

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Penulis melakukan kerja magang di PT Bangun Energy Indonesia dengan posisi sebagai Marketing Coordination Intern. Selama menjalani program magang di PT Bangun Energy Indonesia, penulis dilibatkan dalam proses kerja yang berfokus pada pemahaman strategi pemasaran batubara, khususnya dalam menghadapi fluktuasi harga dan perubahan kebijakan pemerintah. Alur kerja dimulai dengan koordinasi awal bersama supervisor dari Divisi Marketing. Pada tahap ini, penulis mendapatkan pembekalan mengenai struktur organisasi, kebijakan internal perusahaan, serta gambaran umum kondisi pasar batubara, baik di tingkat nasional maupun internasional.

Selanjutnya, penulis melaksanakan kegiatan observasi dan pengumpulan data terkait strategi pemasaran perusahaan. Proses ini melibatkan koordinasi langsung dengan staf pemasaran, bagian legal, dan wawancara pihak ketiga untuk memahami lebih dalam mengenai kontrak penjualan, penetapan harga, segmentasi pasar, serta langkah-langkah mitigasi risiko yang diterapkan perusahaan. Penulis juga diarahkan untuk menganalisis dampak kebijakan pemerintah terhadap kegiatan ekspor dan distribusi batubara perusahaan.

Setelah data terkumpul, penulis ditugaskan untuk melakukan analisis dan menyusun laporan terkait efektivitas strategi pemasaran yang dijalankan. Dalam proses ini, pembimbing memberikan arahan dan evaluasi guna memastikan kualitas dan akurasi laporan. Selain itu, penulis juga diberi kesempatan untuk mengikuti rapat internal divisi pemasaran atau rapat lintas departemen, yang membahas isu-isu strategis seperti perubahan harga acuan batubara, permintaan pasar, dan kebijakan ekspor-impor. Keterlibatan ini memberikan pengalaman langsung mengenai proses pengambilan keputusan di tingkat manajerial.

Sebagai penutup dari rangkaian kegiatan magang, penulis diminta untuk mempresentasikan hasil analisis dan rekomendasi terkait strategi pemasaran batubara yang lebih adaptif terhadap dinamika pasar dan regulasi. Presentasi ini menjadi bagian dari evaluasi kinerja sekaligus sarana untuk melatih kemampuan berpikir strategis dan komunikasi profesional. Melalui alur kerja tersebut, penulis tidak hanya memperoleh pengetahuan praktis, tetapi juga wawasan menyeluruh tentang tantangan dan strategi bisnis dalam industri pertambangan batubara.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

3.2.1 Tugas Yang Dilakukan

Penulis memulai praktek kerja magang di PT Bangun Energy Indonesia dimulai tanggal 3 Maret 2025 hingga 3 Juni 2025 yang ditempatkan pada divisi Marketing. Berikut merupakan penjelasan secara umum mengenai tugas dan tanggung jawab yang dikerjakan oleh penulis selama menjalani proses praktik kerja magang.

Tabel 3.1 Tugas Utama Penulis

No	Jenis Pekerjaan	Pekerjaan yang Dilakukan	Koordinasi	Output
1	Analisis tren fluktuasi harga batu bara	Menganalisis tren fluktuasi harga batu bara di pasar domestik dan global	Faisal Aulia	Laporan analisis tren harga dan strategi penyesuaian harga dalam pemasaran
2	Menyusun strategi pemasaran	Menyusun strategi pemasaran yang adaptif terhadap perubahan harga dan regulasi	Faisal Aulia	Dokumen rencana pemasaran yang disesuaikan

				dengan kebijakan pemerintah dan kondisi pasar
3	Riset pelanggan potensial	Melakukan riset pelanggan potensial industri batu bara di wilayah Jambi	Faisal Aulia	Database target market lengkap dengan potensi kerja sama dan segmentasi pelanggan
4	Analisis kebijakan pemerintah	Menganalisis dampak kebijakan pemerintah terhadap distribusi dan pemasaran	Faisal Aulia	Ringkasan evaluasi distribusi dan rekomendasi strategi penyesuaian saluran distribusi
5	Menyusun materi komunikasi pemasaran	Membantu penyusunan materi komunikasi pemasaran dan nilai tambah produk	Faisal Aulia	Konten pemasaran dan pesan komunikasi berbasis solusi serta keunggulan kompetitif

Tabel diatas merupakan rincian pekerjaan rutin yang dilakukan penulis selama kegiatan praktik kerja magang pada divisi pemasaran batu bara. Dalam pelaksanaan tugas, penulis terlibat aktif dalam berbagai aktivitas yang mendukung strategi pemasaran perusahaan, mulai dari pengumpulan data pasar, penyusunan strategi, hingga penyajian materi komunikasi pemasaran. Salah satu tugas utama penulis adalah melakukan analisis terhadap tren fluktuasi harga batu bara, di mana penulis mengakses data dari berbagai sumber terpercaya, mengolah informasi, lalu menyusunnya menjadi laporan tren harga yang berfungsi sebagai acuan dalam penyesuaian strategi penjualan.

Selain itu, penulis juga membantu dalam menyusun strategi pemasaran yang responsif terhadap perubahan harga dan regulasi pemerintah. Proses ini melibatkan diskusi dengan supervisor serta penyusunan rencana yang berorientasi pada peningkatan efektivitas promosi. Tidak hanya itu, penulis juga melakukan riset pelanggan potensial di wilayah Jambi, yang mana seluruh data hasil riset dicatat secara sistematis ke dalam database internal. Apabila ditemukan calon pelanggan yang potensial, penulis melakukan koordinasi lebih lanjut dengan supervisor untuk menyusun pendekatan kerja sama.

Dalam mendukung proses distribusi, penulis juga melakukan kajian terhadap kebijakan pemerintah yang berpengaruh terhadap aktivitas pemasaran. Penulis membaca dokumen regulasi terkait dan merangkum poin-poin pentingnya untuk menjadi bahan pertimbangan dalam evaluasi saluran distribusi perusahaan. Terakhir, penulis juga bertugas menyusun materi komunikasi pemasaran, baik dalam bentuk tulisan maupun desain visual, yang digunakan untuk mendukung proses promosi perusahaan. Materi yang dibuat penulis disesuaikan dengan karakteristik target pasar dan disusun berdasarkan nilai tambah produk batu bara yang ditawarkan perusahaan. Selama mengerjakan seluruh tugas tersebut, penulis selalu melakukan koordinasi dengan supervisor yaitu Bapak Faisal Aulia, serta melaporkan progres pekerjaan secara berkala.

Tabel 3.2 Tugas Tambahan Penulis

No	Jenis Pekerjaan	Pekerjaan yang Dilakukan	Koordinasi	Output
1	Merapikan kontrak	Merapikan kontrak yang ada sesuai per tanggal	Faisal Aulia	Dokumen kontrak yang telah tersusun rapi dan terurut berdasarkan tanggal, memudahkan pencarian dan pengecekan masa berlaku kontrak.
2	Membuat tabel daftar kontak pelanggan	Mengumpulkan dan Menyusun daftar pelanggan yang belum memperpanjang kontrak dalam bentuk tabel	Faisal Aulia	Tabel daftar pelanggan lengkap yang belum memperpanjang kontrak, dilengkapi informasi kontak dan status kerja sama terbaru.
3	Menyusun ringkasan data penting	Menyusun data-data seperti asal barang, muat, dan jumlah pengiriman	Faisal Aulia	Ringkasan data pengiriman dalam format terstruktur yang mencakup asal

				barang, lokasi muat, dan jumlah pengiriman, yang dapat digunakan sebagai referensi cepat untuk tim distribusi dan pemasaran.
--	--	--	--	--

Pekerjaan yang tercantum dalam tabel tersebut termasuk dalam kategori tugas tidak terjadwal secara rutin. Pelaksanaannya bersifat situasional, yaitu dilakukan hanya ketika terdapat permintaan khusus atau proyek tertentu yang memerlukan penanganan. Tugas-tugas ini tidak mengikuti jadwal kerja harian maupun mingguan yang tetap, melainkan muncul secara fleksibel sesuai kebutuhan yang timbul dari berbagai divisi atau kondisi operasional perusahaan.

3.2.2 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

Dalam pelaksanaan praktik kerja magang pada divisi pemasaran batu bara, penulis mendapatkan kepercayaan untuk terlibat secara langsung dalam proses analisis pasar, penyusunan strategi, hingga pembuatan materi komunikasi pemasaran. Selama pelaksanaan magang, penulis berada di bawah supervisi Bapak Faisal Aulia dan diberikan tanggung jawab untuk mendukung kegiatan pemasaran yang berkaitan dengan harga komoditas, potensi pelanggan, serta evaluasi regulasi pemerintah yang berpengaruh pada distribusi. Berikut adalah beberapa uraian tugas yang dikerjakan oleh penulis selama praktik kerja magang:

1) Analisis Tren dan Fluktuasi Harga Batubara

Penulis melakukan proses pengumpulan data harga batubara dari berbagai sumber yang kredibel, baik dari pasar domestik maupun internasional, termasuk publikasi resmi pemerintah, situs lembaga pemantau energi, laporan pasar dari asosiasi industri, serta data historis dari portal perdagangan komoditas global. Setelah data berhasil dikumpulkan, penulis mengolah dan menganalisisnya secara sistematis guna mengidentifikasi pola fluktuasi harga yang terjadi dalam kurun waktu tertentu. Analisis ini tidak hanya berfokus pada perubahan nominal harga, tetapi juga mencakup pemahaman terhadap tren jangka panjang, siklus musiman, dan kemungkinan terjadinya anomali pasar. Penulis juga mengidentifikasi berbagai faktor eksternal yang berpengaruh terhadap dinamika harga, seperti kebijakan perdagangan internasional, kondisi pasar global, regulasi ekspor dan impor, perkembangan energi terbarukan, serta fluktuasi permintaan dan penawaran energi di berbagai negara. Melalui pendekatan analitis yang menyeluruh ini, penulis memperoleh gambaran yang lebih dalam mengenai mekanisme pembentukan harga batubara dan keterkaitannya dengan faktor-faktor ekonomi makro maupun geopolitik. Hasil dari analisis ini kemudian dijadikan dasar dalam penyusunan laporan strategi penyesuaian harga yang bertujuan untuk membantu perusahaan dalam mengoptimalkan kebijakan pemasaran, meningkatkan daya saing produk, serta merespons perubahan pasar secara lebih adaptif dan strategis. Dengan demikian, kontribusi penulis dalam kegiatan ini tidak hanya terbatas pada aspek teknis pengolahan data, tetapi juga mencakup peran aktif dalam mendukung pengambilan keputusan strategis perusahaan.

2) Menyusun Strategi Pemasaran

Penulis berperan aktif dalam membantu penyusunan strategi pemasaran yang disesuaikan dengan dinamika kondisi pasar terkini serta kebijakan dan regulasi pemerintah yang berlaku dalam industri pertambangan batubara. Dalam menyusun strategi pemasaran batubara,

perusahaan memahami bahwa produk yang ditawarkan bukan sekadar “batubara”, melainkan paket nilai yang mencakup kualitas, konsistensi, layanan, dan keandalan pasokan. Strategi produk dalam pemasaran batubara berfokus pada penyajian kualitas yang sesuai standar industri seperti nilai kalor, kadar sulfur, kadar abu, serta tingkat kelembapan yang menjadi indikator utama bagi pelanggan industri. Selain kualitas, konsistensi pasokan merupakan faktor krusial karena pelanggan B2B sangat mengutamakan stabilitas performa energi yang digunakan. Oleh karena itu, perusahaan menerapkan kontrol kualitas yang ketat serta menyediakan opsi penyesuaian melalui blending guna memastikan spesifikasi yang sesuai kebutuhan pelanggan. Perusahaan juga menambahkan layanan bernilai tambah, termasuk laporan kualitas berkala, fleksibilitas jadwal pengiriman, serta pendampingan teknis terkait kebutuhan energi pelanggan.

Dalam konteks pemasaran B2B, perusahaan menerapkan konsep sales funnel sebagai pendekatan sistematis untuk mengelola proses penjualan batubara. Funnel dimulai dari tahap awareness, ketika calon pelanggan mengenal perusahaan melalui presentasi bisnis, company profile, jaringan industri, ataupun publikasi kredibilitas perusahaan. Pada tahap interest, pelanggan mulai menunjukkan ketertarikan dengan meminta informasi mengenai kualitas batubara, harga, serta rekam jejak pengiriman. Proses kemudian bergerak ke tahap consideration, di mana pelanggan melakukan evaluasi lebih mendalam melalui permintaan sampel, Certificate of Analysis (COA), verifikasi legalitas, hingga penilaian potensi kerja sama.

Setelah perusahaan dinilai memenuhi kebutuhan dan standar pembeli, proses memasuki tahap closing deal, yang menjadi penghubung antara consideration dan purchase. Pada tahap ini, kedua pihak menyepakati detail transaksi melalui negosiasi kontrak, finalisasi spesifikasi produk, kesepakatan harga (FOB/CIF/long-term), penentuan skema pembayaran (LC, SKBDN, CBD), serta penyelarasan jadwal

pengiriman. Tahap closing deal memastikan seluruh aspek teknis, administratif, dan komersial telah disetujui sebelum kontrak ditandatangani. Setelah kesepakatan tercapai, proses masuk ke tahap purchase, yang mencakup penandatanganan Sales Purchase Agreement (SPA), alur pembayaran, koordinasi logistik, serta pelaksanaan pengiriman batubara. Tahap ini menjadi validasi nyata kemampuan perusahaan dalam memenuhi komitmen yang telah disepakati.

Tahap terakhir dan paling menentukan adalah retention, yaitu upaya perusahaan untuk mempertahankan kepuasan dan loyalitas pelanggan melalui konsistensi kualitas produk, ketepatan waktu pengiriman, transparansi laporan, serta responsivitas layanan. Keberhasilan pada tahap retention berpengaruh langsung terhadap tingkat repeat order, yang menjadi indikator penting bagi stabilitas penjualan jangka panjang dan hubungan bisnis yang berkelanjutan.

Kegiatan pemasaran ini juga mencakup keterlibatan penulis dalam proses identifikasi dan penentuan segmentasi pasar yang paling potensial dengan mempertimbangkan karakteristik pelanggan, kebutuhan industri pengguna batubara, serta tren permintaan di pasar domestik maupun internasional. Selain itu, penulis turut berkontribusi dalam pemilihan pendekatan promosi yang efektif untuk menjangkau segmen yang ditargetkan, termasuk perumusan pesan komunikasi yang relevan dan pemilihan media yang sesuai. Dalam penyusunan rencana pemasaran, penulis berperan dalam merancang strategi jangka pendek dan menengah yang adaptif terhadap fluktuasi harga batubara dan perubahan kondisi pasar. Strategi yang disusun tidak hanya berorientasi pada peningkatan efektivitas distribusi, tetapi juga pada penciptaan nilai tambah, penguatan hubungan dengan pelanggan, serta menjaga kesinambungan pasokan yang stabil. Pendekatan ini diharapkan mampu mendukung keberlanjutan bisnis perusahaan sekaligus meningkatkan daya saing di tengah kompetisi industri batubara yang ketat.



Gambar 3.1 Sales Funnel pada PT Bangun Energy Indonesia

Sumber: Penulis

3) Melakukan Riset Pelanggan Potensial

Penulis melaksanakan kegiatan riset yang berfokus pada calon pelanggan batubara di wilayah Jambi, dengan penekanan khusus pada sektor industri yang menjadi target pasar utama perusahaan. Riset ini dilakukan secara sistematis dengan tujuan untuk mengidentifikasi kebutuhan energi masing-masing calon pelanggan, memperkirakan volume konsumsi batubara yang diperlukan, serta mengevaluasi peluang kerja sama jangka panjang yang dapat dijalin dengan perusahaan. Dalam proses riset, penulis mengumpulkan dan menganalisis berbagai data yang relevan, termasuk informasi mengenai kapasitas produksi industri, jenis bahan bakar yang digunakan, serta kebijakan energi yang diterapkan oleh masing-masing entitas. Berdasarkan hasil pengumpulan data tersebut,

penulis menyusun sebuah database pelanggan potensial yang terstruktur dan informatif, mencakup informasi seperti nama perusahaan, alamat lokasi operasional, jenis industri yang dijalankan, serta estimasi potensi pembelian batubara dalam jangka waktu tertentu. Database ini tidak hanya menjadi sumber informasi yang berguna bagi tim pemasaran, tetapi juga berfungsi sebagai dasar dalam merumuskan strategi pendekatan pasar yang lebih terarah, personal, dan efisien. Dengan adanya data yang akurat dan komprehensif, perusahaan dapat meningkatkan efektivitas upaya pemasaran, memperkuat hubungan dengan calon klien, dan memperluas jaringan distribusi secara strategis di wilayah Jambi dan sekitarnya.

4) Menganalisis Kebijakan Pemerintah

Dalam pelaksanaan tugas ini, penulis berperan dalam membantu proses analisis terhadap berbagai kebijakan pemerintah yang berkaitan langsung dengan kegiatan distribusi dan pemasaran batubara. Analisis dilakukan dengan menelaah sejumlah dokumen regulasi yang relevan, seperti peraturan perdagangan, ketentuan ekspor, serta kebijakan lingkungan yang memiliki pengaruh signifikan terhadap operasional perusahaan. Kebijakan pemerintah memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pemasaran batubara, terutama terkait penetapan Harga Batubara Acuan (HBA), kewajiban penjualan domestik, dan aturan ekspor. Untuk menghadapi dinamika regulasi tersebut, perusahaan perlu menerapkan strategi yang adaptif dan responsif. Ketika pemerintah menetapkan harga domestik yang lebih rendah, perusahaan harus menyesuaikan struktur biaya dan strategi penjualan agar tetap kompetitif tanpa mengorbankan profitabilitas. Selain itu, perusahaan harus menjaga keseimbangan antara penjualan domestik dan ekspor, mengingat pelanggaran terhadap kebijakan seperti DMO dapat menyebabkan pembatasan ekspor yang berdampak langsung pada pendapatan perusahaan. Oleh karena itu, divisi pemasaran secara rutin melakukan pemantauan kebijakan, mengevaluasi dampaknya terhadap distribusi dan harga, serta melakukan penyesuaian pada

perjanjian kontrak dan strategi penawaran untuk memastikan kepatuhan sekaligus memaksimalkan peluang pasar.

Salah satu kebijakan yang menjadi fokus penting adalah DMO atau Domestic Market Obligation, yaitu kewajiban bagi perusahaan tambang untuk memprioritaskan penjualan batubara kepada pasar domestik sebelum melakukan ekspor. Kebijakan ini diberlakukan untuk menjaga ketersediaan energi nasional, terutama bagi sektor-sektor vital seperti pembangkit listrik, industri semen, dan pabrik pengolahan mineral. Pemenuhan DMO menjadi sangat krusial karena perusahaan yang gagal memenuhi kewajiban tersebut dapat dikenai sanksi berupa pembatasan ekspor, yang berdampak pada potensi pendapatan dari pasar internasional. Oleh karena itu, perusahaan harus merencanakan alokasi produksi secara cermat, menghitung volume untuk pasar domestik, serta menyesuaikan strategi harga agar sesuai dengan ketentuan pemerintah. Pemahaman mendalam mengenai DMO memungkinkan perusahaan mengelola portofolio penjualan secara efektif, menjaga hubungan dengan pembeli domestik, sekaligus mempertahankan peluang ekspor.

Penulis secara cermat membaca dan mengevaluasi dokumen-dokumen kebijakan tersebut untuk memahami implikasinya terhadap praktik pemasaran dan logistik distribusi yang diterapkan perusahaan. Fokus analisis tidak hanya pada kepatuhan regulasi, tetapi juga pada identifikasi potensi risiko dan peluang strategis yang muncul akibat perubahan kebijakan. Hasil analisis kemudian dituangkan dalam bentuk ringkasan evaluasi yang sistematis dan menjadi dasar penyusunan rekomendasi penyesuaian saluran distribusi. Rekomendasi tersebut diarahkan untuk meningkatkan efisiensi distribusi, memastikan kegiatan operasional tetap sesuai regulasi, serta mendukung perusahaan dalam mengambil keputusan strategis yang selaras dengan dinamika industri energi yang terus berkembang.

5) Menyusun Materi Komunikasi Pemasaran

Penulis turut berperan dalam proses penyusunan materi komunikasi pemasaran yang dirancang untuk menonjolkan nilai tambah dan keunggulan kompetitif dari produk batubara yang ditawarkan oleh perusahaan. Materi ini meliputi berbagai bentuk konten, baik visual maupun naratif, yang digunakan dalam media komunikasi seperti presentasi bisnis, brosur pemasaran, hingga konten digital untuk media sosial perusahaan. Dalam pemasaran batubara, perusahaan tidak hanya menawarkan satu jenis produk, tetapi perlu mampu bermain pada berbagai tingkat kualitas, terutama ketika berhadapan dengan pelanggan yang memiliki batasan anggaran seperti PLN. Hal ini dilakukan melalui strategi mixing atau blending, yaitu mencampur batubara berkualitas tinggi dengan batubara berkualitas lebih rendah untuk menghasilkan nilai kalor yang sesuai kebutuhan pembeli tanpa menurunkan kualitas secara signifikan. Strategi ini menjadi penting karena beberapa pembeli domestik, termasuk PLN, biasanya terikat pada batasan harga yang ditetapkan pemerintah, sehingga tidak memungkinkan mereka membeli batubara dengan kualitas tinggi pada harga pasar. Dengan melakukan blending, perusahaan dapat menurunkan harga jual hingga sesuai dengan kemampuan anggaran pembeli, sambil tetap menjaga margin keuntungan perusahaan dan memanfaatkan stok batubara dari berbagai kualitas. Pendekatan ini menunjukkan fleksibilitas perusahaan dalam menyesuaikan produk dengan kondisi pasar serta menjaga kesinambungan kerja sama dengan klien strategis.

Dalam proses penyusunannya, penulis terlibat mulai dari tahap perencanaan pesan, pengumpulan informasi produk, hingga penyuntingan akhir agar materi yang dihasilkan mampu menyampaikan informasi secara menarik dan efektif. Penulis memastikan bahwa pesan utama yang ingin disampaikan terkait kualitas batubara, keandalan pasokan, kepatuhan terhadap regulasi, serta dukungan layanan pelanggan dikemas secara konsisten dengan strategi pemasaran yang telah dirancang. Selain itu,

penulis juga memperhatikan aspek keterbacaan dan daya tarik pesan agar dapat dipahami dengan mudah oleh calon pelanggan dari berbagai latar belakang industri. Dengan keterlibatan ini, penulis membantu perusahaan membangun citra profesional, meningkatkan pemahaman pelanggan terhadap keunggulan produk, serta memperkuat posisi merek di pasar yang kompetitif.

6) Merapihkan Kontrak

Tugas merapihkan kontrak yang ada sesuai per tanggal merupakan bagian dari kegiatan administratif yang bertujuan untuk mengelola dan menata dokumen kontrak kerja sama perusahaan secara sistematis berdasarkan urutan waktu, baik berdasarkan tanggal penerbitan, penandatanganan, maupun masa berlaku kontrak. Dalam pelaksanaan tugas ini, penulis bertanggung jawab untuk meninjau seluruh dokumen kontrak yang dimiliki perusahaan, baik yang masih aktif maupun yang telah menjadi arsip, kemudian mengklasifikasikannya secara kronologis agar mudah ditelusuri dan dipantau. Proses ini mencakup kegiatan identifikasi jenis kontrak dan nomor dokumen, pencatatan tanggal efektif dan tanggal berakhirnya perjanjian, pengecekan kelengkapan dokumen pendukung, serta penataan ulang file dalam arsip fisik maupun digital yang digunakan oleh perusahaan. Penulis juga memastikan setiap dokumen diberi label yang jelas dan konsisten agar mempermudah akses di kemudian hari. Penataan kontrak secara rapi dan terstruktur ini sangat penting untuk mendukung efisiensi operasional, terutama dalam hal pengawasan tenggat waktu pembaruan kontrak, pengambilan keputusan strategis, serta menjaga kepatuhan perusahaan terhadap peraturan hukum yang berlaku. Dengan sistem pengarsipan yang baik, risiko kehilangan informasi penting dapat diminimalkan, proses audit internal dapat berjalan lebih lancar, dan keandalan data administrasi perusahaan dapat ditingkatkan.

7) Membuat Tabel Daftar Kontak Pelanggan

Penulis bertugas membuat tabel daftar kontak pelanggan sebagai bagian dari upaya pengelolaan data klien yang sistematis dan terorganisir untuk mendukung aktivitas pemasaran perusahaan. Dalam proses pembuatan tabel ini, penulis mengumpulkan berbagai informasi penting terkait pelanggan potensial maupun yang sudah ada, seperti nama perusahaan, nama kontak utama, nomor telepon, alamat email, alamat kantor, jenis industri, serta catatan khusus mengenai preferensi atau kebutuhan pelanggan. Semua data tersebut disusun dalam format tabel yang rapi dan mudah diakses, sehingga memudahkan tim pemasaran dalam melakukan komunikasi, penawaran produk, maupun tindak lanjut pelayanan. Tabel daftar kontak ini tidak hanya berfungsi sebagai sumber informasi yang lengkap dan terintegrasi, tetapi juga sebagai alat bantu strategis untuk melakukan segmentasi pasar, pengelolaan hubungan pelanggan (CRM), serta evaluasi efektivitas kegiatan pemasaran. Dengan adanya data yang terstruktur, perusahaan dapat meningkatkan responsivitas terhadap permintaan klien, mempercepat proses negosiasi, dan membangun hubungan bisnis yang lebih erat dan berkelanjutan. Selain itu, tabel ini juga dapat diperbarui secara berkala untuk memastikan akurasi dan relevansi informasi seiring perkembangan kebutuhan pasar dan perubahan data pelanggan.

8) Menyusun Ringkasan Data Penting

Penulis bertugas menyusun ringkasan data penting sebagai bagian dari proses pengolahan informasi yang diperoleh selama kegiatan magang untuk mendukung pengambilan keputusan strategis perusahaan. Dalam menyusun ringkasan ini, penulis mengumpulkan berbagai data yang relevan dan signifikan, baik dari hasil riset pasar, analisis harga batubara, maupun laporan kinerja pemasaran, kemudian menyaring informasi utama yang memiliki dampak terbesar terhadap operasional dan strategi bisnis. Penulis mengorganisasikan data tersebut secara sistematis dan ringkas agar

mudah dipahami oleh pihak manajemen dan tim terkait, dengan menekankan pada tren utama, pola perubahan, serta faktor-faktor kunci yang memengaruhi kondisi pasar dan performa perusahaan. Ringkasan ini tidak hanya berfungsi sebagai bahan evaluasi dan monitoring, tetapi juga sebagai dasar untuk merumuskan rekomendasi tindakan yang tepat guna meningkatkan efektivitas pemasaran dan efisiensi distribusi produk. Dengan kemampuan merangkum data secara komprehensif namun tetap padat dan jelas, penulis membantu mempercepat proses komunikasi internal serta memastikan bahwa keputusan yang diambil didasarkan pada informasi yang akurat dan terkini. Selain itu, ringkasan data penting ini juga memudahkan dalam penyusunan laporan dan presentasi, sehingga seluruh stakeholder dapat memahami situasi bisnis secara menyeluruh dalam waktu yang relatif singkat.

3.3 Kendala yang Ditemukan

Selama menjalani program magang di PT Bangun Energy Indonesia, penulis menghadapi beberapa kendala yang menjadi tantangan dalam proses adaptasi dan pelaksanaan tugas. Kendala-kendala tersebut antara lain:

1) Adaptasi terhadap Lingkungan Kerja Profesional

Sebagai seorang mahasiswa yang baru pertama kali terjun langsung ke dalam dunia kerja, penulis menghadapi tantangan dalam menyesuaikan diri dengan lingkungan kerja profesional. Perbedaan budaya antara dunia perkuliahan dan dunia kerja menjadi salah satu faktor utama yang menimbulkan hambatan di awal masa magang. Salah satu kesulitan yang dialami adalah dalam hal manajemen waktu, di mana penulis harus belajar membagi waktu secara efektif antara tanggung jawab pekerjaan, komunikasi dengan rekan kerja, serta pencatatan dan pelaporan kegiatan secara rutin. Selain itu, komunikasi antar divisi juga menjadi tantangan tersendiri karena penulis harus memahami alur komunikasi yang formal dan profesional, serta membiasakan diri untuk menyampaikan informasi dengan jelas, sopan, dan tepat sasaran kepada berbagai pihak yang terlibat

dalam proyek kerja. Hal ini cukup berbeda dengan komunikasi sehari-hari di lingkungan kampus yang cenderung lebih santai dan informal. Penulis juga perlu menyesuaikan diri dengan etika kerja yang berlaku di lingkungan perusahaan, seperti disiplin waktu, berpakaian sesuai ketentuan, menjaga kerahasiaan informasi perusahaan, serta menunjukkan sikap profesionalisme dalam setiap tindakan dan pengambilan keputusan. Meskipun pada awalnya mengalami kesulitan, melalui bimbingan dari pembimbing lapangan dan proses belajar secara langsung, penulis perlahan-lahan mampu beradaptasi dan meningkatkan kemampuan dalam menghadapi dinamika dunia kerja secara lebih baik.

2) Pemahaman terhadap Istilah dan Proses Teknis di Industri Pertambangan

Sebagai mahasiswa yang belum memiliki latar belakang khusus di bidang pertambangan, penulis menghadapi tantangan dalam memahami berbagai istilah teknis dan proses kerja yang digunakan dalam industri ini, khususnya di sektor pemasaran batubara. Pada awal masa magang, penulis mengalami kesulitan dalam mengikuti diskusi atau rapat internal karena banyaknya istilah yang bersifat teknis dan spesifik, seperti istilah terkait spesifikasi batubara, metode penetapan harga berdasarkan kualitas, serta ketentuan dan formula harga dalam kontrak penjualan. Selain itu, pemahaman terhadap regulasi ekspor juga menjadi tantangan tersendiri, mengingat adanya berbagai aturan pemerintah yang harus dipatuhi, seperti perizinan, persyaratan dokumen, dan kebijakan harga patokan ekspor. Penulis juga perlu memahami mekanisme kontrak penjualan batubara, termasuk jenis-jenis kontrak, tahapan negosiasi, serta ketentuan hukum yang mengikat kedua belah pihak. Kompleksitas proses tersebut menuntut penulis untuk belajar secara aktif, baik melalui literatur internal perusahaan, diskusi dengan pembimbing, maupun pengamatan langsung terhadap kegiatan yang berlangsung di divisi pemasaran. Seiring berjalannya waktu dan dengan bantuan serta arahan dari rekan kerja, penulis mulai dapat memahami alur kerja dan keterkaitan antara aspek

teknis, komersial, dan regulasi dalam pemasaran batubara, yang menjadi bekal berharga dalam memperluas wawasan dan keterampilan di dunia profesional.

3) Keterbatasan Akses Data dan Waktu yang Terbatas

Dalam pelaksanaan tugas dan penyusunan laporan analisis selama masa magang, penulis menghadapi beberapa kendala yang cukup signifikan, salah satunya adalah keterbatasan akses terhadap data internal perusahaan. Hal ini disebabkan oleh adanya kebijakan perusahaan yang membatasi distribusi informasi sensitif atau bersifat rahasia, terutama yang berkaitan dengan data keuangan, strategi pemasaran, dan kontrak bisnis. Kondisi tersebut membuat penulis harus mencari alternatif sumber informasi yang tersedia secara terbuka atau meminta izin khusus kepada atasan untuk memperoleh data yang relevan dalam lingkup yang diperbolehkan. Selain itu, waktu pelaksanaan magang yang relatif singkat juga menjadi tantangan tersendiri, karena tidak semua aspek analisis dapat digali secara mendalam dalam periode waktu yang terbatas. Penulis perlu bekerja secara efisien dan memprioritaskan informasi yang paling relevan dengan topik laporan agar hasil analisis tetap komprehensif dan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Meskipun demikian, keterbatasan tersebut justru mendorong penulis untuk mengembangkan keterampilan berpikir kritis, inisiatif dalam mencari informasi, serta kemampuan beradaptasi dalam menyusun laporan secara sistematis dan profesional dengan sumber daya yang ada.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Solusi yang dilakukan untuk menyelesaikan kendala-kendala tersebut adalah sebagai berikut.

- 1) Untuk mengatasi tantangan dalam beradaptasi dengan lingkungan kerja profesional, penulis berusaha bersikap proaktif dalam menjalin interaksi dengan rekan-rekan kerja, baik dalam lingkup satu divisi maupun lintas

divisi. Penulis secara aktif mendengarkan arahan dan masukan dari pembimbing magang, serta tidak ragu untuk bertanya apabila terdapat hal-hal yang kurang dipahami. Selain itu, penulis berkomitmen untuk secara konsisten mengikuti rutinitas kerja yang telah ditetapkan perusahaan, termasuk dalam hal kedisiplinan waktu, tanggung jawab terhadap tugas harian, serta etika dalam bersikap dan berkomunikasi. Salah satu strategi yang dilakukan penulis untuk mempercepat proses adaptasi adalah dengan memperhatikan dan mempelajari langsung cara kerja para staf di divisi pemasaran. Melalui proses observasi tersebut, penulis mendapatkan banyak pembelajaran mengenai pola kerja yang efektif, cara mengelola tugas secara profesional, serta bagaimana menyikapi dinamika pekerjaan dengan sikap yang bijak. Pendekatan ini terbukti membantu penulis untuk beradaptasi lebih cepat dan membangun rasa percaya diri dalam menjalani peran sebagai peserta magang.

- 2) Untuk mengatasi kesulitan dalam memahami istilah dan proses teknis di industri pertambangan, khususnya di bidang pemasaran batubara, penulis menyiasatinya dengan bersikap proaktif dalam mencari informasi tambahan. Penulis secara aktif bertanya kepada pembimbing magang maupun staf terkait setiap kali menemui istilah atau proses yang belum dipahami, baik dalam konteks diskusi kerja maupun saat meninjau dokumen perusahaan. Selain itu, penulis juga melakukan pencarian referensi tambahan dengan membaca dokumen internal yang tersedia serta literatur industri, seperti laporan pasar, peraturan pemerintah terkait ekspor, dan artikel teknis mengenai mekanisme penetapan harga dan kontrak penjualan batubara. Upaya ini dilengkapi dengan pembelajaran mandiri yang dilakukan di luar jam kerja sebagai bentuk inisiatif untuk memperdalam pemahaman secara menyeluruh. Melalui kombinasi antara bimbingan langsung, pencarian informasi yang relevan, dan proses belajar mandiri, penulis berhasil meningkatkan pemahaman terhadap konteks teknis secara bertahap, sehingga mampu menjalankan tugas dengan lebih percaya diri dan akurat.

- 3) Dalam menghadapi keterbatasan akses terhadap data internal serta waktu magang yang relatif singkat, penulis mengambil langkah strategis dengan meningkatkan koordinasi secara intensif bersama pembimbing magang. Melalui komunikasi yang terbuka dan terjadwal, penulis berupaya memperoleh data yang relevan dan sesuai dengan batasan informasi yang diizinkan untuk diakses. Selain itu, untuk memaksimalkan waktu yang tersedia, penulis mulai menyusun kerangka laporan sejak awal masa magang sebagai panduan dalam mengarahkan fokus pencarian informasi dan analisis data. Pendekatan ini membantu penulis bekerja secara lebih terstruktur dan efisien. Di samping itu, penulis secara rutin mencatat poin-poin penting dari setiap pertemuan, diskusi, maupun briefing yang berlangsung selama kegiatan magang. Catatan tersebut menjadi sumber informasi yang berharga dan dapat digunakan sebagai dasar dalam menyusun laporan analisis. Dengan strategi ini, penulis dapat mengoptimalkan proses penyusunan laporan meskipun dihadapkan pada keterbatasan sumber data dan waktu pelaksanaan yang terbatas.