

BAB I

PENDAHULUAN

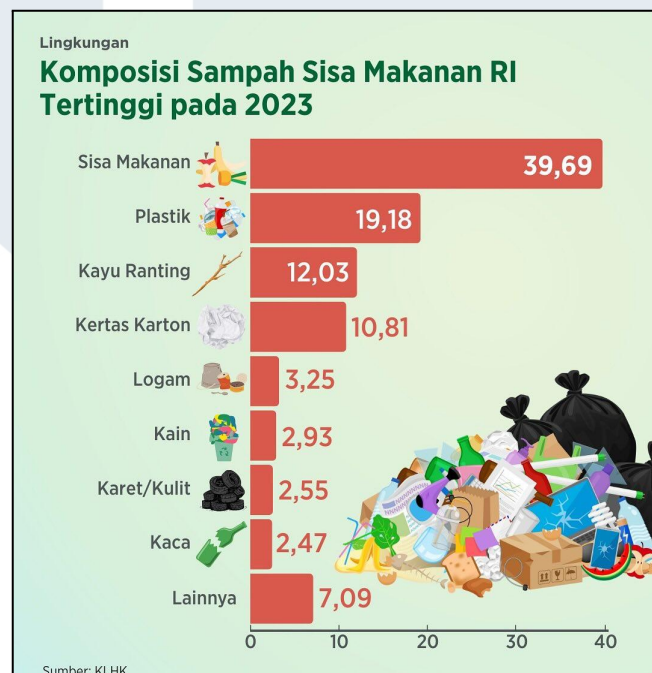
1.1. Latar Belakang

Permasalahan sampah di Indonesia telah menjadi isu krusial yang berdampak pada lingkungan, kesehatan, dan perekonomian. Seiring dengan peningkatan jumlah penduduk dan perubahan pola konsumsi masyarakat, volume sampah yang dihasilkan setiap tahunnya terus meningkat. Sampah yang tidak dikelola dengan baik berpotensi mencemari tanah, air, dan udara, serta turut menyumbang emisi gas rumah kaca yang mempercepat perubahan iklim (Christiani). Salah satu jenis sampah yang paling mendominasi adalah sampah organik, khususnya sisa makanan (*Food waste*) yang berasal dari rumah tangga dan industri makanan. Berdasarkan data Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan (KLHK) tahun 2022, Indonesia menghasilkan sekitar 68,7 juta ton sampah per tahun, dengan 41,27% diantaranya merupakan sampah organik sisa makanan. Dari jumlah tersebut, rumah tangga menjadi penyumbang terbesar dengan kontribusi sebesar 38,28% terhadap total timbulan sampah nasional (Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan). Sayangnya, pengelolaan sampah di Indonesia masih menghadapi tantangan signifikan, dimana 34,29% (sekitar 7,2 juta ton) dari total sampah belum terkelola dengan baik. Kondisi ini tidak hanya memperparah pencemaran lingkungan, tetapi juga meningkatkan emisi gas rumah kaca.

Upaya penanggulangan permasalahan sampah, khususnya sampah organik, menuntut keterlibatan berbagai pihak, mulai dari individu, komunitas, hingga sektor industri. Pendekatan konvensional seperti penimbunan di Tempat Pembuangan Akhir (TPA) atau pembakaran sering kali tidak efektif dan justru menimbulkan dampak negatif jangka panjang terhadap lingkungan, seperti pencemaran tanah, air, dan udara, serta pelepasan gas rumah kaca (Kasam, 2011) .

Oleh karena itu, dibutuhkan inovasi dalam pengelolaan sampah yang lebih ramah lingkungan, berkelanjutan, dan memiliki nilai tambah ekonomi.

Di tengah urgensi tersebut, berkembang berbagai metode pengolahan sampah organik yang lebih modern, seperti komposting, pembuatan biogas, hingga pendekatan berbasis teknologi bio-konversi menggunakan mikroorganisme atau serangga pemakan sampah seperti Black Soldier Fly (BSF). Metode-metode ini terbukti tidak hanya mampu mengurangi volume sampah, tetapi juga menghasilkan produk bernilai seperti pupuk organik, energi terbarukan, dan pakan ternak yang dapat dimanfaatkan kembali oleh masyarakat (Rachma Yuwita et al.)



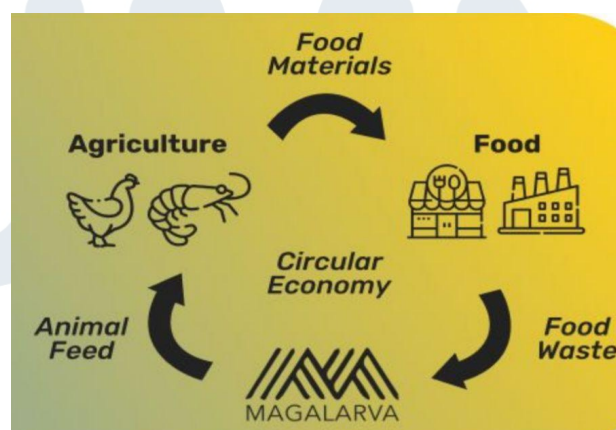
Gambar 1.1 Komposisi Sampah Sisa Makanan RI

Sumber: KLKH, 2024

Sebagai solusi terhadap permasalahan tersebut, PT Magalarva Sayana Indonesia hadir dengan pendekatan inovatif dalam pengelolaan limbah organik. Perusahaan ini memanfaatkan teknologi biokonversi menggunakan *Black Soldier Fly* (BSF) atau lalat tentara hitam untuk mengolah limbah organik menjadi produk-produk bernilai ekonomi tinggi. BSF dikenal memiliki kemampuan yang

efisien dalam mengkonsumsi limbah organik, sehingga mampu secara signifikan mengurangi volume sampah. PT Magalarva Sayana Indonesia memproduksi berbagai produk seperti *dried maggot*, *Defatted meal*, *maggot oil*, *fertilizer*, *koi pellet* dan suplemen udang. Produk-produk ini tidak hanya memiliki nilai jual yang tinggi, tetapi juga mendukung prinsip keberlanjutan lingkungan. Sebagai contoh, penggunaan defatted meal/tepung maggot sebagai pakan ternak dapat menggantikan tepung ikan, yang dalam proses produksinya kerap menimbulkan dampak negatif terhadap lingkungan seperti penangkapan ikan berlebihan dan deforestasi (Genion, vol.36 2016).

Seluruh produk yang dihasilkan Magalarva tergolong dalam kategori *green product*, yaitu produk ramah lingkungan yang dihasilkan melalui proses berkelanjutan, bebas dari limbah berbahaya, dan mampu menggantikan bahan baku konvensional yang tidak ramah lingkungan. Produk-produk ini berasal dari larva yang dibudidayakan secara efisien dengan memanfaatkan limbah organik, sehingga tidak hanya mengurangi jejak karbon, tetapi juga berkontribusi dalam pengelolaan sampah organik secara lebih bertanggung jawab. Dengan pendekatan ini, Magalarva tidak hanya menawarkan solusi pakan berkualitas tinggi, tetapi juga mendukung terciptanya ekonomi sirkular di sektor agrikultur dan peternakan.



Gambar 1.2 Pendekatan Ekonomi Sirkular

Sumber : Internal Perusahaan, 2025

Menurut Nurmalitasari, R. D. (2022) ekonomi sirkular merupakan sebuah sistem yang berfokus pada optimalisasi daur hidup suatu produk, dimulai dari tahap pemilihan bahan baku, proses produksi, konsumsi, hingga pengelolaan akhir, dengan mendorong penerapan prinsip-prinsip seperti perancangan produk yang minim limbah. Melalui pendekatan ekonomi sirkular, PT Magalarva Sayana Indonesia tidak hanya mengurangi dampak negatif limbah terhadap lingkungan, tetapi juga menciptakan sumber daya baru yang dapat dimanfaatkan kembali, khususnya di sektor peternakan dan pertanian. Pendekatan ini sejalan dengan komitmen global dalam mengurangi limbah serta mengoptimalkan pemanfaatan ulang sumber daya melalui daur ulang dan perpanjangan siklus hidup suatu produk.

Selain dampak lingkungan, penerapan ekonomi sirkular di PT Magalarva Sayana Indonesia juga memberikan kontribusi positif terhadap aspek sosial dan ekonomi masyarakat. Keberadaan fasilitas produksi dan program pengelolaan limbah organik yang berbasis teknologi biokonversi turut membuka lapangan kerja baru bagi masyarakat di sekitar lokasi operasional. Masyarakat lokal terlibat dalam berbagai aktivitas produksi, mulai dari proses pengumpulan limbah, pengolahan, sehingga menciptakan efek pengganda (*multiplier effect*) terhadap perekonomian daerah. Hal ini menunjukkan bahwa implementasi ekonomi sirkular tidak hanya memberikan solusi terhadap persoalan lingkungan, tetapi juga menjadi instrumen dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pemberdayaan ekonomi berbasis industri berkelanjutan.

Di samping itu, PT Magalarva Sayana Indonesia juga menyediakan layanan pengelolaan limbah makanan melalui program bernama Kompos Kolektif. Program ini merupakan inisiatif layanan yang ditujukan kepada berbagai institusi seperti pabrik makanan, rumah makan, usaha catering, hingga lembaga sosial seperti panti asuhan. Melalui program kompos kolektif, PT Magalarva Sayana Indonesia mengajak berbagai pelaku usaha dan komunitas untuk mengelola limbah organiknya secara bertanggung jawab dan berkelanjutan.

Limbah yang dikumpulkan dari mitra program ini akan diproses menggunakan teknologi biokonversi *Black Soldier Fly* (BSF) menjadi produk bernilai tinggi, sehingga memberikan manfaat ekonomi sekaligus mengurangi pencemaran lingkungan. Keberhasilan PT Magalarva Sayana Indonesia dalam menciptakan dampak positif terhadap lingkungan dan ekonomi tidak terlepas dari peran penting strategi pemasaran yang efektif. Dalam industri biokonversi limbah organik yang masih tergolong baru, edukasi pasar menjadi kunci utama untuk meningkatkan kesadaran masyarakat serta membangun kepercayaan terhadap produk yang dihasilkan. Oleh karena itu, divisi *marketing sales* memainkan peranan strategis dalam memperkenalkan PT Magalarva Sayana Indonesia dan seluruh lini produknya kepada target pasar, baik individu, pelaku industri peternakan, maupun bisnis yang ingin mengelola limbah organiknya secara berkelanjutan.

Selain itu, divisi *sales* juga memiliki tanggung jawab penting dalam mendukung peningkatan kesadaran merek, membangun hubungan yang baik dengan pelanggan, serta mendorong adopsi produk dan layanan PT Magalarva Sayana Indonesia di pasar yang lebih luas. Aktivitas sales tidak hanya berfokus pada pencapaian target penjualan, tetapi juga berperan dalam mengedukasi calon pelanggan mengenai pentingnya pengelolaan limbah organik serta manfaat dari produk-produk berbasis *Black Soldier Fly* (BSF) Melalui interaksi langsung dengan pelanggan, baik secara daring maupun luring (Putra, F. U., 2021). Divisi *sales* menjadi garda terdepan dalam menyampaikan nilai keberlanjutan yang diusung oleh PT Magalarva Sayana Indonesia.

Dengan demikian, pengalaman magang di divisi sales PT Magalarva Sayana Indonesia memberikan kesempatan berharga untuk terlibat langsung dalam proses penjualan produk-produk ramah lingkungan yang dihasilkan melalui teknologi biokonversi. Tidak hanya fokus pada pencapaian target penjualan, aktivitas sales di Magalarva juga turut berkontribusi dalam menyebarluaskan pemahaman tentang pentingnya pengelolaan limbah organik secara berkelanjutan. Dengan pendekatan komunikasi yang tepat, divisi sales membantu memperluas

jangkauan pasar PT Magalarva Sayana Indonesia, menjangkau lebih banyak individu dan pelaku bisnis untuk turut serta mendorong keterlibatan dalam solusi ekonomi sirkular untuk pengelolaan limbah organik.

Selain memberikan pemahaman mengenai proses kerja di industri secara langsung, pengalaman magang di PT Magalarva Sayana Indonesia juga turut berkontribusi dalam pengembangan soft skills, seperti kemampuan berpikir kritis, komunikasi yang efektif, kerja sama tim, serta penyelesaian masalah secara adaptif. Keterlibatan langsung dalam berbagai kegiatan operasional memberikan wawasan praktis yang melengkapi pembelajaran teori di perkuliahan. Melalui program MBKM, kolaborasi antara institusi pendidikan dan dunia industri menjadi sarana yang strategis untuk memperkaya kompetensi mahasiswa, menjembatani kesenjangan antara dunia akademik dan kebutuhan pasar kerja, serta mempersiapkan lulusan yang lebih siap dan relevan dengan tantangan di dunia profesional (Prof. Dr. Abdurrahmansyah, M.Ag.).

Berdasarkan pemahaman tersebut, penulis tertarik untuk mengikuti program magang sebagai Sales Intern di PT Magalarva Sayana Indonesia. Selama menjalani program ini, penulis berkesempatan untuk menerapkan konsep-konsep pemasaran, khususnya dalam aspek komunikasi dengan calon pelanggan, pemahaman produk, serta strategi penjualan yang berfokus pada edukasi nilai keberlanjutan. Oleh karena itu, penulis menyusun laporan program kerja magang dengan judul **“Peran Sales Intern Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Berbasis Ekonomi Sirkular Di PT Magalarva Sayana Indonesia”**.

1.2.Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Pelaksanaan kerja magang dalam program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) di PT Magalarva Sayana Indonesia bertujuan untuk memberikan pengalaman langsung kepada mahasiswa dalam menerapkan ilmu dan keterampilan yang telah diperoleh di bangku perkuliahan ke dalam lingkungan kerja yang sesungguhnya. Program magang yang dijalani penulis di PT Magalarva

Sayana Indonesia merupakan bagian dari proses pembelajaran di luar kelas yang bertujuan untuk memperkuat pemahaman terhadap dunia kerja secara langsung. Selain sebagai bentuk pemenuhan kewajiban akademik di Universitas Multimedia Nusantara, pelaksanaan magang ini juga dilatarbelakangi oleh beberapa maksud pribadi, antara lain:

- 1) Menjadi sarana untuk memahami proses kerja di bidang sales secara nyata, khususnya dalam hal yang berkaitan dengan penjualan produk.
- 2) Memberikan pengalaman dalam membangun interaksi langsung dengan calon pelanggan, termasuk kemampuan menyampaikan informasi produk secara persuasif dan informatif.
- 3) Membantu penulis dalam mengevaluasi minat dan potensi karir di bidang sales melalui pemahaman atas strategi dan proses penjualan yang dijalankan di perusahaan.

1.2.1. Tujuan Kerja Magang

Berdasarkan maksud penulis dalam menjalankan program magang, berikut beberapa tujuan yang ingin dicapai:

1. Penulis memiliki tujuan untuk turut berkontribusi secara aktif dalam mendukung peningkatan kinerja penjualan di PT Magalarva Sayana Indonesia.
2. Penulis memiliki tujuan untuk mengembangkan kemampuan komunikasi yang efektif dalam menyampaikan nilai produk kepada pelanggan secara profesional dan persuasif.
3. Penulis memiliki tujuan untuk meningkatkan kemampuan bekerja secara efisien, teliti, dan terstruktur dalam menangani berbagai tugas yang berkaitan dengan aktivitas penjualan.
4. Penulis memiliki tujuan untuk memperdalam pemahaman mengenai pengelolaan dan pemeliharaan hubungan dengan pelanggan.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1. Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Kerja magang di PT Magalarva Sayana Indonesia dilaksanakan setiap hari Senin hingga Jumat, dengan kemungkinan penambahan hari Sabtu apabila terdapat rapat mingguan atau pekerjaan tambahan yang perlu diselesaikan. Jam kerja dimulai pukul 08.00 hingga 18.00 WIB, sesuai dengan jam operasional perusahaan. Apabila terdapat tugas mendesak atau kebutuhan khusus, peserta magang dapat diminta untuk bekerja lebih fleksibel sesuai dengan arahan tim. Durasi magang berlangsung selama lebih dari tiga bulan, dimulai pada 17 Februari hingga 25 Mei 2025. Selama periode tersebut, peserta magang akan terlibat langsung dalam berbagai aktivitas pemasaran dan penjualan, serta berkontribusi dalam strategi pengembangan bisnis perusahaan.

1.3.2. Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

A. Tahap Persiapan Awal

- 1) Penulis memilih peminatan Marketing dalam perkuliahan semester 5 sebagai mahasiswa Program Studi Manajemen di Universitas Multimedia Nusantara.
- 2) Penulis mengikuti mata kuliah EM9 – Pre-Activities sebagai syarat pembekalan akademik sebelum menjalani program magang sesuai ketentuan dari Program Studi Manajemen.
- 3) Penulis menyiapkan dokumen penunjang berupa Curriculum Vitae (CV) dan portofolio yang memuat riwayat pengalaman serta pencapaian selama masa studi.

B. Tahap Pengajuan Magang

- 1) Penulis memperoleh informasi terkait peluang magang di PT Magalarva Sayana Indonesia dari salah satu rekan yang pernah melakukan magang di perusahaan tersebut.
- 2) Penulis mengirimkan dokumen berupa CV melalui email kepada Ibu Amalia Renjana selaku *Human Resource* PT Magalarva Sayana Indonesia pada tanggal 16 Januari 2025.

C. Tahap Seleksi dan Konfirmasi

- 1) Penulis menerima balasan email dari Ibu Amalia Renjana selaku *Human Resource* untuk mengikuti proses interview yang dilakukan secara online yang dilaksanakan pada 7 Februari 2025.
- 2) Proses interview dihadiri oleh Ibu Amalia Renjana dan Bapak Faaiz Muzaikky sebagai tahap seleksi.
- 3) Setelah menjalani proses interview, penulis dinyatakan diterima melalui balasan email pada 13 Februari 2025, untuk melaksanakan program magang sebagai sales intern.
- 4) Penulis diminta untuk memulai program kerja magang secara resmi pada tanggal 25 Februari 2025, dan menjalankan proses onboarding dengan Bapak Faaiz selama 1 minggu, dimulai sejak tanggal 17 Februari 2025.

D. Tahap Penyelesaian Administrasi

- 1) Penulis menyerahkan surat pengantar magang (Form KM-02) dari pihak kampus beserta dokumen Cover Letter MBKM Internship Track 1 kepada pihak HR perusahaan pada tanggal 18 Februari 2025.
- 2) Penulis menerima surat penerimaan magang (*Letter of Acceptance*) dari perusahaan sebagai bukti resmi partisipasi dengan nomor surat MGV/574/SPK/02/25.
- 3) Penulis melakukan pendaftaran program Internship Track 1 melalui situs merdeka.umn.ac.id dengan mengisi informasi seperti data pribadi, profil perusahaan, dan uraian umum tugas magang.

E. Tahap Pelaksanaan Magang

- 1) Penulis menjalankan program kerja magang secara efektif mulai dari tanggal 25 februari 2025 hingga 25 mei 2025
- 2) Penulis menjalankan berbagai tanggung jawab dan tugas yang diberikan oleh supervisor dari divisi Sales selama periode magang.
- 3) Penulis mencatat aktivitas kerja magang harian (daily task report) ke dalam sistem pelaporan di situs merdeka.umn.ac.id.
- 4) Penulis mengikuti sesi pembimbingan secara berkala bersama Dr. Hendro Budiyanto selaku dosen pembimbing.
- 5) Penulis menyusun laporan kegiatan magang sebagai bagian dari kewajiban akademik dan menyerahkan laporan tersebut sebelum batas waktu pengumpulan pada 2 Juni 2025.
- 6) Penulis mengikuti ujian akhir atau sidang magang sebagai syarat kelulusan pada Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A