

**PENERAPAN *INTERACTIVE DIGITAL MARKETING*  
DENGAN KONSEP 7P MARKETING UNTUK MENAIKKAN  
*CUSTOMER INTEREST* PRODUK *FLY ASH* DAN *BOTOM ASH*  
DI PT PJB UP PAITON**

Nama mahasiswa : Alfiansyah Syam Hidayatullah  
NIM : 185410002  
Pembimbing I : Dr. Trismawati.,S.Si.,M.T.  
Pembimbing II : Yustina Suhandini Tj.,S.T.,M.T.

**ABSTRAK**

PT PJB UP Paiton, merupakan anak usaha dari PT PLN Persero yang bergerak di bidang produksi energi listrik. Dalam proses produksi listriknya PT PJB UP Paiton menggunakan batubara sebagai bahan bakarnya. Dari proses pembakaran dihasilkan Fly Ash dan Bottom Ash. Pada PT PJB UP Paiton, limbah Flyash dan BottomAsh terkumpul atau ditimbun pada landfill dan untuk ketersediaan FABA pada landfill sebesar 300.000 ton. Dengan adanya hal itu, PT PJB UP Paiton mengerahkan divisi marketing untuk menjual limbah FABA sebagai produk campuran bahan material.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui hasil *customer interest* sebelum dan sesudah menerapkan metode marketing konvensional dan *digital marketing* pada produk fly ash dan bottom ash menggunakan konsep 7P Marketing yakni *price, promotion, place, people* dan *physical evidence*. Setelah didapatkan hasil data biaya promosi sebelum dan sesudah menerapkan digital marketing serta data *customer interest* sebelum dan sesudah menerapkan digital marketing dilakukan perhitungan menggunakan metode analisa data kuantitatif dengan uji validitas dan analisis regresi linier sederhana didukung dengan hasil perhitungan SPSS.

Didapatkan hasil menggunakan perhitungan Regresi Linier Sederhana dan juga perhitungan melalui program SPSS, bahwasannya melihat dari grafik yang diperoleh mendapatkan hasil yang diinginkan dan sesuai harapan. Dari perhitungan tersebut membuktikan bahwa, dari yang awalnya PT PJB UP Paiton menerapkan promosi secara konvensional dengan biaya yang cukup tinggi serta didapatkan *customer interest* yang tidak terlalu banyak, kini dengan menerapkan promosi melalui media sosial, PT PJB UP Paiton mengeluarkan dana yang tidak begitu besar, dan mendapatkan *customer interest* yang cukup banyak dan jangkauan yang luas.

**Kata Kunci :** *Digital Marketing, Customer Interest, 7P Marketing*

**IMPLEMENTATION OF INTERACTIVE DIGITAL MARKETING  
WITH THE 7P MARKETING CONCEPT TO INCREASE  
INTEREST CUSTOMER FLY ASH AND BOTOM ASH PRODUCTS  
IN PT PJB UP PAITON**

By : Alfiansyah Syam Hidayatullah  
Student Identity Number : 185410002  
Supervisor I : Dr. Trismawati.,S.Si.,M.T.  
Supervisor II : Yustina Suhandini Tj.,S.T.,M.T.

**ABSTRACT**

PT PJB UP Paiton, is a subsidiary of PT PLN Persero which is engaged in the production of electrical energy. In the electricity production process, PT PJB UP Paiton uses coal as its fuel. From the combustion process, Fly Ash and Bottom Ash are produced. At PT PJB UP Paiton, Flyash and BottomAsh waste is collected or stockpiled in landfills and for the availability of FABA in landfills is 300,000 tons. With this, PT PJB UP Paiton mobilized the marketing division to sell FABA waste as a product of mixed materials.

This research was conducted to determine the results of customer interest before and after applying conventional marketing methods and digital marketing on fly ash and bottom ash products using the 7P Marketing concept, namely price, promotion, place, people and physical evidence. After obtaining the results of promotional cost data before and after implementing digital marketing and customer interest data before and after implementing digital marketing, calculations were carried out using quantitative data analysis methods with validity tests and simple linear regression analysis supported by SPSS calculation results.

The results obtained using Simple Linear Regression calculations and also calculations through the SPSS program, that by looking at the graphs obtained the desired results are as expected. From these calculations it proves that, from the beginning PT PJB UP Paiton implemented conventional promotions at a fairly high cost and obtained not too much customer interest, now by implementing promotions through social media, PT PJB UP Paiton spends not so large funds, and get quite a lot of customer interest and wide reach.

**Keyword :** Digital Marketing, Customer Interest, 7P Marketing