

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Selama melakukan kerja magang, pekerja magang berada di bawah pengawasan Gabriella Astrid Kirana yang menjabat sebagai *Business Development*. Selama masa kerja magang semua koordinasi dilakukan melalui Whatsapp, hal ini dilakukan agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap jadwal dan pembimbing sangat kooperatif dan membantu dalam memberikan informasi-informasi yang diperlukan seputar Indo Teknologi Solusi. Bersama dengan Gabriella Astrid Kirana, kerja magang dilakukan secara bekerja sama dalam mengerjakan konten media sosial dan mempelajari sistem yang dimiliki oleh Indo Teknologi Solusi agar dapat melakukan CRM (*Customer Relationship Management*) lewat aplikasi LinkedIn.

Selama masa kerja, pekerja magang diberikan tugas untuk membantu menangani media sosial yang dimiliki perusahaan. Pekerja magang diberikan tugas untuk membuat konten poster dan video untuk Instagram dan LinkedIn Indo Teknologi Solusi. Pekerja magang membuat konten poster untuk hari-hari raya dan konten poster seputar edukasi tentang produk dari Indo Teknologi Solusi. Selain itu juga melakukan kegiatan pemasaran dan menawarkan produk lewat LinkedIn kepada perusahaan atau klien yang membutuhkan produk yang Indo Teknologi Solusi sediakan.

3.2 Tugas yang Dilakukan

Selama praktik kerja magang ada beberapa tugas atau kegiatan yang dilaksanakan oleh peserta kerja magang sebagai *Social Media Marketing Intern* di Indo Teknologi Solusi. Tugas yang diberikan oleh pembimbing lapangan adalah melakukan riset untuk *social media*, mencari informasi terkait konten terkini, membuat *content planning*, *social media handling*, membangun interaksi dan relasi dengan klien atau calon klien, dan melakukan *meeting* dengan klien atau calon klien (Kumparan, 2022).

Tabel 3.1 Aktivitas Kerja Magang

Aktivitas	Minggu ke-											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Melakukan riset <i>social media</i>	■	■	■				■	■	■	■		
Mencari informasi terkait konten terkini			■	■	■	■			■	■	■	■
Membuat <i>content planning</i>						■	■	■	■	■		
<i>Social media handling</i>	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Melakukan interaksi dengan klien atau calon klien							■	■	■	■	■	■
Melakukan meeting dengan klien atau calon klien										■	■	

3.3 Uraian Kerja Magang

Selama praktik kerja magang di Indo Teknologi Solusi, peserta kerja magang melakukan aktivitas *social media marketing* yang memiliki kaitan dengan mata kuliah *Digital Strategic Communication & Data Analytics*. Pekerja magang ditugaskan untuk membuat konten-konten poster terdiri dari konten hari raya, lalu ada konten edukasi dan pemasaran. Konten hari raya dibuat untuk memperingati hari-hari besar yang ada dan sekaligus sebagai bentuk apresiasi dari Indo Teknologi Solusi untuk hari besar tersebut. Sedangkan untuk konten edukasi dan pemasaran adalah konten tentang pemahaman seputar produk dan sistem yang dimiliki oleh Indo Teknologi Solusi.

3.3.1 Social Media Marketing

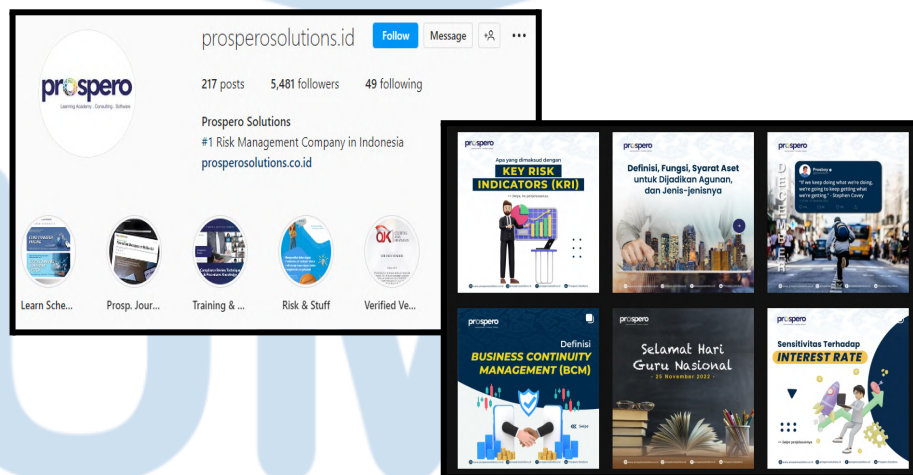
Menurut Santoso (2017) *social media marketing* merupakan bentuk pemasaran yang digunakan untuk menciptakan kesadaran, pengakuan, ingatan, dan bahkan tindakan terhadap suatu merek, produk, bisnis, individu,

atau kelompok baik secara langsung maupun tidak langsung dengan menggunakan alat seperti website, blogging, dan jejaring sosial.

Selama masa magang di Indo Teknologi Solusi, pekerja magang menjalankan tugas *social media marketing* dengan mengerjakan 5 hal di bawah ini:

1. Melakukan Riset *Social Media*

Membandingkan media sosial Indo Teknologi Solusi dengan media sosial kompetitor dan mempelajari apa saja konten yang perlu dan tidak perlu diunggah ke media sosial. Ada beberapa alasan perusahaan melakukan riset lewat media sosial, yang pertama karena terjangkau, riset melalui media sosial dianggap lebih mudah dan murah. Lalu karena cepat, ada banyak metode riset, tetapi riset melalui media sosial terbukti lebih cepat daripada harus melakukan survei secara langsung. Lalu jangkauannya juga lebih luas sehingga hal itu akan lebih memudahkan pengumpulan data yang diperlukan (Ismi, 2021).



Gambar 3.1 Contoh Instagram kompetitor

Gambar di atas merupakan salah satu contoh dari Instagram kompetitor. Prospero Solutions merupakan sebuah perusahaan yang juga bergerak di bidang IT dan seperti yang bisa dilihat unggahan yang dilakukan oleh akun Prospero Solutions ini cukup banyak (217). Akun

Instagram Prospero Solutions menjadi referensi bagi pekerja magang untuk mengusulkan ide-ide konten yang dapat diunggah ke Instagram Indo Teknologi Solusi.

Tabel 3.2 Analisis Kompetitor

No.	Nama Perusahaan Kompetitor	Postingan	Followers
1	Prospero Solutions	220	5.468
2	Metrodata Electronics Tbk	807	3.192
3	Goodeva Technology	175	7.005

Pekerja magang melakukan riset untuk kompetitor dari Indo Teknologi Solusi sebagai perusahaan yang menawarkan jasa dan produk IT dan mengambil 3 nama perusahaan yang memiliki jumlah unggahan lebih dari 100 dengan jumlah lebih dari 1000 *followers*.

2. Mencari Informasi Terkait Konten Terkini

Mencari informasi tentang perkembangan teknologi informasi (IT) dan konten-konten terkini tentang manajemen risiko (*risk management*) karena Indo Teknologi Solusi menyediakan produk atau sistem untuk melakukan manajemen risiko tersebut.

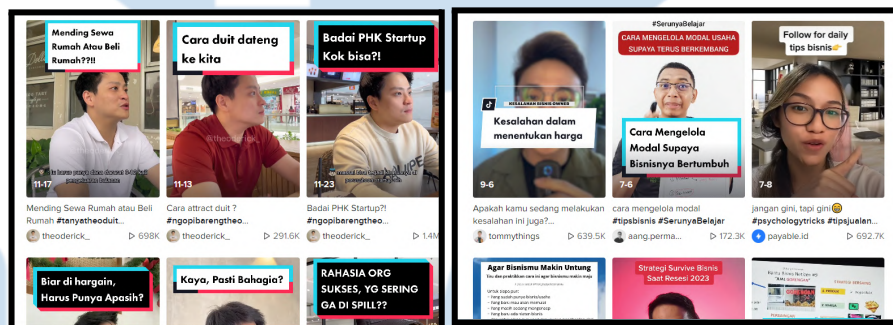
Menurut Hamdani dan Mawardi (2018), viral marketing adalah suatu teknik pemasaran dengan memanfaatkan jaringan sosial untuk mencapai suatu tujuan pemasaran tertentu yang dilakukan melalui proses komunikasi yang secara berantai memperbanyak diri.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.2 Berita tentang Manajemen Risiko

Contoh berita yang pekerja magang dapatkan untuk memahami pentingnya sebuah perusahaan melakukan manajemen risiko (*risk management*) secara digital dan meninggalkan metode tradisional.



Gambar 3.3 Konten video dengan tema bisnis

Gambar di atas merupakan contoh konten-konten mengenai bisnis dan media sosial yang cukup viral yang menjadi referensi bagi pekerja magang dalam merencanakan dan membuat konten video untuk media sosial Indo Teknologi Solusi.

3. Membuat *Content Planning*

Merencanakan dan menentukan konten apa yang akan diunggah ke media sosial Indo Teknologi Solusi. Membuat konten yang relevan dan sesuai dengan visi dan misi perusahaan. Secara singkat, *content*

planning adalah perencanaan pengembangan konten yang dilakukan agar tujuan akhir bisa tercapai. Mulai dari penentuan ingin membuat konten seperti apa, di platform mana, dan kapan diterbitkannya, dirumuskan dalam rencana ini (Aliya, 2022)

KALENDER KONTEN BULAN OKTOBER - DESEMBER

Oktober		
No.	Tanggal	Hari Raya
1	1 Oktober	Hari Kesaktian Pancasila v
2	2 Oktober	Hari Batik Nasional v
3	5 Oktober	Hari Tentara Nasional Indonesia (TNI) v
November		
No	Tanggal	Hari Raya
1	10 November	Hari Pahlawan v
9	25 November	Hari Guru Nasional v
10	28 November	Hari Menanam Pohon Indonesia v
Desember		
No	Tanggal	Hari Raya
1	25 Desember	Hari Natal v

Gambar 3.4 Kalender konten hari raya

Gambar di atas merupakan kalender konten atau jadwal yang dibuat oleh pekerja magang untuk perencanaan dalam mengunggah konten hari raya yang telah disetujui oleh pembimbing lapangan.

Selain konten hari raya, pekerja magang juga mengerjakan konten tentang edukasi atau informasi seputar produk dari Indo Teknologi Solusi yakni mengenai manajemen risiko.



Gambar 3.5 Konten edukasi terkait produk perusahaan

Gambar di atas merupakan contoh konten edukasi yang membahas tentang sistem I-ERMS yang merupakan produk dari Indo Teknologi Solusi dan konten edukasi tersebut ditujukan kepada

perusahaan-perusahaan yang belum menggunakan sistem I-ERMS tersebut untuk melakukan manajemen risiko di perusahaan mereka.

Konten-konten edukasi yang diunggah ke media sosial Indo Teknologi Solusi merupakan hasil kerjasama antara pekerja magang dan pembimbing lapangan. Konten edukasi mengenai produk ini mendapatkan respon yang cukup baik terutama di media sosial LinkedIn dan selama masa kerja magang, Indo Teknologi Solusi mendapatkan dua calon klien yang menghubungi perusahaan melalui DM (*Direct Message*) LinkedIn dan melalui *call*. Konten-konten tersebut dikerjakan dengan menggunakan aplikasi Canva yang dapat di share untuk mengerjakan bersama-sama.

4. *Social Media Handling*

Pekerja magang diberikan kesempatan untuk menangani media sosial Indo Teknologi Solusi terutama di Instagram yang baru memiliki jumlah pengikut sebanyak 15 pengikut, dengan cara mengunggah konten-konten yang sudah disetujui oleh pembimbing lapangan, lalu konten tersebut di *share* kepada akun-akun komunitas yang relevan agar mendapatkan *engagement*.



Gambar 3.6 Konten poster Indo Teknologi Solusi di Instagram

Gambar 3.6 merupakan contoh konten edukasi yang diunggah oleh pekerja magang untuk dapat menambah *followers* pada akun Instagram Indo Teknologi Solusi. Pada minggu terakhir pekerja magang melaksanakan kerja magang, pengikut (*followers*) Instagram Indo Teknologi Solusi sudah bertambah menjadi 25 pengikut.

Jadwal untuk mengunggah konten dikoordinasikan kepada pembimbing lapangan dan juga atasan. Hal ini dilakukan setelah mengamati dan mendapatkan referensi dari forum komunitas yang relevan maupun akun media sosial kompetitor.



Gambar 3.7 Konten poster Indo Teknologi Solusi di LinkedIn

Sementara untuk akun media sosial Indo Teknologi Solusi di LinkedIn memiliki 326 pengikut. Akun media sosial Indo Teknologi Solusi di LinkedIn memiliki peran yang lebih besar dalam menaikkan *brand awareness* perusahaan, lalu mampu meningkatkan penjualan dan mendapatkan kerjasama dengan calon klien. Oleh karena itu konten-konten edukasi terkait produk dan sistem dari Indo Teknologi Solusi juga diunggah di LinkedIn.

Pekerja magang juga diberikan kesempatan untuk membuat konten video yang dibantu oleh pembimbing lapangan untuk pemilihan topik atau tema dari video tersebut. Setelah mendapatkan beberapa referensi melalui aplikasi TikTok, pekerja magang memutuskan untuk memilih

referensi video yang dibuat oleh akun TikTok (@theoderick_), karena konsep yang digunakan akun TikTok (@theoderick_) dianggap sangat cocok untuk membuat video dengan topik yang ingin diangkat. Konten video ini dibuat bersama Jeremy Carlo sebagai *talent*. Beliau juga memiliki posisi sebagai *Project Management* di Indo Teknologi Solusi. Informasi yang disampaikan di dalam video tersebut juga bisa dibilang *valid* karena untuk informasi yang disampaikan juga sudah didiskusikan bersama-sama dengan tim.



Gambar 3.8 Konten video

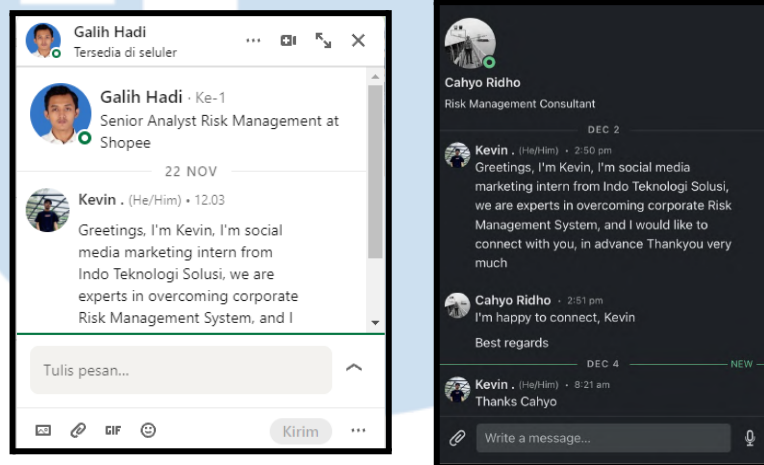
Video ini memiliki durasi selama 1 menit 15 detik. Namun, video yang dibuat oleh pekerja magang ini belum dapat diunggah ke media sosial Indo Teknologi Solusi, karena video yang dihasilkan belum sesuai dengan kebutuhan konten untuk perusahaan.

5. *Customer Relationship Management*

Pada bulan November, pekerja magang diberikan kesempatan untuk berinteraksi dengan calon klien lewat media sosial LinkedIn. Menurut Laksmana et al (2018) *Customer Relationship Management*

adalah strategi yang berfokus pada pelanggan untuk mendapatkan keuntungan melalui hubungan dengan pelanggan.

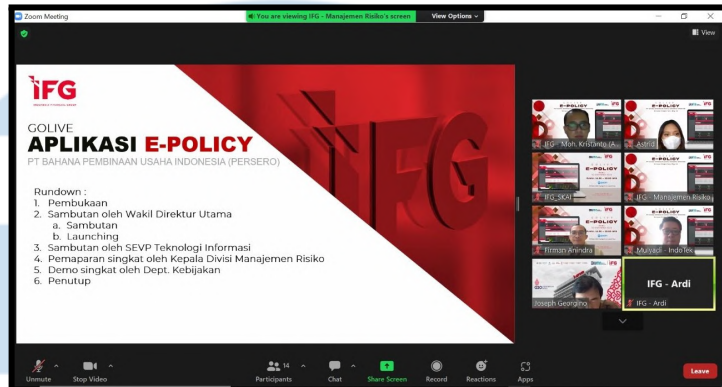
Hal ini dilakukan dengan cara membuat *template message*, lalu mengirimkan atau menyebarkan pesan tersebut kepada para calon klien lewat media sosial LinkedIn. Pesan ini memiliki tujuan untuk memberikan informasi bahwa Indo Teknologi Solusi adalah perusahaan yang menyediakan sistem digital dalam penanganan manajemen risiko dalam sebuah perusahaan.



Gambar 3.9 CRM melalui LinkedIn

Orang-orang yang mendapatkan pesan tersebut adalah orang-orang yang menangani pekerjaan sebagai *risk management* di perusahaannya. Total pesan yang pekerja magang kirim atau sebarkan ada sebanyak 10-15 pesan, mendapatkan 1 respon melalui DM (*Direct Message*) dan 1 orang yang melakukan *phone call* bertanya mengenai salah satu produk dari Indo Teknologi Solusi.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.10 Meeting untuk kegiatan CRM

Pekerja magang juga diberikan kesempatan untuk menghadiri *meeting* dengan calon klien secara online untuk melakukan kegiatan *Customer Relationship Management*. *Meeting* yang diikuti pekerja magang ini membahas tentang program apa yang dibutuhkan oleh calon klien untuk membantu kinerja perusahaan mereka kedepannya.

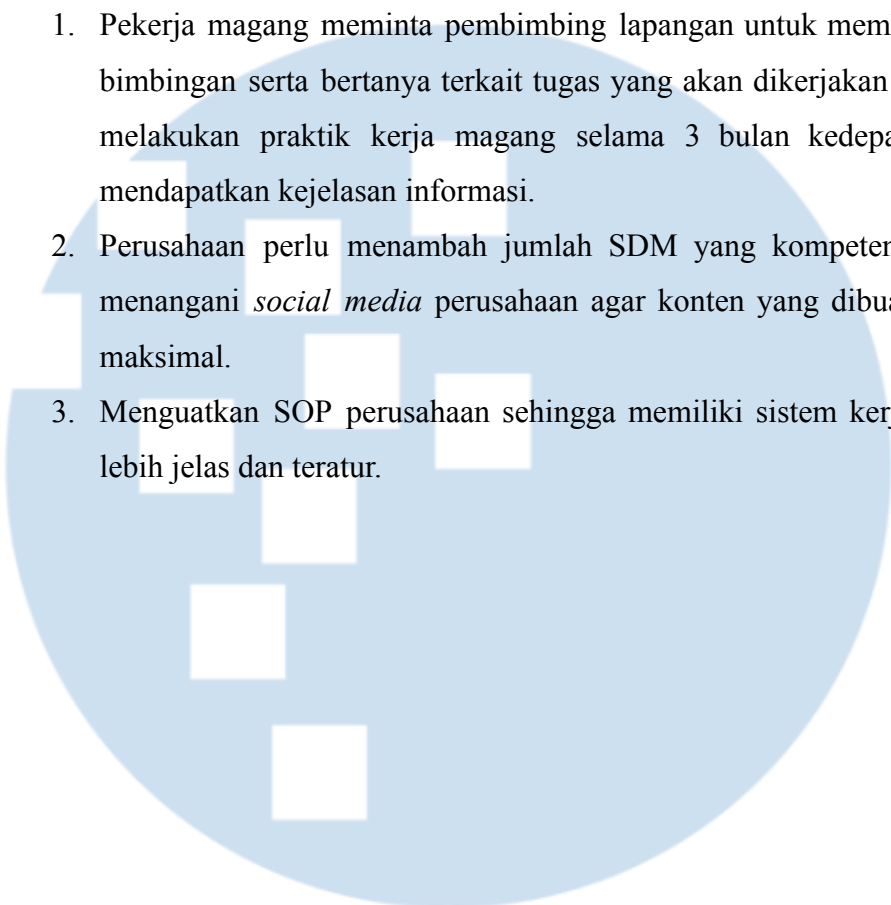
3.3.2 Kendala yang Ditemukan

Terdapat dua kendala selama melaksanakan kerja magang di Indo Teknologi Solusi, yaitu:

1. Peserta kerja magang mengalami kesulitan pada saat awal melakukan praktik kerja magang karena belum diberikan bimbingan terkait tugas atau pekerjaan yang akan dikerjakan.
2. Kurangnya jumlah dari Sumber Daya Manusia di dalam perusahaan, terutama dalam menangani *social media* sehingga hal ini berdampak pada konten yang tidak dapat maksimal.
3. Indo Teknologi Solusi belum memiliki SOP yang jelas terutama untuk divisi marketing.

3.3.3 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Solusi atau upaya terbaik yang dapat dilakukan dalam menangani kendala di atas, yaitu:

- 
1. Pekerja magang meminta pembimbing lapangan untuk memberikan bimbingan serta bertanya terkait tugas yang akan dikerjakan selama melakukan praktik kerja magang selama 3 bulan kedepan agar mendapatkan kejelasan informasi.
 2. Perusahaan perlu menambah jumlah SDM yang kompeten untuk menangani *social media* perusahaan agar konten yang dibuat lebih maksimal.
 3. Menguatkan SOP perusahaan sehingga memiliki sistem kerja yang lebih jelas dan teratur.

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA