

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan sektor industri energi saat ini tidak hanya terpusat pada penyediaan tenaga listrik, tetapi juga pada bagaimana perusahaan energi mampu menciptakan inovasi bisnis dan sumber pendapatan baru melalui pengembangan produk maupun layanan turunan yang memiliki nilai tambah. Transformasi sektor energi global, isu keberlanjutan, transisi energi bersih, serta perkembangan teknologi mendorong perusahaan energi untuk lebih adaptif dalam menciptakan peluang bisnis baru yang dapat mendukung pertumbuhan perusahaan.

Menurut Kotler dan Keller (2016), pemasaran merupakan proses dalam mengidentifikasi, menciptakan, mengomunikasikan, dan memberikan nilai kepada pelanggan, serta membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan untuk memperoleh manfaat bagi organisasi. Konsep tersebut menunjukkan bahwa aktivitas pemasaran tidak hanya berorientasi pada penjualan produk, tetapi juga mencakup strategi dalam memahami kebutuhan pasar dan menciptakan nilai tambah yang berkelanjutan. Dalam konteks industri energi, pemasaran menjadi bagian penting dalam mendukung pengembangan bisnis, terutama ketika perusahaan mulai melakukan diversifikasi produk dan layanan di luar bisnis utamanya.

Dalam menghadapi perubahan tersebut, perusahaan di sektor energi dituntut agar tidak hanya memiliki keahlian dalam operasional yang baik, tetapi juga bisa melakukan pengembangan bisnis secara strategis melalui pemanfaatan aset dan teknologi. Kondisi ini membuat bidang *Business Development* memiliki peran penting dalam mendukung pertumbuhan perusahaan, terutama dalam melakukan identifikasi peluang pasar, pengembangan produk, analisis kompetitor, dan penyusunan strategi pemasaran yang sesuai dengan kebutuhan industri.

PT PLN Nusantara Power merupakan salah satu *sub-holding* PT PLN (Persero) adalah perusahaan yang fokus pada sektor pembangkit listrik serta pengembangan bisnis energi berkelanjutan. Seiring dengan transformasi bisnis perusahaan, PLN Nusantara Power tidak hanya berfokus pada kegiatan pembangkitan listrik tetapi juga mulai mengembangkan berbagai potensi bisnis baru melalui optimalisasi produk turunan pembangkit atau yang dikenal dengan istilah *generation derivatives*. Pengembangan bisnis tersebut dilakukan sebagai upaya perusahaan dalam menghasilkan nilai tambah, memperluas portofolio, dan meningkatkan daya saing perusahaan dalam industri energi.

Produk turunan ini dihasilkan dari proses operasional pembangkit listrik dan memiliki potensi untuk dimanfaatkan kembali dalam berbagai sektor industri. PLN Nusantara Power telah mengembangkan berbagai bentuk pemanfaatan produk turunan tersebut, diantaranya seperti pemanfaatan limbah hasil pembakaran batu bara berupa *fly ash* dan *bottom ash (FABA)* yang dapat digunakan sebagai bahan baku konstruksi seperti campuran semen, *paving block*, dan lain-lain. Perusahaan juga mulai melakukan pengembangan pemanfaatan karbon melalui skema perdagangan karbon sebagai bagian upaya pengurangan emisi sekaligus menciptakan nilai ekonomi baru dari proses operasional pembangkit listrik. Sejalan dengan memanfaatkan listrik dari pembangkit sehingga menghasilkan energi bersih yang dapat digunakan di berbagai sektor, termasuk transportasi dan industri. Pengembangan produk turunan tersebut menjadi salah satu strategi perusahaan dalam menciptakan sumber pendapatan baru sekaligus mendukung konsep ekonomi berkelanjutan melalui optimalisasi pemanfaatan sumber daya yang ada.

Dalam proses pengembangan bisnis tersebut, peran bidang *business development* menjadi sangat penting, khususnya dalam melakukan analisis peluang pasar, pengembangan strategi bisnis, serta pengelolaan hubungan dengan berbagai *stakeholder*. Aktivitas *business development* juga berkaitan erat dengan fungsi pemasaran, karena perusahaan perlu memahami kebutuhan pasar, mengidentifikasi potensi pelanggan, serta merancang strategi komunikasi bisnis yang efektif untuk memperkenalkan produk atau layanan yang dimiliki perusahaan.

Sebagai mahasiswa Program Studi Manajemen dengan peminatan *Marketing*, pemahaman mengenai proses pengembangan bisnis dan strategi pemasaran di sektor industri menjadi aspek yang sangat krusial untuk dipahami. Oleh karena itu, pelaksanaan program magang menjadi salah satu cara bagi mahasiswa untuk mendapatkan pengalaman kerja secara langsung dan memahami penerapan konsep manajemen serta pemasaran dalam lingkungan perusahaan. Program magang memberikan peluang bagi mahasiswa untuk melihat dan terlibat secara langsung dalam kegiatan profesional sehingga dapat meningkatkan keterampilan, pengetahuan, serta kesiapan dalam menghadapi dunia kerja.

Berdasarkan hal tersebut, penulis memutuskan untuk menjalankan program kerja magang di PT PLN Nusantara Power pada Bidang *Business Development Generation Derivatives*. Pemilihan perusahaan dan bidang tersebut didasarkan pada ketertarikan penulis terhadap bidang pengembangan bisnis di sektor energi serta keinginan untuk memahami lebih jauh bagaimana perusahaan energi mengembangkan peluang bisnis baru melalui pemanfaatan produk turunan pembangkit listrik. Melalui kegiatan kerja magang ini, penulis berharap dapat memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai proses pengembangan bisnis, strategi pemasaran, serta dinamika kerja di industri energi.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

1.2.1 Maksud dan Tujuan Kerja Magang Mahasiswa

Pelaksanaan magang di PT PLN Nusantara Power pada Bidang *Business Development Generation Derivatives* bertujuan untuk memberikan pengalaman kerja nyata kepada mahasiswa agar bisa memahami proses bisnis serta aktivitas pemasaran dan pengembangan usaha di industri energi. Dengan kegiatan magang ini, penulis diharapkan dapat menerapkan ilmu yang diperoleh selama masa perkuliahan, terutama dalam bidang *marketing*.

Secara umum, kegiatan kerja magang ini juga bertujuan untuk memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai bagaimana sebuah perusahaan energi nasional mengembangkan bisnis baru melalui produk turunan pembangkit listrik

(*generation derivatives*), serta bagaimana strategi pengembangan pasar dan pengelolaan hubungan dengan berbagai *stakeholder* dilakukan dalam proses *business development*. Dengan terlibat secara langsung dalam kegiatan operasional bidang tersebut, penulis dapat memperoleh wawasan mengenai peran pemasaran dan pengembangan bisnis dalam menciptakan nilai tambah bagi perusahaan. Secara spesifik, tujuan dari kerja magang ini adalah sebagai berikut :

- 1) Mendapatkan pengalaman kerja secara langsung di lingkungan industri energi, khususnya dalam kegiatan pemasaran dan *business development* produk turunan.
- 2) Meningkatkan pemahaman mengenai proses bisnis perusahaan, termasuk strategi pengembangan produk, dan analisis peluang pasar.
- 3) Mengembangkan keterampilan profesional mencakup kemampuan komunikasi, kerja sama tim, pemecah masalah, serta kemampuan berpikir analitis dan kritis dalam mendukung kegiatan operasional bidang *Business Development Generation Derivatives*.



1.2.2 Manfaat dan Tujuan Magang Untuk Perusahaan

Pelaksanaan program kerja magang di PT PLN Nusantara Power bisa memberikan manfaat bagi perusahaan khususnya pada bidang *business development generation derivatives*. Kehadiran mahasiswa magang dapat membantu mendukung berbagai aktivitas operasional yang berkaitan dengan pemasaran dan pengembangan bisnis. Adapun manfaat yang diperoleh PT PLN Nusantara Power melalui pelaksanaan program kerja magang adalah sebagai berikut :

1) Mendukung kegiatan pemasaran dan pengembangan bisnis perusahaan khususnya pada bidang *business development generation derivatives*, melalui keterlibatan mahasiswa dalam penyusunan konten media sosial LinkedIn & *visual design* untuk media sosial LinkedIn.

2) Membantu meningkatkan *brand awareness* perusahaan, terutama melalui pengelolaan dan pengembangan konten pada media sosial LinkedIn yang akan memperluas jangkauan informasi kepada *audiens* umum mengenai PLN Nusantara Power

3) Membantu meningkatkan efektivitas pelaksanaan pekerjaan, dengan adanya tambahan sumber daya yang akan mendukung penyelesaian berbagai tugas operasional di bidang pemasaran dan pengembangan bisnis.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Magang

Penulis melakukan program magang mulai tanggal 9 Februari 2026 dan akan berlangsung selama 5 bulan hingga 30 Juni 2026 di PT PLN Nusantara Power. Dalam kapasitasnya sebagai *intern*, penulis menjalankan tanggung jawabnya dengan bekerja selama 8 jam setiap hari mulai dari pukul 07.30 - 16.00 WIB. Penulis setiap hari akan membuat *daily task* untuk memenuhi jam kerja, karena jam kerja tersebut merupakan salah satu syarat untuk kelulusan magang.

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Ketentuan yang dilaksanakan oleh penulis magang dalam menyelesaikan PROSTEP Track 1 adalah sebagai berikut :

A. Proses Administrasi Kampus

- 1) Mengikuti seluruh rangkaian sesi pembekalan untuk magang yang diadakan oleh Program Studi Manajemen UMN secara langsung pada hari Jumat, 7 November 2025.
- 2) Melakukan pengisian Pra KRS dan KRS PROSTEP Track 1 di *website* myumn.ac.id dengan syarat minimum telah menempuh 90 SKS dan tidak memiliki nilai D atau E serta tidak mengulang mata kuliah.
- 3) Mengisi formulir surat pengantar kerja setelah mendapatkan perusahaan yang sesuai
- 4) Mengunduh surat pengantar PROSTEP yang terdapat pada kartu PROSTEP 01.
- 5) Mengisi registrasi yang dimulai dengan mengunggah surat penerimaan magang dari perusahaan tempat magang.
- 6) Mengisi informasi perusahaan pada kartu PROSTEP 02, kemudian setelah *complete registration* akan melakukan pengisian *daily task* sekaligus kehadiran pada kartu PROSTEP 03, dan kartu PROSTEP 04 untuk verifikasi laporan PROSTEP. Semua kartu PROSTEP tersebut harus diisi sesuai dengan ketentuan yang berlaku sebagai bagian dari penyusunan laporan Magang PROSTEP Track 1.

B. Proses Pengajuan dan Penerimaan Tempat Kerja Magang

- 1) Pengajuan praktik magang dikirim melalui whatsapp berupa *Resume & Cover Letter* pada 19 Januari 2026 melalui whatsapp HR PT PLN Nusantara Power, dilanjutkan dengan

mengirim surat pengantar magang dari Universitas pada 27 Januari 2026.

- 2) Proses penerimaan kerja magang dikonfirmasi melalui Whatsapp pada 4 Februari 2026
- 3) Menerima surat penerimaan kerja magang yang ditandatangani oleh *Vice President Corporate Communication & CSR*, Bapak Harry Purnomo.

C. Proses Pelaksanaan Praktik Kerja Magang

- 1) Aktivitas kerja magang dilakukan dengan posisi *Business Development Generation Derivatives intern* di bidang *Business Development Generation Derivatives*
- 2) Penugasan dan kebutuhan informasi, didampingi langsung oleh *Senior Officer Business Development Generation Derivatives* Ibu Fibrina Diamanti Fahardini.
- 3) Pengisian dan penandatanganan kartu PROSTEP 03 hingga PROSTEP 04 dilakukan selama pelaksanaan magang.

D. Proses Pembuatan Laporan Praktik Kerja Magang

- 1) Penyusunan laporan kerja magang PROSTEP Track 1 dibimbing oleh Ibu Putu Yani Pratiwi, S.T., M.M.. Selaku dosen pembimbing melalui pertemuan daring di Zoom.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA