

**HALAMAN PENGESAHAN**

**LAPORAN HASIL MAGANG**

**OPTIMALISASI *DIGITAL MARKETING* SEBAGAI STRATEGI  
PENJUALAN DI PT. ASTRA *INTERNATIONAL* TBK – HSO LAMPUNG III**

**Oleh :**

**Feby Malinda  
1911050004**

Telah memenuhi syarat untuk diterima

Mengetahui,

**Mentor**



**Maya Putri Auliyana P.**

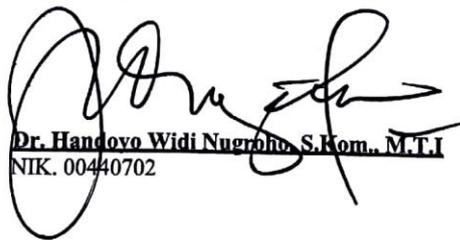
**Dosen Pembimbing**



**Anggi Andriyadi S.Kom., M.T.I  
NIK.0120014**

Menyetujui,

**Ketua Program Studi Sistem Informasi**



**Dr. Handoyo Widi Nugroho S.Kom., M.T.I  
NIK. 00440702**

## RIWAYAT HIDUP

### 1. Identitas

- a. Nama : Feby Malinda
- b. NPM : 1911050004
- c. Jurusan : Sistem Informasi
- d. Tempat / Tanggal Lahir : Lampung Barat, 9 Februari 2001
- e. Agama : Islam
- f. Alamat : Giham Sukamaju, Kec. Sekincau, Lampung Barat
- g. Suku : Lampung
- h. Kewarganegaraan : Indonesia
- i. E-mail : [febymalinda1234@gmail.com](mailto:febymalinda1234@gmail.com)
- j. No. Telepon : 087770889596

### 2. Riwayat Pendidikan

- a. Sekolah Dasar : SDN 1 Giham Sukamaju
- b. Sekolah Menengah Pertama : SMPN 1 Sekincau
- c. Sekolah Menengah Kejuruan : SMAN 1 Sekincau

Dengan ini saya menyatakan bahwa semua keterangan yang saya sampaikan diatas adalah benar.

Yang menyatakan,  
Bandar Lampung, 21 November 2022

Feby Malinda  
NPM. 1911050004

## RINGKASAN

Penulis mengikuti kegiatan magang *Digital marketing Academy* yang diadakan oleh Tunas Honda Pramuka selaku *Main Dealer* Honda Lampung dimana bekerja sama dengan Biro Inkubitek dan *career center* IIB Darmajaya. Penulis ditempatkan di PT. Astra *International* tbk – HSO Lampung III yang beralamat di Jl. Imam Bonjol No.237 Kel. Gedong Air Kec. Tj Karang Barat, Bandar Lampung. PT. Astra *International* tbk – HSO Lampung III adalah anak perusahaan dari PT. Astra *International* yang bergerak dalam bidang transportasi yaitu kendaraan beroda dua.

Proses penjualan di PT. Astra *International* tbk – HSO Lampung III sebelum penulis magang sudah dilakukan dengan sangat baik. Namun permasalahan yang diamati selama pelaksanaan magang *Digital marketing Academy* ini yang pertama terkait *Jobdesk Digital Marketer* yang masih di rangkap oleh admin penjualan (CRM) perusahaan sehingga ada beberapa konten digital yang terabaikan. Permasalahan yang kedua yakni unit sepeda motor yang terbatas, sehingga mengharuskan konsumen untuk melakukan proses *indent* dan mengikuti sistem pembelian yang sudah ditentukan oleh perusahaan. Sebab hal tersebut terdapat celah kurang jelas dan kurang tersebar secara luas informasi terkait *indent* barang yang memang sudah menjadi kebijakan perusahaan.

Berdasarkan hasil pengamatan selama pelaksanaan Magang dapat disimpulkan bahwa informasi penjualan dan pemasaran di PT. Astra *International* tbk – HSO Lampung III maka penulis melakukan penjualan dan kegiatan pemasaran secara *online* untuk meningkatkan kinerja perusahaan, menciptakan inovasi, dan optimalisasi media sosial dan *marketplace* perusahaan.