

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Penulis memiliki alasan kuat mengapa Ngecass dibentuk sebagai bisnis sekaligus perusahaan tempat penulis magang. Penulis memiliki ambisi untuk membuat aplikasi digital yang unik, inovatif, dan bermanfaat bagi pengguna. Penulis juga berambisi untuk menyelesaikan permasalahan yang saat ini menjadi perbincangan bagi pengguna kendaraan listrik, yaitu sulitnya menemukan informasi yang tepat dan cepat mengenai stasiun pengecasan.

Selain itu, penulis memiliki alasan untuk memilih Skystar Ventures sebagai tempat magang yang menjadi landasan tujuan dan harapan penulis selama magang. Sebagai salah satu pelaku *tech incubator* yang memiliki kredibilitas di Indonesia, penulis mendapatkan kesempatan untuk magang di Skystar Ventures untuk mendukung Ngecass dalam pengembangannya. Dengan Skystar Ventures, penulis mendapat dukungan berupa fasilitas dan *benefit* yang dibutuhkan untuk mewujudkan visi tersebut. Penulis yakin bahwa penulis akan dapat meningkatkan pemahaman mengenai pengembangan aplikasi, dari mulai perencanaan hingga nanti saat peluncuran aplikasi tiba, dengan menggunakan sumber daya yang diberikan oleh Skystar Ventures.

Penulis juga ingin memperoleh kesempatan untuk belajar mengenai bagaimana mengembangkan manajemen proyek dan digital pemasaran dari tim profesional yang bekerja di Skystar Ventures. Dengan berinteraksi dan melakukan kegiatan secara langsung, penulis berharap hal tersebut dapat memberikan ilmu yang nantinya akan berguna bagi penulis dan memperoleh pembelajaran dalam dunia digital pemasaran.

Selama magang, Penulis berharap untuk memperoleh ilmu dan informasi yang sebelumnya tidak pernah didapatkan pada dunia pekerjaan, Penulis berharap untuk memperluas jaringan profesional dengan berinteraksi langsung dengan tim dari Skystar Ventures dan juga membangun relasi yang positif guna untuk membuka peluang yang baik bagi jenjang karir penulis.

Dengan demikian, magang di Skystar Ventures tidak hanya memberikan Penulis kesempatan untuk memperoleh pengalaman kerja yang berharga, tetapi juga merupakan langkah penting dalam karier di dunia teknologi. Penulis percaya bahwa dengan memanfaatkan kesempatan ini sebaik-baiknya, Penulis akan dapat mencapai tujuan dan menjadi seorang profesional yang berpengaruh dan sukses dalam industri ini.

Dalam mengembangkan ide bisnis yang diambil pada program magang ini. Penulis menyimpulkan bahwa kendaraan listrik telah menjadi fokus utama dalam industri transportasi Indonesia dalam beberapa tahun terakhir. Meskipun penggunaan kendaraan listrik semakin meningkat, para pemilik masih menghadapi beberapa tantangan, terutama dalam menemukan tempat untuk mengisi daya.

Pertama, infrastruktur untuk pengisian kendaraan listrik di Indonesia masih sangat terbatas. Data dari Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM) menunjukkan bahwa pada tahun 2022, diperkirakan akan ada sekitar 1.500 titik pengisian untuk mobil listrik di seluruh Indonesia. Meskipun ada peningkatan dibandingkan tahun sebelumnya, jumlah ini masih belum mencukupi untuk memenuhi permintaan yang terus bertambah.

Kendaraan listrik dengan teknologi pengecasan yang lebih cepat dikenal sebagai *fast charging* memang merupakan penemuan yang dapat dibilang sebagai kemajuan besar dalam industri kendaraan. Namun, statistik

menunjukkan bahwa infrastruktur pengisian di daerah pedesaan dan terpencil Indonesia masih sangat sedikit, terutama di kota-kota besar seperti Jakarta, Surabaya, dan Bandung. Menurut data yang dikumpulkan oleh Kementerian Perindustrian Indonesia, lebih dari 80% titik pengisian daya berada di daerah perkotaan.

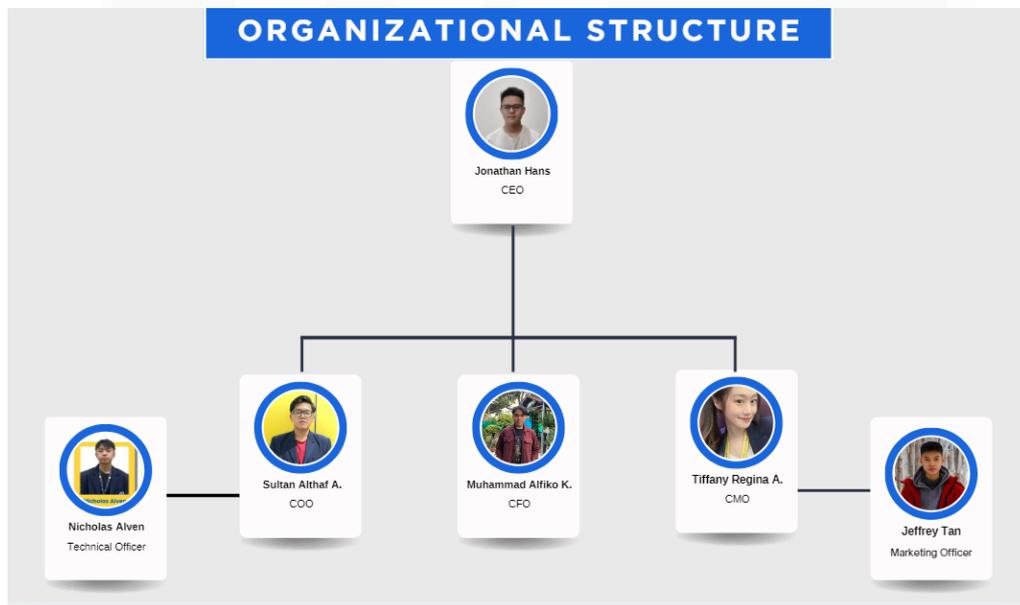
Berdasarkan hasil pengamatan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat kesenjangan antara pertumbuhan populasi kendaraan listrik yang tidak sejajar dengan perkembangan stasiun pengecasan yang semakin memperburuk situasi mereka dan keterbatasan informasi yang dapat di selesaikan oleh Ngecass.

Sehingga saya memilih judul "Penerapan Digital Marketing dan Promosi dalam Inovasi Teknologi: Aplikasi Pencarian Stasiun Pengisian Daya Kendaraan Listrik" karena tema ini sangat relevan dengan perkembangan industri kendaraan listrik di Indonesia. Dalam laporan ini, saya akan membahas bagaimana strategi digital marketing dapat meningkatkan kesadaran masyarakat mengenai aplikasi yang memudahkan pengguna kendaraan listrik dalam menemukan stasiun pengisian daya.

Struktur organisai Ngecass terdiri dari beberapa posisi yang menunjukkan hierarki perusahaan Ngecass antara lain :

- Jonathan hans – Menjabat sebagai CEO (Chief Executive Officer) sebagai puncak struktur perusahaan
- Muhammad Alfriko K. - CFO (Chief Financial Officer), yang mengelola aspek keuangan dan akuntansi perusahaan.
- Tiffany Regina A. - CMO (Chief Marketing Officer), yang bertanggung jawab atas strategi pemasaran perusahaan.

- Di bawah CMO, Jeffrey Tan sebagai Marketing Officer, yang bertugas membantu pelaksanaan strategi pemasaran dan promosi perusahaan.
- Di bawah COO, terdapat Nicholas Alven yang menjabat sebagai Technical Officer, mengindikasikan tanggung jawabnya terhadap teknologi dan aspek teknis perusahaan.



Gambar 1. 1 Struktur Organisasi Ngecass

Sumber : Dokumentasi Pribadi Penulis

Sebagai platform pengisian daya kendaraan listrik, Ngecass tentu bersaing dengan beberapa kompetitor besar, khususnya dalam ranah aplikasi untuk *EV charging* seperti Mywuling+, Hyundai Bluelink, dan sebagainya. Perusahaan Ngecass dapat melakukan berbagai upaya secara komprehensif untuk memberikan produk yang mereka kembangkan agar tetap memiliki keunggulan yang sulit untuk ditiru oleh kompetitor, seperti menambahkan fitur *real-time information* sehingga para pengguna dapat mengetahui ketersediaan SPKLU, apakah stasiun yang ingin digunakan sedang dalam perbaikan atau tidak. Selain itu, upaya lainnya adalah dengan menghubungkan aplikasi yang mereka

kembangkan dengan sistem dari *electric vehicle* sehingga para pengguna dapat mengakses layanan dari Ngecass dengan mudah dan cepat. Dengan dilakukannya pertumbuhan perusahaan yang dilanjutkan dengan pengembangan produk yang tepat, maka perusahaan Ngecass dapat tetap menjadi pilihan utama para pengguna *electric vehicle* sebagai penyedia informasi yang lengkap dan menjadi perusahaan yang memiliki *scalability* untuk menjadi perusahaan teknologi yang besar.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Magang adalah program di mana seseorang, biasanya seorang siswa atau mahasiswa, bekerja untuk sementara di suatu perusahaan atau organisasi untuk mendapatkan pengalaman kerja langsung di lapangan. Tujuan utama magang adalah untuk memberi peserta peluang untuk memperoleh keterampilan praktis, mempelajari industri, dan memahami lingkungan kerja nyata. Dalam konteks inovasi teknologi, tujuan dari kegiatan magang di perusahaan *Tech Incubator Skystar Ventures* antara lain:

1. Mengenali Pengalaman Kerja secara Spesifik dan Terukur.
2. Memahami proses pembuatan bisnis digital.
3. Penerapan teori yang sudah didapat selama proses kuliah.
4. Menjalin hubungan Profesional dengan tujuan memperluas relasi.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Pelaksanaan magang dimulai pada tanggal 29 Januari 2024 sampai dengan 17 Mei 2024. di kontrak sehingga total keseluruhan selama 3,5 Bulan. Pada periode tersebut, penulis melaksanakan tugasnya di PT Skystar Ventures dengan sistem kerja *Work From Home*. Kegiatan tersebut dilakukan setiap hari Senin - Sabtu dimulai pukul 08.00 WIB sampai dengan 17.00 WIB. Jumlah jam kerja yang harus dilakukan adalah 640 jam, sesuai dengan ketentuan yang

terdapat dalam Panduan MBKM Magang Track 1 dan juga arahan dari Program Studi Manajemen.

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

A. Proses Administrasi Kampus

1. Penulis mengikuti kegiatan pembekalan magang yang diselenggarakan oleh Program Studi Manajemen via *zoom meeting*.
2. Penulis mengajukan transkrip nilai dari Semester 1 hingga Semester 5 ke *Student service* melalui website Gapura.
3. Mengisi KRS *internship* di *myumn.ac.id* dengan syarat merupakan mahasiswa aktif, minimal IPK 2,50, telah menempuh 90 sks, tidak ada nilai D & E, dan telah mengikuti pembekalan magang.
4. Penulis mengisi Form KM-01 yang diminta sebagai persyaratan penerbitan KM-02.
5. Penulis mengirimkan Transkrip Nilai dan Form KM-01 kepada staf Biro Akademik, Kemudian staff BIA menerbitkan Form KM-02 sebagai surat pengantar magang.
6. Penulis mengisi dan mensubmit pada kolom registrasi di website *merdeka.umn* dengan data perusahaan.
7. Penulis melakukan pengunduhan form KM-03 (*Daily Task*), KM-04 (Lembar Verifikasi Laporan Magang), dan Form Konsultasi Magang untuk kebutuhan proses pembuatan laporan magang.