



MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS VOKASI
UNIVERSITAS AIRLANGGA



**PROPOSAL KEGIATAN MAGANG
PT. EXXONMOBIL LUBRICANTS INDONESIA**



Disusun oleh:

Maulana Wijang Robbani

NIM.

007231046

**PROGRAM STUDI
D-III MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS VOKASI
UNIVERSITAS AIRLANGGA
2025/2026**



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Proposal Pengajuan Magang ini tepat pada waktu yang telah ditentukan. Penulis mengucapkan terima kasih kepada pimpinan beserta seluruh jajaran staff ExxonMobil Indonesia atas waktu dan kesempatan yang telah diberikan kepada penulis untuk mengajukan proposal magang.

Penyusunan proposal ini bertujuan untuk memberikan gambaran secara sistematis mengenai latar belakang, tujuan, manfaat, serta ruang lingkup kegiatan magang yang akan dilakukan. Melalui kegiatan magang ini, penulis berharap dapat memperoleh pengalaman kerja nyata, mengembangkan kompetensi profesional, serta memahami secara langsung penerapan ilmu manajemen pemasaran dalam lingkungan perusahaan energi berskala internasional.

Penulis menyadari bahwa keberhasilan pelaksanaan kegiatan magang tidak terlepas dari dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran Fakultas Vokasi Universitas Airlangga, serta kepada pihak ExxonMobil Indonesia yang telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk mengajukan proposal kegiatan magang ini.

Akhir kata, penulis berharap proposal ini dapat menjadi bahan pertimbangan dan mendapatkan persetujuan sehingga kegiatan magang dapat terlaksana dengan baik. Penulis menyadari bahwa proposal ini masih memiliki keterbatasan, oleh karena itu saran dan masukan yang membangun sangat diharapkan demi penyempurnaan pelaksanaan kegiatan magang.



LEMBAR PENGESAHAN PRAKTIK MAGANG

Proposal ini diajukan untuk memenuhi syarat kelulusan yang diselenggarakan oleh Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran Universitas Airlangga di ExxonMobil Indonesia yang bertempat di Menara Mulia, Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 9-11, Jakarta Selatan 12930. Sebagai mahasiswa yang mengambil program studi D3 Manajemen Pemasaran, saya tertarik untuk melaksanakan program magang di ExxonMobil Indonesia guna mengembangkan keterampilan pemasaran dan memperoleh pengalaman berharga dalam mengelola strategi pemasaran produk energi di perusahaan global.

Identitas Peserta Praktik Kerja Lapangan :

Nama Lengkap : Maulana Wijang Robbani
NIM : 007231055
Program Studi : DIII – Manajemen Pemasaran

Identitas Lembaga/Institusi Tempat Magang :

Nama Lembaga/Institusi : PT. ExxonMobil Lubricants Indonesia
Alamat : Menara Mulia, Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 9-11, Jakarta Selatan 12930.

Surabaya, 21 Januari 2026

Hormat kami,



Maulana Wijang Robbani

NIM. 007231046



BAB I

PENDAHULUAN

I. Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan pesat dalam industri energi, ExxonMobil Indonesia sebagai salah satu perusahaan energi terbesar di dunia menghadapi tantangan besar dalam mengelola strategi pemasaran produk energi di pasar yang semakin kompetitif. Dalam konteks ini, pemasaran menjadi aspek yang sangat krusial untuk memastikan keberlanjutan dan kesuksesan perusahaan di pasar global.

Sebagai mahasiswa D3 Manajemen Pemasaran di Universitas Airlangga, saya memiliki ketertarikan yang mendalam untuk memahami bagaimana perusahaan besar seperti ExxonMobil menyusun dan melaksanakan strategi pemasaran energi serta kampanye pemasaran yang berfokus pada keberlanjutan dan inovasi. Melalui pengalaman magang di ExxonMobil Indonesia, saya ingin mempelajari lebih lanjut tentang bagaimana perusahaan mengelola merek, mengembangkan produk energi, serta menganalisis pasar energi yang sangat dinamis.

Magang ini juga akan memberikan kesempatan untuk saya belajar langsung mengenai peran pemasaran dalam mendukung pertumbuhan perusahaan, khususnya dalam industri yang berfokus pada energi terbarukan dan keberlanjutan lingkungan. Selain itu, saya berharap dapat mengembangkan keterampilan saya dalam pemasaran digital dan strategi komunikasi, yang saat ini sangat relevan dalam dunia pemasaran modern. Program magang di ExxonMobil Indonesia ini memberikan peluang berharga untuk mengasah kemampuan saya dalam menganalisis pasar, menyusun strategi pemasaran, serta mengelola hubungan pelanggan di perusahaan dengan skala internasional.

Melalui pengalaman ini, saya berharap dapat berkontribusi pada perusahaan dengan memberikan perspektif baru yang dapat meningkatkan efektivitas pemasaran dan mendukung strategi perusahaan dalam mencapai tujuannya.



II. Tujuan Kegiatan

Tujuan dari program magang ini adalah untuk:

1. Mempelajari strategi pemasaran produk energi yang dijalankan oleh ExxonMobil di pasar yang kompetitif.
2. Mendalami kampanye pemasaran keberlanjutan yang diimplementasikan ExxonMobil untuk meningkatkan kesadaran lingkungan.
3. Meningkatkan pemahaman dalam analisis pasar untuk produk energi dan bagaimana perusahaan besar mengelola hubungan pelanggan.
4. Mengembangkan keterampilan dalam pemasaran digital untuk mempromosikan produk energi di pasar global.
5. Memberikan kontribusi dalam perencanaan pemasaran dan mendukung pelaksanaan kampanye promosi produk energi.

III. Manfaat Kegiatan

Manfaat yang akan diperoleh dari kegiatan magang ini bagi mahasiswa antara lain:

A. Bagi Mahasiswa

1. Mendapatkan pengalaman kerja profesional.
2. Menambah pengetahuan di bidang pemasaran dan komunikasi.
3. Memahami penerapan ilmu pemasaran di perusahaan besar.

B. Bagi Departemen Manajemen Pemasaran

1. Evaluasi kesesuaian kurikulum dengan kebutuhan industri.
2. Sarana pengenalan Universitas Airlangga kepada dunia industri.

C. Bagi Perusahaan

1. Mengetahui kualitas lulusan Fakultas Vokasi Universitas Airlangga.
2. Mendapatkan dukungan tenaga kerja magang.

IV. Ruang Lingkup Kegiatan

Ruang lingkup kegiatan magang ini mencakup:

1. Analisis pasar energi: Mengumpulkan data pasar terkait produk energi dan melakukan



analisis tren untuk mendukung pengembangan strategi pemasaran.

2. Pengembangan strategi pemasaran: Membantu tim pemasaran dalam merancang strategi untuk kampanye produk energi.
3. Pemasaran digital: Membantu dalam kampanye pemasaran digital untuk produk-produk energi, termasuk media sosial, SEO, dan kampanye iklan.
4. Pengelolaan hubungan pelanggan: Membantu dalam pengelolaan database pelanggan, analisis kepuasan pelanggan, dan merancang strategi retensi pelanggan.
5. Evaluasi kinerja pemasaran: Membantu tim pemasaran dalam menilai hasil kampanye dan memberikan rekomendasi untuk perbaikan strategi pemasaran.

V. Metodologi

1. Pengumpulan Data: Mengumpulkan data pasar energi dan informasi terkait strategi pemasaran yang diterapkan oleh ExxonMobil Indonesia.
2. Kerja Tim: Bekerja dalam tim pemasaran untuk mengimplementasikan strategi pemasaran dan mendukung kampanye promosi produk.
3. Analisis Pasar: Menganalisis tren pasar, kinerja produk, dan perilaku konsumen untuk menghasilkan rekomendasi pemasaran yang lebih efektif.
4. Pelaporan: Menyusun laporan terkait kemajuan kegiatan dan evaluasi hasil kegiatan magang selama masa magang berlangsung.



BAB II

DESKRIPSI KEGIATAN

Program magang ini akan dilaksanakan di ExxonMobil Indonesia dengan fokus pada pengembangan strategi pemasaran produk energi dan pemasaran digital. Berikut adalah rincian kegiatan yang akan saya lakukan selama magang:

| N o | Nama | NIM | Jurusan | Tingkat Semester |
|--------|------------------------|-----------|---------------------------|---------------------|
| 1. | Maulana Wijang Robbani | 007231046 | D3 Manajemen Pemasaran | 6 |

I. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Berdasarkan Kalender akademik Universitas Airlangga Semester Ganjil tahun ajaran 2025/2026 beserta ketentuan terkait pelaksanaan Magang oleh Fakultas Vokasi Universitas Airlangga, maka kami mengusulkan untuk melaksanakan Magang dengan ketentuan sebagai berikut :

Nama Perusahaan : PT. ExxonMobil Lubricant Indonesia

Alamat Perusahaan : Menara Mulia, Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 9-11, Jakarta Selatan
12930

Surabaya Periode : 23 Februari 2026 – 23 Juni 2026 (4 bulan dapat menyesuaikan)

II. Ruang Lingkup

Bidang yang akan diambil dalam kegiatan magang ini adalah pemasaran, sesuai dengan fokus jurusan D3 Manajemen Pemasaran. Ruang lingkup kegiatan magang meliputi:

1. Analisis Pasar Energi

- Mengumpulkan dan menganalisis data pasar energi yang relevan untuk ExxonMobil Indonesia.
- Melakukan riset tentang perilaku konsumen dan tren pasar produk energi yang dihasilkan oleh perusahaan.

2. Pengembangan Strategi Pemasaran

- Membantu tim pemasaran dalam merancang strategi pemasaran produk energi,



termasuk penentuan target audiens dan pemasaran berbasis digital.

- Menyusun materi pemasaran yang relevan untuk kampanye produk energi.

3. Pemasaran Digital dan Media Sosial

- Mengelola kampanye pemasaran digital di berbagai platform media sosial untuk produk-produk ExxonMobil.
- Membantu dalam pembuatan konten digital dan pengelolaan iklan online untuk meningkatkan brand awareness dan engagement.

4. Pengelolaan Hubungan Pelanggan

- Membantu tim dalam menganalisis kepuasan pelanggan dan merancang strategi retensi pelanggan.
- Mengelola database pelanggan dan mengembangkan hubungan lebih baik dengan konsumen serta stakeholder.

5. Evaluasi Kinerja Pemasaran

- Membantu dalam evaluasi kampanye pemasaran dan memberikan rekomendasi untuk perbaikan strategi pemasaran berbasis data analitik



BAB III

PENUTUP

Demikianlah proposal magang ini disusun dengan harapan dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai tujuan dan kegiatan yang akan saya lakukan selama masa magang di ExxonMobil Indonesia. Program magang ini sangat penting bagi pengembangan keterampilan saya dalam pemasaran produk energi, pemasaran digital, dan manajemen merek yang relevan dengan tantangan dan kebutuhan industri energi global.

Saya berharap dapat bergabung dengan tim ExxonMobil Indonesia dan berkontribusi dalam proyek-proyek yang berkaitan dengan strategi pemasaran energi. Pengalaman ini akan sangat berharga untuk pengembangan karir saya di masa depan, serta memberikan kontribusi positif bagi perusahaan.

Besar harapan saya agar ExxonMobil Indonesia dapat menerima proposal ini dan memberikan kesempatan untuk melaksanakan magang di perusahaan yang memiliki peran penting dalam industri energi global.

Saya siap memberikan yang terbaik selama magang dan memanfaatkan kesempatan ini untuk belajar dan berkembang bersama perusahaan. Terima kasih atas perhatian dan kesempatan yang diberikan.

Surabaya, 21 Januari 2026

Yang menyetujui,



Maulana Wijang Robbani

NIM. 007231046



MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS VOKASI
UNIVERSITAS AIRLANGGA



SURAT PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Maulana Wijang Robbani :
Tempat, Tanggal Lahir : Bojonegoro, 7 September 2003
Alamat : Jl. Arif Rahman Hakim No.05 , Kec. Bojonegoro, Kab.
Bojonegoro
Nomor Induk Mahasiswa : 007231046
Program Studi : D-III Manajemen Pemasaran
Fakultas : Fakultas Vokasi
Universitas : Universitas Airlangga
Email : maulanawijang@gmail.com
Nomor Telepon : 089691844794

Dengan ini menyatakan bahwa data yang kami berikan adalah benar. Dan saya akan melaksanakan kegiatan Magang dengan maksimal dan sebaik-baiknya. Menaati semua persyaratan administrasi dan semua peraturan yang berlaku PT. ExxonMobil Lubricants Indonesia.

Surabaya, 21 Januari 2026

Yang menyetujui,

Maulana Wijang Robbani

NIM. 007231046