaharukan menjual produknya melalui pemasaran konvensional menghadapi kendala berupa kurangnya penyebaran informasi mengenai produk lampu penerangan jalan bertenaga surya. Penjualan dilakukan dengan menawarkan ke pemerintah daerah setempat dimana daerah tersebut masih minim akan lampu penerangan jalan. melalui pengajuan langsung yang ditawarkan oleh PT. Energi Baru Terbaharukan belum berjalan dengan maksimal, dimana masyarakat belum begitu mengenal inovasi baru tersebut dikarenakan belum memanfaatkan media sosial yang berguna untuk membantu perusahaan dalam mengnalkan teknologi terbaru yang dihadirkan dan juga untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan beragam. Pemanfaatan media sosial seperti Instagram dan Facebook sangatlah penting dimana media sosial memungkinkan perusahaan untuk berinteraksi langsung dengan masyarakat, berbagi informasi seputar program, kegiatan pelaksanaan, serta keunggulan produk yang ditawarkan. Dengan menggunakan teknologi ini,

perusahaan dapat memberikan pengalaman yang lebih interaktif dan informatif. Hal ini tidak hanya meningkatkan visibilitas perusahaan di dunia maya, tetapi juga menciptakan citra positif yang dapat memperkuat daya tarik perusahaan. Pemasaran yang dilakukan secara digital merupakan peluang besar yang bisa dimanfaatkan dengan baik sebagai ajang pengenalan dan penjualan produk.

PT. Energi Baru Terbarukan memiliki Visi menjadi perusahaan terdepan dalam pengembangan dan penyediaan teknologi energi terbarukan berbasis tenaga surya untuk mendukung pembangunan infrastruktur berkelanjutan, menciptakan lingkungan yang ramah lingkungan, dan meningkatkan kualitas hidup masyarakat, serta misi PT. Energi Baru Terbarukan meliputi:

- a. Mengembangkan produk dan solusi energi terbarukan berbasis tenaga surya yang inovatif, berkualitas tinggi, dan berkelanjutan.
- b. Mendukung pembangunan infrastruktur ramah lingkungan dengan menyediakan teknologi hemat energi yang mudah diakses oleh masyarakat.
- c. Meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya penggunaan energi terbarukan melalui edukasi dan kampanye promosi.
- d. Membangun kemitraan strategis dengan berbagai pihak untuk memperluas jangkauan produk dan layanan.
- e. Mengintegrasikan teknologi digital dalam operasional dan pemasaran untuk menghadirkan pengalaman pelanggan yang modern dan efisien.

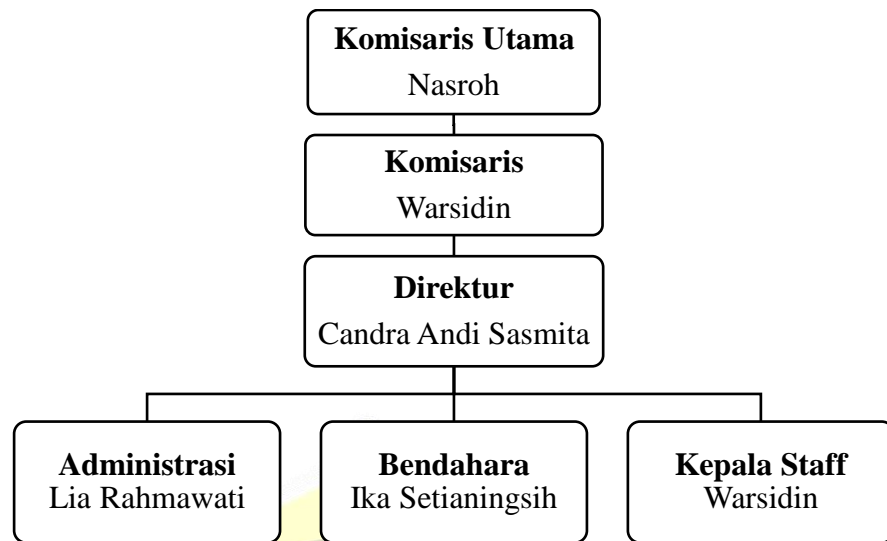


PT. Energi Baru Terbaharukan memiliki beberapa jenis produk di produksi:

- a. Lampu LED dan peralatan penerangan
- b. Panel Surya
- c. Peralatan pengontrol dan pendistribusian listrik

Menurut Hasibuan (2011) Struktur Organisasi adalah suatu gambar yang menggambarkan tipe organisasi, pendepartemenan organisasi kedudukan dan jenis wewenang pejabat, bidang dan hubungan pekerjaan, garis perintah dan tanggungjawab, rentang kendali dan sistem pimpinan organisasi. Oleh karena itu, struktur organisasi didesain dengan baik untuk sebuah organisasi yang efektif yang mana dengan adanya sumberdaya manusia dalam organisasi perusahaan struktur organisasi dapat diimplementasikan sesuai sistem kerja organisasi untuk tujuan organisasi yang efektif dan efisien.

Struktur organisasi sangat dibutuhkan dalam suatu organisasi. Struktur organisasi dapat diketahui bagian dan kerja masing-masing anggota organisasi. Hal ini juga mencerminkan sikap profesionalisme suatu perusahaan atau organisasi. Struktur organisasi yang ada pada PT. Energi Baru Terbaharukan digambarkan sebagai berikut:



Gambar II- 1. Struktur Organisasi

Sumber: PT. Energi Baru Terbaharukan, 2024

Berikut ini tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian PT.

Energi Baru Terbaharukan:

1. Komisaris Utama

Bapak Nasroh merupakan Komisaris Utama PT. Energi Baru Terbaharukan bertugas mengambil kebijakan strategis terkait dengan visi, misi, dan arah perusahaan serta bertanggungjawab mengawasi operasional secara umum dan menentukan kebijakan penting.

2. Komisaris

Bapak Warsidin selaku Komisaris membantu Komisaris Utama dalam pengawasan kinerja perusahaan dan memberikan saran kepada Direktur mengenai kebijakan strategis perusahaan serta memastikan perusahaan mematuhi regulasi yang berlaku.

### 3. Direktur

Bapak Candra Andi Sasmita bertugas mengelola semua aspek operasional perusahaan. Menyusun strategi bisnis untuk meningkatkan daya saing perusahaan serta mengembangkan hubungan baik dengan pemerintahan atau mitra terkait.

### 4. Administrasi

Ibu Lia Rahmawati bertugas mengelola dokumen terkait produksi, penjualan, dan distribusi. Melakukan pencatatan terkait pemesanan produk dan menjamin kelengkapan administrasi serta menyusun laporan terkait.

### 5. Bendahara

Ibu Ika Setianingsih mengelola semua aspek keuangan perusahaan, termasuk pembukuan, perencanaan anggaran, dan pelaporan keuangan serta memastikan bahwa keuangan perusahaan dikelola dengan baik, termasuk penerimaan dan pengeluaran.

### 6. Kepala Staff

Bapak Wrsidin bertugas mengelola sumber daya manusia dalam perusahaan, termasuk perekrutan, pelatihan, pengembangan karyawan, serta mengatur kebijakan tenaga kerja serta mengelola konflik tenaga kerja, dan memastikan bahwa seluruh personel memiliki keterampilan dan pengetahuan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan perusahaan.

## 2.2 Aktivitas Magang

Selama melaksanakan program magang di PT. Energi Baru Terbaharukan, penulis melakukan beberapa aktivitas senagai berikut:

1. Pembuatan akun media sosial
  - a. Membuat akun Instagram PT. Energi Baru Terbaharukan.
  - b. Membuat akun Facebook PT. Energi Baru Terbaharukan.
2. Persiapan konten
  - a. Menyusun rencana konten media sosial, termasuk persiapan gambar yang akan di unggah, topik yang akan dibahas, produk lampu tenaga surya yang akan dipromosikan, dan materi pendukung lainnya.
  - b. Melakukan dokumentasi sebagai bahan konten.
3. Pengaturan teknis
  - a. Menyiapkan peralatan teknis seperti kamera dan pencahayaan dalam pembuatan konten produk.
  - b. Mengatur peralatan dokumentasi dan peralatan pendukung dalam kegiatan sosialisai perusahaan.
4. Dokumentasi pemasangan produk
  - a. Berpartisipasi dalam kegiatan pemasangan produk lampu penerangan jalan tenaga surya untuk desa atau daerah yang menjadi tempat pemasangan.
  - b. Berkontribusi dalam dokumentasi yang dilakukan selama proses pemasangan dan melaporkan ke perusahaan.

## 5. Evaluasi Magang

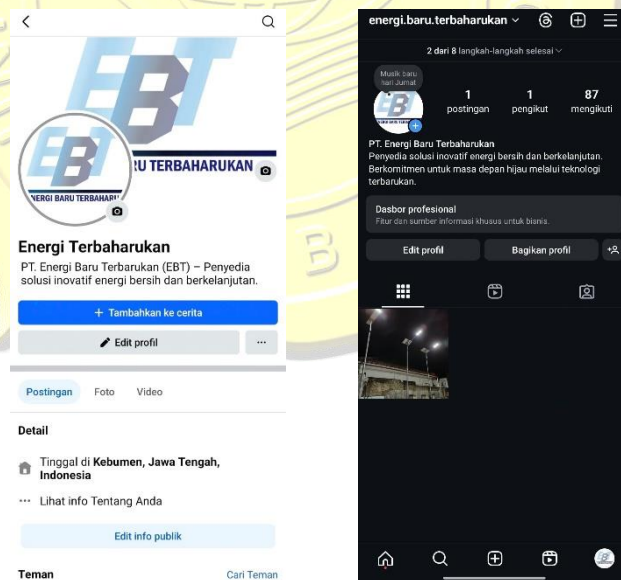
- a. Melakukan evaluasi terhadap semua kegiatan magang yang telah dilaksanakan
- b. Menyusun laporan akhir magang.



## BAB III PEMBAHASAN

### 3.1 Job Description

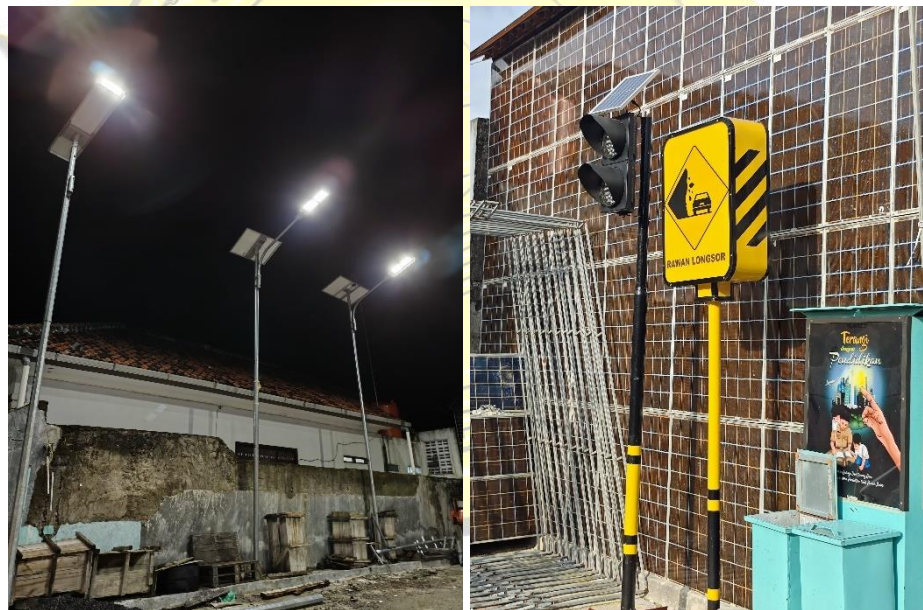
Teknologi berkembang dengan sangat pesat, pemasaran digital menjadi salah satu sarana yang sangat efektif dalam meningkatkan penjualan produk. Dalam program magang ini, penulis di tempatkan dengan posisi sebagai pemasar digital yang dirancang untuk memberikan pengalaman langsung kepada peserta magang dalam mengelola, memandu, dan memaksimalkan potensi media sosial sebagai media pemasaran. Dalam laporan ini, penulis akan menguraikan tugas dan tanggung jawab yang dijalankan selama magang di PT. Energi Baru Terbaharukan, serta kontribusi yang diberikan dalam mendukung operasional perusahaan.



Gambar III- 1. Akun Sosial Media  
*Sumber: Media Sosial PT. Energi Baru Terbaharukan (2024)*



Kegiatan magang di PT. Energi Baru Terbaharukan dimulai dengan pembuatan akun di beberapa *platform* media sosial yaitu Instagram dan Facebook. Kegiatan melibatkan proses membuat email, melakukan pendaftaran, serta verifikasi ke dalam *platform* media sosial Instagram dan Facebook. Penulis bertanggung jawab memastikan data yang dimasukkan akurat dan sesuai dengan deskripsi perusahaan. *Platform* tersebut digunakan untuk sarana promosi dan memberikan wawasan mengenai produk lampu tenaga surya. Interaksi yang terjadi di media sosial dilakukan penulis sebagai upaya meningkatkan citra perusahaan dan wawasan akan produk kepada pelanggan.



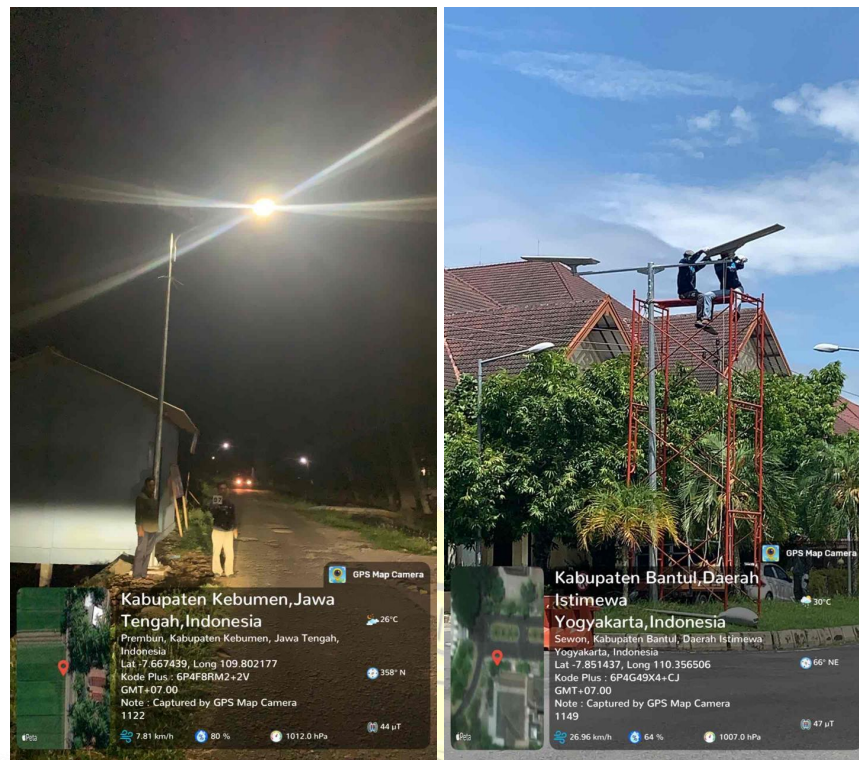
Gambar III- 2. Foto Jenis Poduk  
*Sumber: PT. Energi Baru Terbaharukan (2024)*

Persiapan konten dilakukan adalah dengan menyusun rencana konten media sosial, termasuk persiapan gambar yang akan di unggah yaitu produk lampu tenaga surya yang akan dipromosikan beserta dengan deskripsinya.

Dalam proses persiapan konten, meliputi berbagai macam dokumentasi seperti pengambilan gambar dan video. Penulis juga berkontribusi dalam aktivitas kreatif lain yang mendukung promosi, seperti pembuatan infografis, desain poster, atau video pendek. Kegiatan ini bertujuan untuk menghadirkan konten menarik yang relevan bagi target audiens.

Penulis aktif dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan pelanggan dan memberikan penjelasan melalui media sosial yang dimiliki oleh perusahaan. Menganalisa tingkat interaksi, dan pembahasan produk untuk mengembangkan strategi pemasaran berikutnya. Penulis mengirimkan pesan kepada pelanggan yang belum memahai produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Strategi yang diterapkan diharapkan dapat meningkatkan *awareness* produk, interaksi dengan pelanggan, dan tentunya penjualan. Penulis juga bertugas memberikan informasi tentang program yang dimiliki perusahaan dan keunggulan produk.

Mengandalkan penjualan melalui pemasaran konvensional masih belum maksimal sehingga penulis melakukan pembuatan video yang mengandung *soft selling* yang diawali dari membuat *content plan*, sehingga menghasilkan konten yang menarik. Konten yang sudah dibuat di simpan untuk nantinya di unggah ke media sosial dengan menyesuaikan format dan resolusi yang sesuai. Konten yang diunggah diharapkan dapat meningkatkan *awareness* dan kepercayaan dari produk yang ditawarkan oleh perusahaan.



Gambar III- 3. Dokumentasi Pemasangan Lampu  
*Sumber: PT. Energi Baru Terbaharukan (2024)*

Penulis mengikuti kegiatan pemasangan lampu jalan bertenaga surya di beberapa daerah. Penulis bertugas sebagai pihak yang melakukan dokumentasi sebagai bukti pemasangan, yang nantinya akan dilaporkan kepada mitra yang sudah memesan lampu jalan tenaga surya kepada perusahaan. Kepercayaan konsumen menjadi elemen penting dalam melakukan penjualan lampu penerangan jalan bertenaga surya milik PT. Energi Baru Terbaharukan. Kepercayaan terhadap penjual sangat menentukan keputusan pembelian sehingga PT. Energi Baru Terbaharukan selalu membangun citra yang baik melalui pelayanan pelanggan yang responsif. Perusahaan menekankan mengenai garansi produk hingga sepuluh tahun. Garansi tersebut juga

ditekankan dalam setiap konten yang dilakukan ketika menerapkan strategi pemasaran secara digital.

Mahasiswa melakukan evaluasi terhadap seluruh kegiatan yang telah dilaksanakan selama masa magang. Hal ini melibatkan analisis hasil kerja, pencapaian, serta tantangan yang dihadapi selama proses magang. Berdasarkan refleksi ini, mahasiswa merumuskan rekomendasi perbaikan yang berguna bagi perusahaan tempat magang, baik dalam hal pengelolaan administrasi, pelaksanaan kegiatan, maupun promosi. Evaluasi ini kemudian dituangkan dalam laporan magang, yang mencakup dokumentasi kegiatan, analisis, serta saran-saran konstruktif untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi program serupa di masa mendatang.

### **3.2 Rekomendasi Perbaikan**

#### **1. Optimalisasi Penggunaan Media Sosial:**

- a. PT. Energi Baru Terbaharukan perlu lebih memanfaatkan *platform* media sosial dengan lebih konsisten seperti membuat jadwal unggah konten
- b. Membuat konten yang menarik seperti edukasi mengenai lampu penerangan jalan bertenaga surya, testimoni pengguna, dan promosi produk

#### **2. Pengembangan Sistem Digital**

- a. Membuat situs web resmi yang dapat digunakan untuk menampilkan katalog produk dan informasi teknis seperti sistem pemasangan lampu jalan.



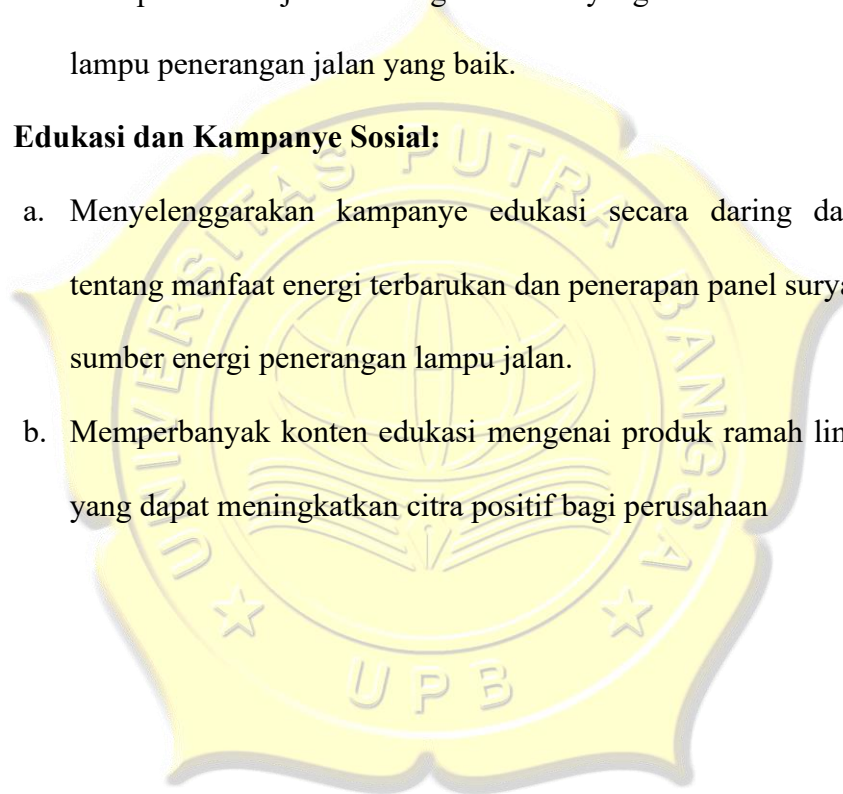
- b. Membuat akun sosial media lain seperti Tiktok guna memperluas penyebaran informasi mengenai produk yang dimiliki perusahaan.

**3. Kerjasama dengan pihak ketiga:**

- a. Menjalinkan kerjasama dengan instansi pendidikan atau organisasi *non-profit* guna memperluas jangkauan pemasaran produk lampu penerangan jalan bertenaga surya.
- b. Memperluas kerjasama dengan daerah yang masih belum memiliki lampu penerangan jalan yang baik.

**4. Edukasi dan Kampanye Sosial:**

- a. Menyelenggarakan kampanye edukasi secara daring dan luring tentang manfaat energi terbarukan dan penerapan panel surya sebagai sumber energi penerangan lampu jalan.
- b. Memperbanyak konten edukasi mengenai produk ramah lingkungan yang dapat meningkatkan citra positif bagi perusahaan



## **BAB IV**

### **REFLEKSI DIRI**

Kegiatan magang di PT. Energi Baru Terbaharukan berjalan kurang lebih empat bulan dimulai tanggal 24 September sampai 16 Januari yang beralamat di Jalan Cemara No. 067 Dusun Woyonos, Desa Bumirejo, Kecamatan Kebumen, Kota Kebumen, Jawa Tengah. Kegiatan magang memberikan penulis pelajaran akan banyak hal, baik dari segi teknis maupun non-teknis dan merupakan kesempatan luar biasa untuk bisa menerapkan pengetahuan yang didapatkan selama kuliah ke dalam dunia pekerjaan. Dalam hal Pemasaran digital, penulis memahami pentingnya pemanfaatan *platform* media sosial untuk memperluas pasar dan meningkatkan pemahaman akan produk yang dimiliki oleh perusahaan. Kegiatan pemasaran dan penjualan yang dilakukan selama magang memberikan penulis pengalaman baru dalam berinteraksi serta mengembangkan keterampilan komunikasi.

Tantangan yang dialami penulis adalah menjaga konsistensi dalam menerapkan rencana pemasaran yang ditetapkan oleh perusahaan. Penulis juga menyadari beberapa hal yang perlu diperbaiki dimana penulis harus lebih proaktif dalam mencari solusi inovatif, terutama terkait pembuatan konten dan pengelolaan media sosial. Selain itu, pengelolaan waktu dan prioritas juga menjadi pelajaran penting, mengingat banyaknya tugas yang harus diselesaikan dalam waktu yang sangat terbatas sehingga penulis berkomitmen untuk terus belajar dan meningkatkan kompetensi diri agar dapat berkontribusi lebih baik dalam dunia kerja.



Melalui kritik dan saran yang disampaikan oleh kepala staff, penulis belajar mengenai bagaimana cara mengidentifikasi kelemahan dan meningkatkan performa yang dimiliki. Penulis merasa lebih siap dalam menghadapi tantangan dimasa depan setelah dibekali dengan kemampuan praktis yang didapatkan selama kegiatan magang.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Selama periode magang, penulis berhasil menyelesaikan berbagai tugas dan tanggung jawab yang diberikan perusahaan dengan efektif. Dalam laporan magang ini, dapat disimpulkan bahwa kegiatan pemasaran dan penjualan di PT. Energi Baru Terbaharukan memberikan pengalaman yang berharga bagi penulis. Melalui program magang, penulis tidak hanya dapat menerapkan teori yang telah dipelajari, penulis juga mengasah keterampilan praktis yang sesuai dengan kebutuhan industri. Hal ini membantu penulis untuk memahami hubungan antara teori dan praktik, serta mempersiapkan diri untuk menghadapi tantangan di dunia kerja.

Pemanfaatan media sosial dalam pemasaran perusahaan terbukti meningkatkan efisiensi dan efektivitas, serta memperluas jangkauan informasi kepada calon mitra perusahaan. Dengan menggunakan media sosial, proses pengenalan produk menjadi lebih luas dan mudah, sehingga dapat meningkatkan kualitas layanan yang diberikan oleh perusahaan. Pengalaman ini telah memberikan penulis pemahaman yang mendalam mengenai aspek pemasaran dan penjualan. Pengalaman tersebut tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis dan komunikasi, melainkan juga memperluas wawasan mengenai pentingnya profesionalisme dan dedikasi dalam melaksanakan tugas di lingkungan kerja suatu perusahaan. Program magang ini tidak hanya berkontribusi pada pengembangan diri penulis, tetapi juga memastikan bahwa

kurikulum program studi Bisnis Digital tetap relevan dengan kebutuhan pasar kerja yang terus berkembang.

## **5.2 Saran**

### **5.2.1. Saran untuk Instansi**

Instansi sebaiknya mengoptimalkan penggunaan media sosial dengan mengutamakan konsistensi unggahan konten. Membuat konten edukatif yang menarik serta memanfaatkan *platform* tambahan seperti TikTok guna memperluas jangkauan penyebaran informasi. Instansi perlu membuat situs *website* resmi yang dapat menampilkan katalog produk dan informasi teknis terkait lampu penerangan jalan tenaga surya. Instansi dapat menjalin kerjasama dengan instansi pendidikan atau organisasi *non-profit* guna memperluas jangkauan pemasaran dan pengenalan produk. Instansi perlu lebih memperbanyak edukasi mengenai manfaat energi terbarukan untuk dapat meningkatkan citra positif yang dimiliki oleh instansi

### **5.2.2. Saran untuk Institusi**

Institusi sebaiknya meninjau ulang kurikulum secara berkala untuk memastikan bahwa materi yang diajarkan kepada mahasiswa selalu relevan dengan perkembangan dan kebutuhan industri. Institusi perlu melibatkan praktisi ahli dalam proses pembaruan ini, institusi dapat memperoleh informasi berharga mengenai kebutuhan terkini di dalam dunia kerja. Institusi perlu

menyediakan dukungan yang lebih baik dalam proses pencarian dan pelaksanaan magang, seperti memberikan informasi tentang instansi magang yang tersedia serta bimbingan dalam mahasiswa melaksanakan. Dukungan ini akan membantu mahasiswa merasa lebih siap dan percaya diri saat memasuki dunia kerja.

### **5.2.3. Saran untuk Mahasiswa Magang Selanjutnya**

Mahasiswa magang disarankan untuk bersikap lebih aktif dalam mencari pengetahuan dan pengalaman baru yang di dapat selama masa magang. Mahasiswa tidak perlu ragu untuk bertanya dan meminta bimbingan dari mentor atau rekan kerja, karena hal ini akan sangat membantu dalam memperdalam pemahaman tentang tugas dan tanggung jawab yang akan dihadapi. Kesempatan magang juga merupakan waktu yang tepat untuk membangun jaringan profesional melalui interaksi yang terjadi dengan karyawan dan peserta magang lainnya sehingga memungkinan mahasiswa dapat membuka peluang untuk berkolaborasi di masa yang akan datang. Setelah menyelesaikan magang, penting bagi mahasiswa untuk melakukan refleksi terhadap pengalaman yang telah didapat. Evaluasi diri akan membantu mahasiswa dalam mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan serta area yang perlu diperbaiki untuk pengembangan karir di masa mendatang. Selain keterampilan teknis, mahasiswa juga harus fokus pada pengembangan *soft skills*, seperti komunikasi, kerjasama dengan tim, dan kemampuan

mengatur waktu, yang sangat penting dalam lingkungan kerja. Dengan mengembangkan keterampilan yang didapat, mahasiswa diharapkan akan lebih siap untuk menghadapi tantangan di dunia kerja.



## DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, K. R. (2019, October). Infrastruktur dan teknologi dorong kemajuan umkm. In *Forum Manajemen* (Vol. 17, No. 2, pp. 71-86).
- Dermawan, A. B., Apriaskar, E., & Djuniadi, D. (2020). Lampu Penerangan Jalan Otomatis Berdasarkan Intensitas Cahaya dan Keberadaan Kabut atau Asap. *Jurnal Pendidikan Teknik Elektro Undiksha*, 9(1), 56-63.
- Hasibuan, Malayu S.P, 2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia* .Jakarta: PT Bumi Askara
- Nasrullah, R. (2015). Media sosial: Perspektif komunikasi, budaya, dan sosioteknologi. *Bandung: Simbiosis Rekatama Media*, 2016, 2017.
- Purwoto, B. H., Jatmiko, J., Fadilah, M. A., & Huda, I. F. (2018). Efisiensi penggunaan panel surya sebagai sumber energi alternatif. *Emitor: Jurnal Teknik Elektro*, 18(1), 10-14.
- Saputra, A., Setiawan, J., Carmanto, A., Sanofel, F., Irwansyah, N., Mubarok, H., & Abidin, J. (2021). Program Pengadaan Dan Pemasangan Lampu Penerangan Jalan Umum Di Pondok Sukatani Permai, Kelurahan Sukatani, Kecamatan Rajeg, Kabupaten Tangerang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (JPKM)-Aphelion*, 1(2), 144.
- St Siregar, J., Arkan, F., & Sunanda, W. (2021). Perencanaan Penerangan Jalan Penegang Petaling Berbasis Tenaga Surya. *Setrum: Sistem Kendali-Tenaga-Elektronika-Telekomunikasi-Komputer*, 10(1).
- Wibowo, D. H., Arifin, Z., & Sunarti, S. (2015). *Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing UMKM (Studi pada Batik Diajeng Solo)* (Doctoral dissertation, Brawijaya University).



## LAMPIRAN

### Lampiran I. Log Book Bulan September

Nama Mahasiswa : Aditya Nur Marhaendra  
NIM : 210100153  
Program Studi : Bisnis Digital  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Universitas : Universitas Putra Bangsa  
Tempat Magang : PT. Energi Baru Terbaharukan  
Periode Magang : 24 September 2024 – 30 September 2024

### Laporan Bulan September

1. Bagaimana aktivitas mentoring dan koordinasi dengan Dosen Pembimbing?  
Aktivitas mentoring dan koordinasi dengan dosen pembimbing berjalan dengan baik, dosen pembimbing memberikan arahan tentang persiapan yang perlu diperhatikan dalam proses kegiatan magang.
2. Apa yang telah Anda kerjakan selama magang dan bagaimana perkembangannya?  
Yang telah saya lakukan selama magang pada bulan kedua adalah membuat akun media sosial yang dimiliki oleh perusahaan, melakukan dokumentasi pemasangan produk, dan dokumentasi jenis-jenis produk. Kegiatan berkembang dengan baik serta mendapatkan arahan dari pihak perusahaan.
3. Tantangan apa yang dihadapi dan berikan alternatif solusi untuk menghadapinya?

Tantangan yang dihadapi adalah perlu beradaptasi dengan budaya kerja dan sistem perusahaan. Solusi dalam mengatasi tantangan tersebut adalah dengan memperbanyak interaksi dengan rekan pegawai yang ada didalam perusahaan tersebut

4. Apa saja dan jelaskan pengembangan kompetensi yang telah didapat?

Mengembangkan kompetensi di bidang pemasaran digital seperti membuat konten untuk produk yang di unggah ke media sosial. Kompetensi dalam menjalin relasi ke sesama rekan kerja dimana saya di tuntut untuk dapat berinteraksi dan bekerja sama dengan pegawai yang ada dalam perusahaan tersebut.

Lampiran II. Log Book Oktober

Nama Mahasiswa : Aditya Nur Marhaendra  
NIM : 210100153  
Program Studi : Bisnis Digital  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Universitas : Universitas Putra Bangsa  
Tempat Magang : PT. Energi Baru Terbaharukan  
Periode Magang : 1 Oktober 2024 – 31 Oktober 2024

Laporan Bulan Oktober

1. Bagaimana aktivitas mentoring dan koordinasi dengan Dosen Pembimbing?

Pada bulan kedua aktivitas mentoring dan koordinasi berjalan lancar dimana Dosen Pembimbing memberikan arahan terkait cara siswa menyesuaikan diri dengan lingkungan kerja yang ada di dalam perusahaan.

2. Apa yang telah Anda kerjakan selama magang dan bagaimana perkembangannya?

Yang Pada bulan kedua kegiatan pekerjaan yang telah dilakukan adalah mengikuti kegiatan pemasangan lampu di beberapa daerah serta melakukan dokumentasi.

3. Tantangan apa yang dihadapi dan berikan alternatif solusi untuk menghadapinya?

Tantangan yang dihadapi adalah tempat pemasangan lampu jalan berada di beberapa lokasi sehingga perlu melakukan persiapan yang lebih, seperti menjaga alat dokumen agar tidak rusak ketika berada di perjalanan jauh dan cuaca yang tidak menentu.

4. Apa saja dan jelaskan pengembangan kompetensi yang telah didapat?

Meningkatnya kemampuan dan pemahaman dalam melakukan persiapan teknis yang didapatkan ketika terlibat langsung dalam proses pemasangan lampu jalan.

#### Lampiran III. Log Book November

Nama Mahasiswa : Aditya Nur Marhaendra

NIM : 210100153

Program Studi : Bisnis Digital

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Universitas : Universitas Putra Bangsa  
Tempat Magang : PT. Energi Baru Terbaharukan  
Periode Magang : 1 November 2024 – 30 November 2024

#### Laporan Bulan November

1. Bagaimana aktivitas mentoring dan koordinasi dengan Dosen Pembimbing?

Pada bulan ke tiga kegiatan magang, aktivitas mentoring berjalan dengan baik dimana dosen memberikan beberapa arahan spesifik mengenai cara mahasiswa melakukan pemecahan masalah ketika terjadi kendala dalam menjalani magang di perusahaan.

2. Apa yang telah Anda kerjakan selama magang dan bagaimana perkembangannya?

Pada bulan ketiga ini fokus melakukan pengembangan dan pengelolaan akun facebook sebagai bagian dari upaya pemasaran yang dilakukan perusahaan. Melakukan posting terkait produk lampu tenaga surya.

3. Tantangan apa yang dihadapi dan berikan alternatif solusi untuk menghadapinya?

Tantangan yang dihadapi adalah melakukan pengembangan akun Facebook yang dimiliki perusahaan, dimana produk yang ditawarkan adalah produk yang masih sangat jarang di ketahui oleh masyarakat secara luas. Solusi dalam menghadapi tantangan tersebut adalah dengan merancang strategi pemasaran digital yang tepat.

4. Apa saja dan jelaskan pengembangan kompetensi yang telah didapat?

Meningkatnya kompetensi tentang bagaimana memberikan saran kepada beberapa pihak terkait pengembangan strategi pemasaran digital untuk dapat meningkatkan jangkauan dan citra perusahaan.

#### Lampiran IV. Log Book Desember - Januari

Nama Mahasiswa : Aditya Nur Marhaendra  
NIM : 210100153  
Program Studi : Bisnis Digital  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Universitas : Universitas Putra Bangsa  
Tempat Magang : PT. Energi Baru Terbaharukan  
Periode Magang : 1 Desember 2024 – 15 Januari 2024

#### Laporan Bulan Desember - Januari

1. Bagaimana aktivitas mentoring dan koordinasi dengan Dosen Pembimbing?  
Dosen pembimbing memberikan arahan terkait evaluasi yang di perlukan selama kegiatan magang berlangsung, serta memberikan arahan dalam penulisan laporan akhir magang.
2. Apa yang telah Anda kerjakan selama magang dan bagaimana perkembangannya?  
Pada bulan ke empat dan terakhir magang fokus melanjutkan pengelolaan akun media sosial perusahaan seperti upload konten dan menyusun laporan akhir magang.



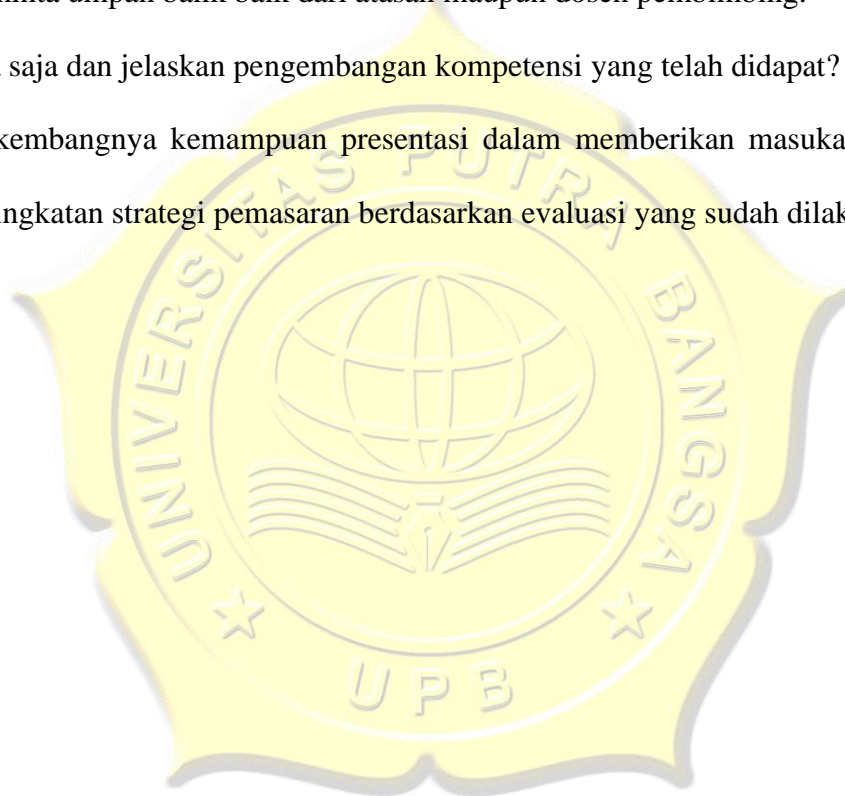
3. Tantangan apa yang dihadapi dan berikan alternatif solusi untuk menghadapinya?

Tantangan yang dihadapi adalah bagaimana cara untuk mempertahankan produktivitas selama masa akhir magang. Mengatur waktu dalam menyelesaikan pelaporan magang dan tugas yang diberikan oleh perusahaan.

Solusi untuk mengatasinya adalah dengan fokus pada penyelesaian tugas serta meminta umpan balik baik dari atasan maupun dosen pembimbing.

4. Apa saja dan jelaskan pengembangan kompetensi yang telah didapat?

Berkembangnya kemampuan presentasi dalam memberikan masukan terkait peningkatan strategi pemasaran berdasarkan evaluasi yang sudah dilakukan.



## Lampiran IV. Surat Keterangan Magang



### PT. Energi Baru Terbaharukan

Jl. Cemara No. 067, Woyonos, Ds. Bumirejo, Kec. Kebumen,  
Kota Kebumen, Jawa Tengah  
Kode Pos: 54316

---

#### SURAT KETERANGAN KERJA MAGANG

Yang bertanda tangan di bawah ini:

**Nama** : Candra Andi Sasmita  
**Jabatan** : Direktur

Dengan ini menerangkan bahwa, yang tersebut di bawah ini:

**Nama** : Aditya Nur Marhaendra  
**NIM** : 210100153  
**Program Studi** : Bisnis Digital  
**Perguruan Tinggi** : Universitas Putra Bangsa

adalah benar telah melakukan Magang Kerja di PT. Energi Baru Terbaharukan Kebumen di bidang **Pemasaran** sejak **24 September 2024** sampai **16 Januari 2025** dan yang bersangkutan telah melaksanakan magang kerja dengan baik dan penuh tanggung jawab.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan benar, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Kebumen, 17 Januari 2025



Candra Andi Sasmita

Direktur

## Lampiran V. Form Penilaian Institusi Magang

### PT. Energi Baru Terbaharukan

Jl. Cemara No. 067, Woyonos, Ds. Bumirejo, Kec. Kebumen, Kota Kebumen, Jawa Tengah  
Kode Pos: 54316

#### FORM PENILAIAN INSTITUSI MAGANG

Nama Mahasiswa : Aditya Nur Marhaendra

NIM : 210100153

Program Studi : Bisnis Digital

No	Komponen yang dinilai	Angka	Bobot	Angka X Bobot
A	Penguasaan dan Penerapan Keilmuan serta Kemampuan menyerap hal baru.	90	20%	18
B	Keterampilan (Hardskill) identifikasi dan penyelesaian masalah serta penguasaan metode/alat.	95	40%	38
C	Kepribadian <ul style="list-style-type: none"> <li>· Sikap</li> <li>· Kedisiplinan</li> <li>· Kehadiran, Kesungguhan dan integritas kerja</li> <li>· Kemampuan bekerja mandiri</li> <li>· Kerja sama dan adaptasi</li> <li>· Ketelitian</li> <li>· Kejujuran</li> <li>· Tanggung Jawab</li> <li>· Inisiatif, cekatan, reponsif, dan kreativitas</li> <li>· Penampilan dan cara berpakaian</li> </ul>	95 90 90 95 95 90 95 95 90 90		
	Jumlah C	925		
	Rata-Rata C	92,5	40%	37
	Jumlah		100%	93

\*Keterangan: Angka diisi 1-100

Kebumen, 17 Januari 2025  
Pembimbing Lapangan

  
(.....)  
Direktur PT. Energi Baru Terbaharukan

## Lampiran V. Dokumentasi kantor tempat magang



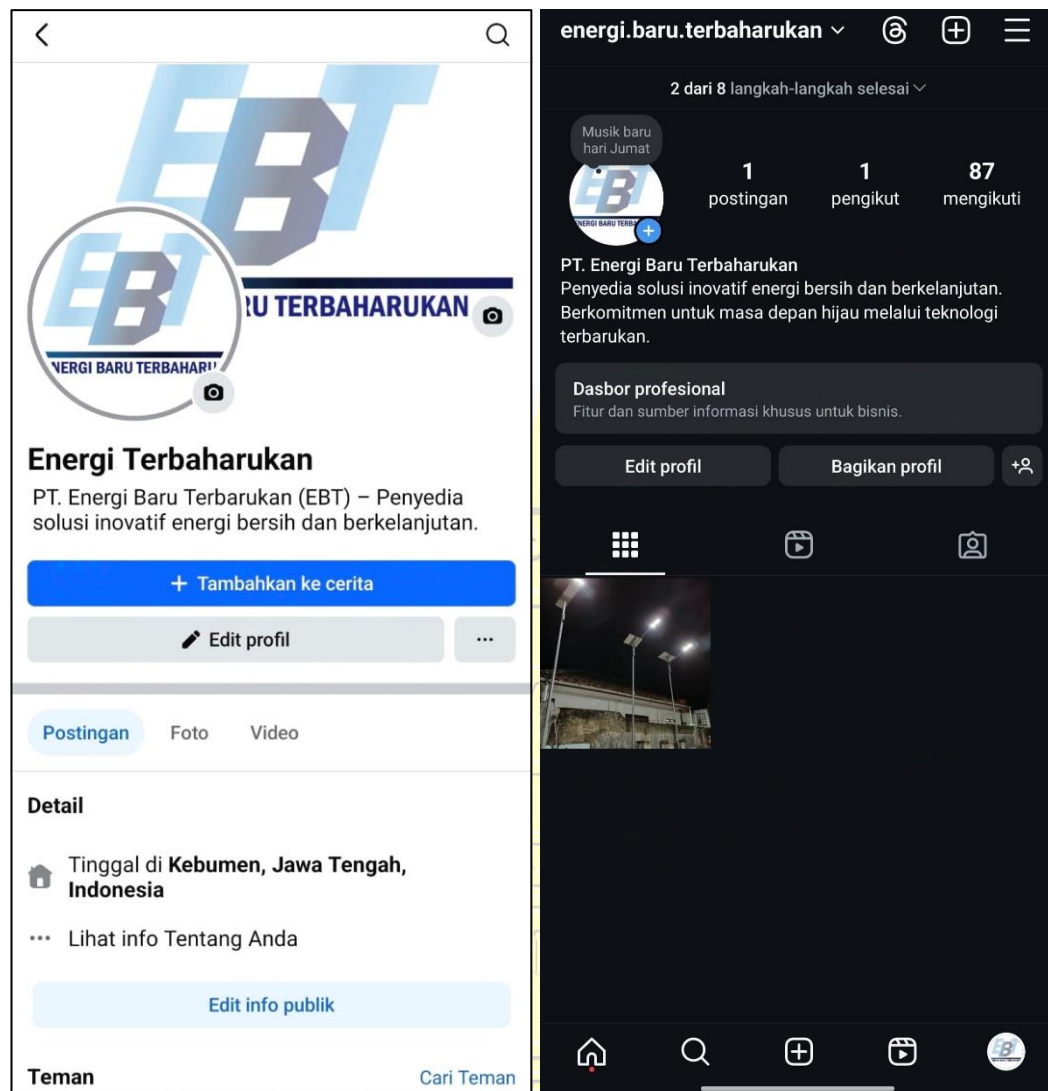


## Lampiran VI. Foto Produk

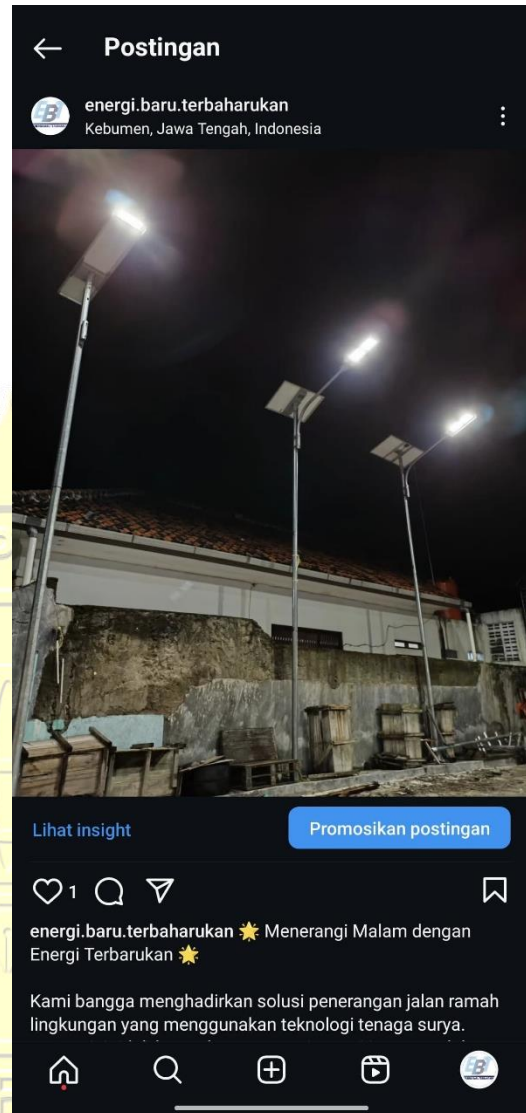




## Lampiran VII. Akun Sosial Media Perusahaan



### Lampiran VIII. Konten Sosial Media



## Lampiran IX. Dokumentasi Pemsangan Lampu Jalan

