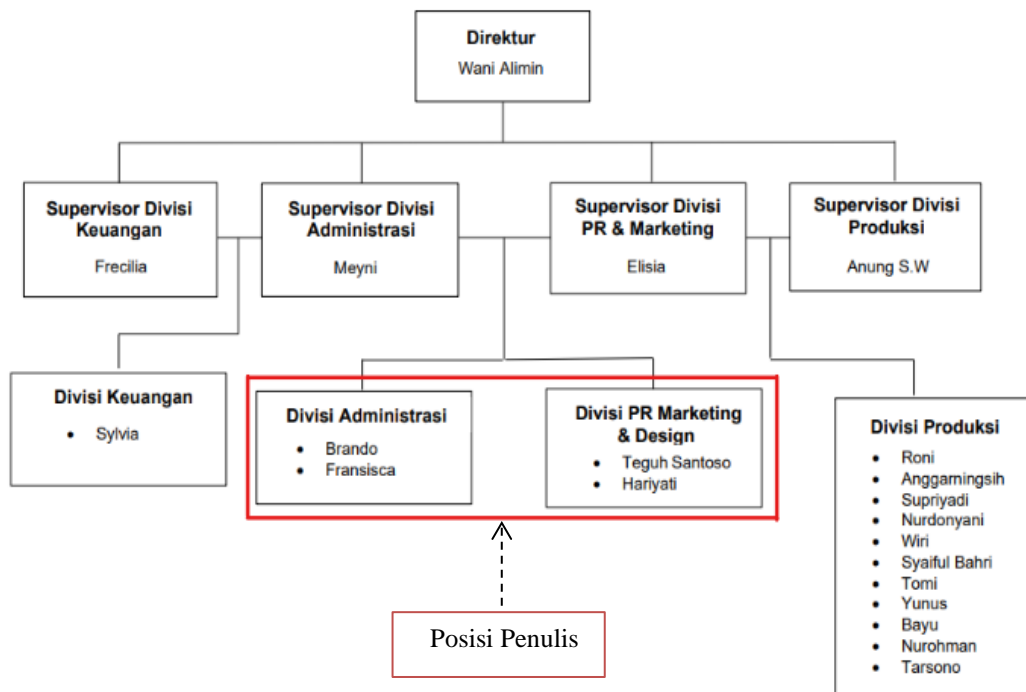


BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Dalam pelaksanaan kerja magang yang dilakukan oleh penulis di PT. Wanindo Prima Pratama yang merupakan industri jasa bordir di daerah Alam Sutera, Tangerang Selatan, penulis ditempatkan diantara 2 (dua) divisi yaitu divisi pertama *Marketing Public Relations* dan divisi kedua *Administration*. Kedua divisi tersebut memiliki *job description* yang berbeda-beda, namun saling berkaitan satu sama lainnya. Oleh karena itu, penulis ditempatkan di posisi *Social Media & Administration Intern*.



Gambar 3.1 Kedudukan dan Koordinasi
Sumber: Data Perusahaan, 2022

Berdasarkan gambar 3.1, penulis berada di antara dua divisi yaitu divisi *Marketing Public Relations* yang berada di bimbingan Ibu Elisia dan divisi *Administration* berada di bimbingan Ibu Meyni. Divisi *Marketing Public Relations* bertugas secara keseluruhan untuk membantu membangun *image* perusahaan, memperkenalkan, merangsang kesadaran penjualan perusahaan

kepada masyarakat, dan membangun hubungan dengan konsumen serta membuat konten-konten yang menarik untuk *social media* setiap harinya. Sedangkan tugas secara keseluruhan divisi *Administration* yaitu mencatat segala pesanan konsumen, menghitung jumlah stok produk-produk, mendata setiap pengeluaran barang dan menjawab segala pertanyaan konsumen terkait produk-produk melalui *social media*.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

3.2.1 Tugas yang Dilakukan

Penulis mendapatkan tugas dan tanggung jawab yang telah diberikan oleh Supervisor selama penulis melakukan praktik kerja magang. Berikut merupakan tabel berisikan beberapa pekerjaan yang dilakukan penulis dari tugas utama maupun tugas tambahan di divisi *Social Media and Administration*:

Tabel 3.1 Tugas Utama Penulis

Jenis Pekerjaan	Pekerjaan yang dilakukan	Koordinasi	Frekuensi	Output
A. Mengelola <i>social media</i> Instagram De Awani	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat Linktree untuk diletakkan di bio instagram De Awani. - Melakukan pengambilan foto dan video koleksi tas. - Membuat <i>template</i> untuk konten <i>feeds</i> dan 	Ibu Elisia (<i>Supervisor Marketing Public Relations</i>)	Pengelolaan <i>social media</i> Instagram ini dilakukan secara rutin setiap harinya, seperti melakukan pengambilan	Penulis menjadi berpikir kreatif setiap harinya untuk pembuatan konten instagram dan <i>template</i> untuk

	<p><i>story</i> Instagram.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Membuat <i>wording</i> untuk <i>caption</i> Instagram saat ingin mengunggah konten <i>feeds</i>. - Melakukan <i>postingan feeds</i> dan <i>story</i> Instagram. - Membuat konten <i>reels</i> Instagram. - Membuat Story yang berisikan konten <i>Frequently Asked Questions</i> (FAQ) - Membuat beberapa <i>highlights</i> Instagram untuk mempermudah konsumen melihat informasi De Awani. 		<p>n foto dan video, membuat <i>template</i> konten, membuat <i>wording</i>, mengunggah konten di instagram dan membuat konten <i>story</i> instagram selama 5 bulan melakukan praktik kerja magang</p>	<p>konten. Sehingga menghasilkan konten yang menarik dan juga menaikkan penjualan.</p>
--	---	--	---	--

<p>B. Mengelola <i>E-commerce</i> Shopee dan Tokopedia De Awani</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat akun <i>e-commerce</i> Shopee dan Tokopedia. - Mendekor tampilan <i>e-commerce</i> Shopee dan Tokopedia dengan menambahkan di beranda toko foto produk, profile toko dan penjelasan singkat tentang toko. - Membuat postingan produk-produk tas di Shopee dan Tokopedia. - Membuat deskripsi produk setiap <i>memposting</i> produk di Shopee dan Tokopedia 	<p>Ibu Elisia (<i>Supervisor Marketing Public Relations</i>)</p>	<p>Pekerjaan ini dilakukan secara rutin setiap harinya selama 5 bulan melakukan praktik kerja magang.</p>	<p>Penulis membuat akun <i>e-commerce</i> De Awani sehingga memudahkan konsumen yang ingin bertransaksi melalui <i>e-commerce</i> yang dipilih.</p>
---	--	--	---	---

<p>C. Mengelola WhatsApp Business De Awani</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Menambahkan foto profil dengan logo De Awani. - Membuat deskripsi di bio WhatsApp Business dan jam operasional - Membuat katalog beberapa produk, <i>size chart</i> dan informasi <i>payment</i>. 	<p>Ibu Elisia (<i>Supervisor Marketing Public Relations</i>)</p>	<p>Pekerjaan ini dilakukan selama terdapat produk baru untuk dimasukkan kedalam katalog</p>	
<p>D. Menjadi Admin <i>social media</i> dan mengurus <i>Administration</i> penjualan.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Melayani konsumen yang bertanya-tanya seputar produk De Awani di <i>social media</i> seperti Instagram, dan WhatsApp. - Mencatat setiap pesanan konsumen baik <i>tas ready stock</i> 	<p>Ibu Meyni (<i>Supervisor Administration</i>)</p>	<p>Pekerjaan dilakukan selama setiap hari pada saat ada pertanyaan dan penjualan dari konsumen</p>	<p>Penulis membuat daftar di Google Docs setiap ada penjualan</p>

	<p>maupun <i>pre-order</i> (po)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mencatat konsumen yang sudah melakukan pembayaran. - Membuat data arsipan setiap bulan terkait penjualan tas. - Mencatat semua barang yang keluar. 			
--	--	--	--	--

Selain mengerjakan tugas utama atau tugas rutin, penulis juga mengerjakan tugas tidak rutin atau tugas tambahan yaitu sebagai berikut:

Tabel 3.2 Tugas Tambahan Penulis

Jenis Pekerjaan	Pekerjaan yang dilakukan	Koordinasi	Frekuensi	Output
A. <i>Social Media</i> Instagram	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat poster setiap hari besar untuk di <i>posting</i> di <i>feeds</i> dan <i>story</i> Instagram. - Membuat konten giveaway. 	Ibu Elisia (<i>Supervisor Marketing Public Relations</i>)	Pekerjaan ini dilakukan setiap tanggal-tanggal tertentu saja	Penulis membuat jadwal-jadwal untuk memposting konten perayaan

	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Me-reposting review</i> dari konsumen <i>story</i> Instagram dan memasukkan kedalam <i>highlight</i> testimoni. 			dan konten giveaway.
B. Membuat <i>design</i> keperluan De Awani	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat kartu nama De Awani untuk ditaruh didalam tas. - Membuat <i>thank you card</i> untuk setiap pembelian produk De Awani. - Membuat poster berisikan size chart tas bordir dan rajut. - Membuat poster informasi pembayaran - Membuat kartu ucapan Happy Eid Mubarak untuk PT. MCS 	Ibu Elisia (<i>Supervisor Marketing Public Relations</i>)	Pekerjaan ini dilakukan jika terdapat permintaan.	Penulis harus membuat desain secara kreatif untuk menarik daya perhatian konsumen.

<p>C. <i>Event Offline De Awani</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Mempersiapkan produk-produk tas De Awani untuk dibawa ke acara <i>Fashion Show</i> di Discovery Mall Bali. - Membuat list produk tas yang dibawa untuk <i>Fashion Show</i> di Bali. - Mempersiapkan tas-tas untuk bazaar di UPH tanggal 23 April 2022. - Membuat list produk berisikan gambar tas, deskripsi dan harga jual untuk bazaar di UPH. - Mempersiapkan beberapa koleksi tas untuk bazaar di Swiss Bell BSD. 	<p>Ibu Meyni (<i>Supervisor Administrati on</i>)</p>	<p>Pekerjaan ini dilakukan jika terdapat acara-acara tertentu.</p>	<p>Penulis membuat daftar-daftar untuk mempersiapkan segala keperluan tas yang akan keluar.</p>
---	---	--	--	---

<p>D. Tambahan pekerjaan lain-lainnya</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Mengecek ke produksi untuk melihat proses pembuatan tas agar tidak terjadi kesalahan - <i>Crosscheck</i> pesanan 50 pcs tas custom Ibu Olivia - <i>Mem-packing</i> tas yang sudah <i>ready</i> untuk dikirim kepada konsumen - <i>Mem-packing</i> 25 <i>hampers Chinese New Year 2022</i> - Membuat <i>birthday card</i> yang di <i>request</i> konsumen - <i>Mem-packing</i> 98 pcs <i>hampers Eid</i> untuk PT. MCS dan 68 pcs <i>hampers</i> untuk Ibu Fenny edisi 	<p>Ibu Elisia (<i>Supervisor Marketing Public Relations</i>) dan Ibu Meyni (<i>Supervisor Administration</i>)</p>	<p>Pekerjaan ini dilakukan jika terdapat kekurangan orang atau memastikan proses produksi dilakukan sesuai pesanan.</p>	<p>Penulis melakukan pengecekan untuk memastikan produk dibuat dengan sesuai dan membantu packing <i>hampers</i> agar dapat menyelesaikan pekerjaan dengan cepat.</p>
---	--	---	---	---

	Eid Mubarak 2022			
--	---------------------	--	--	--

3.2.2 Uraian Kerja Magang

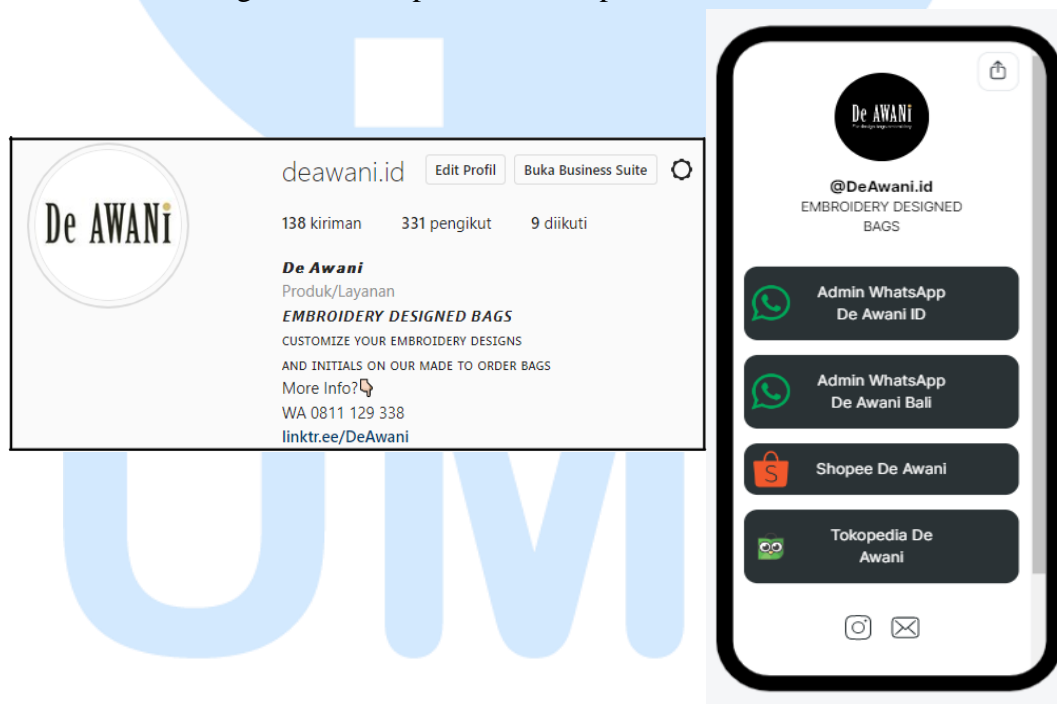
Berdasarkan pada tabel 3.1 Tugas Utama penulis dan tabel 3.2 Tugas Tambahan penulis kerjakan. Penulis diberikan kepercayaan dan tanggung jawab untuk membantu secara *digital marketing* dan dalam *business development* pada *brand* De Awani selama melakukan praktik kerja magang di PT. Wanindo Prima Pratama. Berikut uraian tugas penulis dimulai dari tugas utama yang penulis dikerjakan:

A. Mengelola *social media* instagram De Awani

Penulis diberikan tanggung jawab sepenuhnya untuk mengelola *social media* De Awani khususnya instagram. Dimana instagram merupakan *social media* utama yang digunakan De Awani untuk memberikan informasi terkait produk-produk yang dihasilkan De Awani tersebut. Berikut hal-hal yang dilakukan selama mengelola *social media* instagram De Awani:

1. Membuat *Linktree* untuk diletakkan di bio instagram De Awani

Pada hari pertama melaksanakan praktik kerja magang, penulis diberikan kepercayaan untuk mengelola *social media* De Awani, sehingga penulis berinisiatif untuk membuat *Linktree social media* De Awani. Pembuatan *Linktree* bertujuan untuk membagikan tautan *website*, nomor WhatsApp, Facebook, Email, *platform e-commerce* dan lain sebagainya. Sehingga memudahkan *audiens* untuk berkomunikasi langsung atau mencari informasi seputar De Awani, hanya dengan mengklik 1 (satu) *link* di *Linktree* dan muncul berbagai pilihan *social media* yang tersedia. Berikut tampilan *Linktree* di bio instagram dan tampilan *Linktree* pada saat di klik :



Gambar 3.2 Tampilan Linktree De Awani di Instagram
Sumber: *Social Media* De Awani, 2022

Pada gambar 3.2 merupakan tampilan *Linktree* De Awani di Instagram dan tampilan pada saat link di klik akan muncul berbagai pilihan *social media* dan *e-commerce* yang dimiliki De Awani seperti akses langsung kepada admin WhatsApp De Awani ID (De Awani Pusat), lalu admin WhatsApp De Awani cabang Bali, ini

mempermudah konsumen yang berdomisili di Bali untuk memesan produk dari De Awani sendiri. Selain itu, ada 2 (dua) *e-commerce* yang dimiliki yaitu Shopee dan Tokopedia. *E-commerce* ini untuk menjangkau lebih besar lagi konsumen yang melihat atau memesan produk dari De Awani. Fitur lain dari *Linktree* ini juga ada *social media* yang tertera di bagian bawah. Penulis melengkapi dengan menambahkan aktivitas *social media* Instagram dan Email yang dimiliki De Awani. Penggunaan *Linktree* ini, sangat berguna untuk memberikan akses langsung kepada konsumen dan menghindari penipuan dengan mengatas namakan De Awani.

2. Melakukan pengambilan foto dan video koleksi tas De Awani

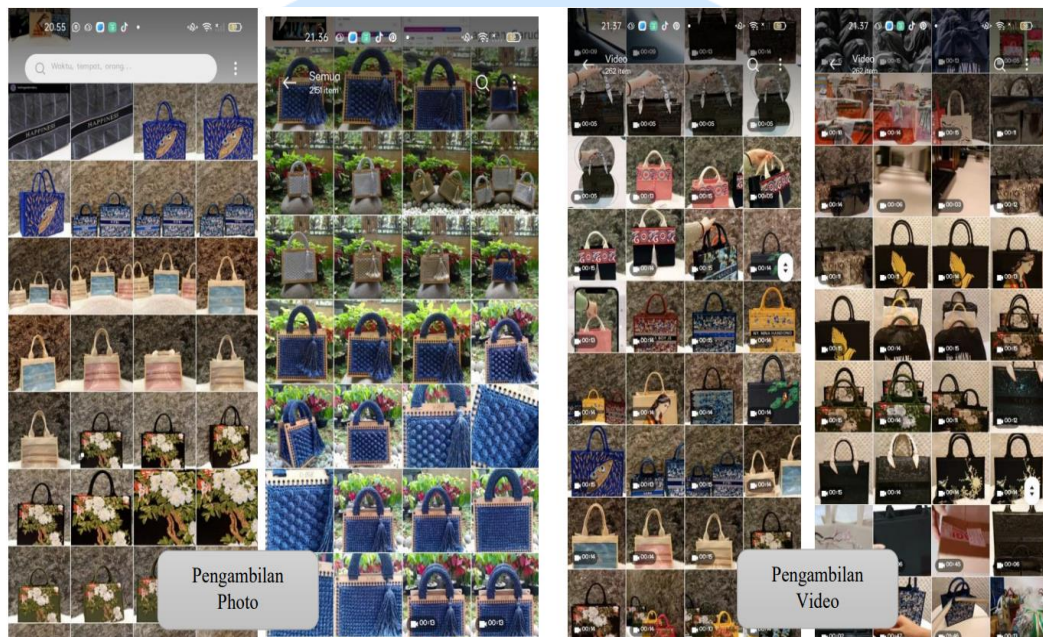
Penulis melakukan pengambilan foto dan video berbagai koleksi tas dari De Awani. Pengambilan foto dan video ini dilakukan untuk pembuatan konten yang akan di *upload* di *feeds* dan *story* instagram De Awani. Pengambilan foto dan video tersebut dilakukan oleh penulis setiap harinya. Karena penulis diberi tugas minimal *mem-posting* 1 konten *feeds* atau *story* di instagram. Berikut gambar pengambilan foto dan video dari penulis:

U M M N

UNIVERSITAS

MULTIMEDIA

NUSANTARA



Gambar 3.3 Pengambilan Foto dan Video

Gambar 3.3 merupakan beberapa pengambilan foto dan video yang diambil sendiri oleh penulis. Pengambilan foto dan video tersebut untuk menjadi konten *feeds* dan *story* instagram, dengan menunjukkan detail tas yang di bordir dan tas rajut. Hal ini dilakukan, untuk menunjukkan kepada calon pembeli bahwa produk dari De Awani bagus dan rapi dari segi bordirnya. Dari pengambilan detail foto dan video memberikan respon baik dari konsumen, dimana banyak yang menanyakan koleksi tas atau bahkan bertanya harga tas di De Awani. Ini menunjukkan bahwa menampilkan detail produk dapat memicu daya tarik konsumen untuk membeli.

3. Membuat *template* untuk konten *feeds* dan *story* instagram.

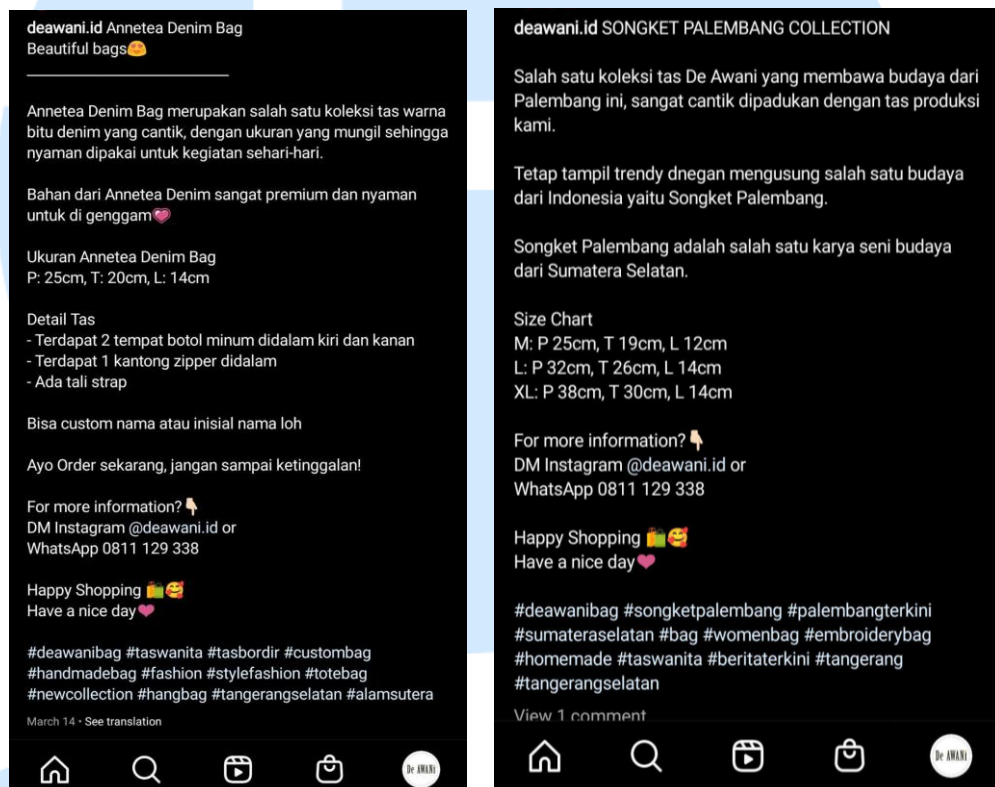


Gambar 3.4 Template yang dibuat penulis

Pada gambar 3.4 merupakan sebagian *template* yang dibuat oleh penulis sendiri. Pembuatan *template feeds* dan *story* instagram tersebut untuk menarik perhatian konsumen sehingga konten tidak terlalu kaku dan juga mempercantik tampilan instagram. Biasanya penulis membuat *template* dalam bentuk yang berbeda-beda namun memberikan warna *template* serupa saat mengunggah. Pemilihan warna sesuai dengan keinginan Ibu Warni yaitu warna yang simpel dan elegan. Penulis membuat *template feeds* dan *story* instagram

setiap harinya. Karena pembuatan konten instagram rutin yaitu sehari minimal 1 *postingan* baik *feeds* atau *story* instagram.

4. Membuat *wording* untuk *caption* instagram saat *upload feeds*.

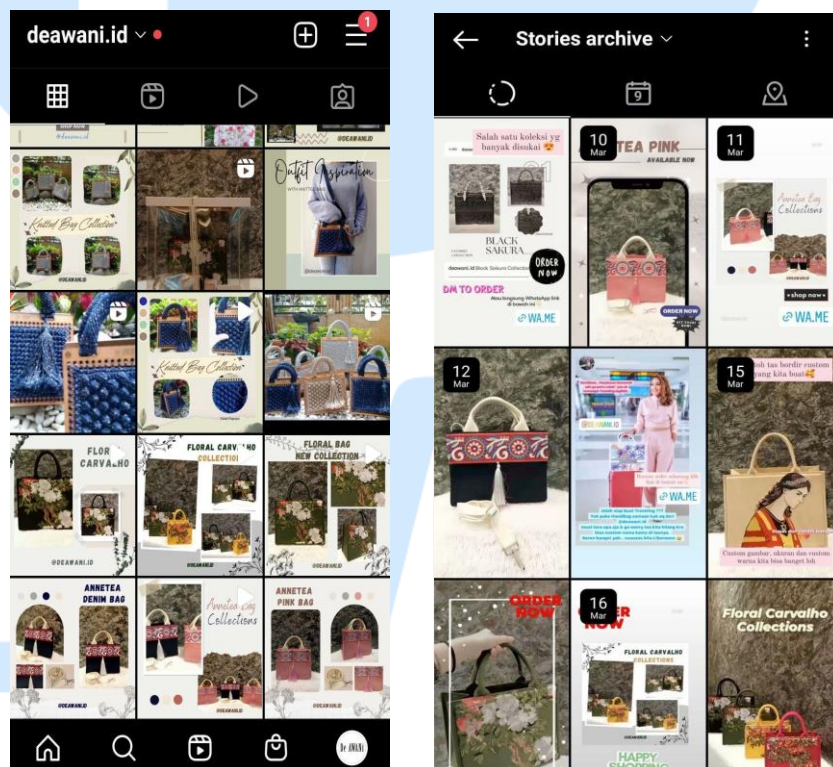


Gambar 3.5 Wording untuk Caption Feeds Instagram
Sumber: *Social Media* De Awani, 2022

Konten *feeds* instagram membutuhkan *caption* untuk memberikan informasi terkait konten *feeds* yang di unggah. Oleh karena itu, penulis selalu membuat *wording caption* sebelum mengunggah konten *feeds* instagram De Awani. Biasanya penulis memberikan informasi seperti yang ada di gambar 3.5 salah satu contoh *wording caption* yang penulis buat dengan memberikan nama dari koleksi yang di unggah, lalu menjelaskan informasi tas tersebut nyaman untuk dipakai sehari atau bahkan menjelaskan arti dari motif bordir tas tersebut. Selain itu penulis selalu memberikan *size chart* menjelaskan ukuran tas yang ada di konten atau yang tersedia, penulis menambahkan kontak WhatsApp untuk konsumen yang ingin

menanyakan terkait produk tersebut, konsumen juga bisa menghubungi melalui *Direct Message* (DM) Instagram dan tidak lupa juga penulis menambahkan *hashtag* (tagar) di *wording* terakhir. Penggunaan *hashtag* untuk memudahkan konsumen mencari informasi De Awani terlebih penulis membuat *hashtag* khusus yaitu #deawanibag. Saat *hashtag* tersebut di klik maka akan muncul semua produk De Awani. Lalu *hashtag* yang lainnya untuk menjangkau pengguna instagram yang mencari salah satu *hashtag* yang penulis masukan, maka akan muncul juga produk De Awani.

5. Melakukan *postingan feeds* dan *story* instagram.



Gambar 3.6 Hasil Unggah Feeds & Story instagram
Sumber: *Social Media* De Awani, 2022

Penulis mengunggah konten di instagram setiap harinya minimal 1 konten baik *feeds* maupun *story*. Penulis selalu mengunggah *feeds* instagram berupa koleksi tas-tas yang dimiliki De Awani. Mengunggah berbagai macam koleksi yang dimiliki De Awani untuk

para konsumen dapat melihat semua koleksi tas. Selain itu, penulis juga mengunggah *story* instagram, konten tersebut tidak jauh berbeda dengan *feeds* yang menunjukkan foto-foto dan video yang memperlihatkan koleksi dan detail tas. Namun di *story* instagram lebih memperlihatkan tas dalam bentuk video. Penulis menganalisis bahwa audiens lebih menyukai konten yang menunjukkan lebih jelas detail tas dalam bentuk video. Audiens lebih tertarik dengan konten dalam bentuk video sehingga lebih banyak yang melihat konten tersebut. Selain *feeds* dan *story*, penulis juga mengunggah konten *reels*. *Reels* merupakan konten instagram yang lebih memfokuskan dalam bentuk video, biasanya konten *reels* memiliki *viewers* yang banyak, karena fitur *reels* instagram bisa menjangkau banyak audiens.

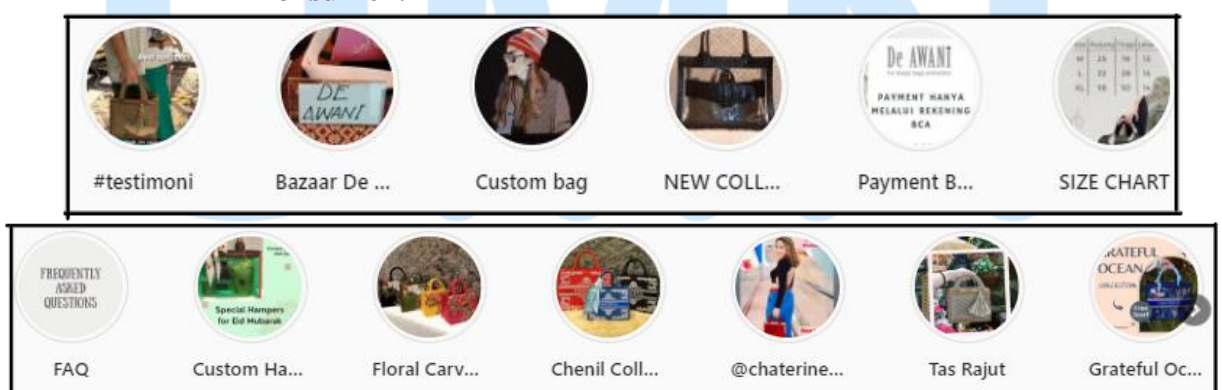
6. Membuat *story* dengan konten *Frequently Asked Questions*.



Gambar 3.7 Konten *Frequently Asked Questions*

Tujuan penulis membuat konten *Frequently Asked Questions* (FAQ) untuk memudahkan konsumen mendapatkan informasi terkait pertanyaan-pertanyaan yang sering ditanyakan. Oleh karena itu penulis merangkum semua pertanyaan yang sering ditanyakan menjadi suatu konten *story*. Pertanyaan tersebut yaitu pertama, De Awani menjual produk apa saja. Kedua, pertanyaan seputar PO, seberapa lama jika mengikuti PO. Ketiga, apakah ada minimal pembelian jika ingin custom tas. Keempat, banyak konsumen yang menanyakan *size* tas baik tas bordir maupun tas rajut. Kelima, konsumen menanyakan bagaimana order tas De Awani apa bisa melalui DM instagram. Pertanyaan keenam, pembayaran tas melalui apa? Dan pertanyaan terakhir, jika ada barang yang diterima rusak bagaimana. Semua pertanyaan yang sering ditanyakan, penulis membuat menjadi konten FAQ dan kemudian dimasukan ke *highlight* instagram. Jadi semua bisa melihat walaupun konten tersebut sudah lewat sehari setelah di unggah. Konten tersebut menarik perhatian audiens untuk melihat.

7. Membuat highlights instagram untuk memudahkan konsumen.



Gambar 3 8 Highlight Instagram De Awani

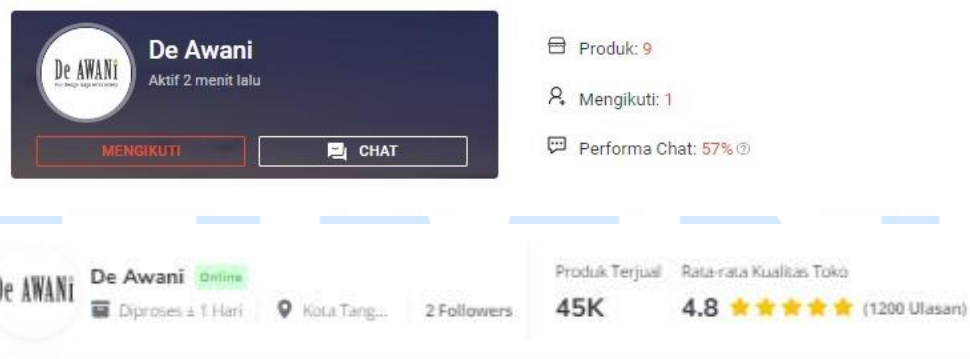
Sumber: *Social Media* De Awani, 2022

Highlight instagram merupakan salah satu fitur untuk menyimpan *stories* yang pernah dibuat oleh pengguna dan dapat dilihat tanpa

batas. Karena *story* instagram akan hilang selama 24 jam maka, fitur *highlight* ini membantu menyimpan *story* yang pernah dibuat dan dapat dilihat terus menerus oleh audiens. Oleh karena itu, penulis memanfaatkan fitur *highlight* agar *followers* atau audiens lain bisa melihat informasi yang pernah dibuat oleh De Awani. Penulis membuat kategori *highlight* berbagai macam seperti: #testimoni, Bazaar De Awani, *Custom Bag*, *New Collection*, *Payment BCA only*, *Size Chart*, *FAQ*, *Custom Hampers*, *Floral Carvalho*, *Chenil Collection*, @chaterinepamela, tas rajut dan *Grateful Ocean*. Pembuatan *highlight* penulis, selalu berkoordinasi terlebih dahulu kepada Ibu Elisia sebagai *Supervisor Marketing Public Relations* dan beliau selalu menyetujui semua yang penulis lakukan.

B. Mengelola *E-commerce* Shopee & Tokopedia De Awani

1. Membuat akun Shopee dan Tokopedia

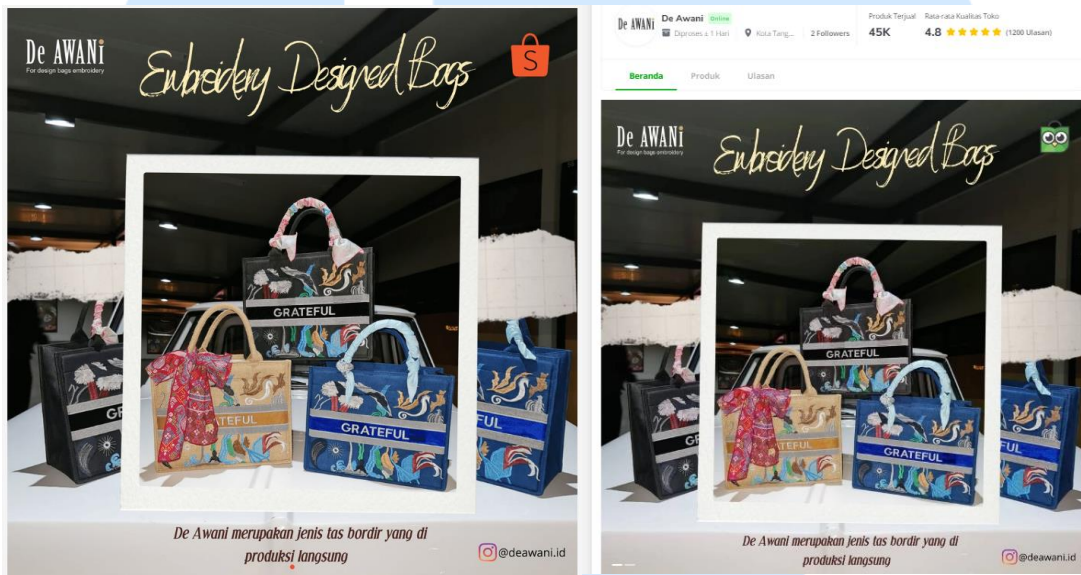


Gambar 3.9 Akun Shopee dan Tokopedia De Awani
Sumber: *E-commerce* De Awani, 2022

Penulis membuat akun Shopee dan Tokopedia untuk De Awani atas persetujuan dari Ibu Elisia. Pembuatan akun kedua *e-commerce* ini untuk De Awani dapat masuk ke ranah *marketplace*, dimana pada zaman sekarang tren berbelanja online sedang digemari masyarakat Indonesia. Oleh karena itu, penulis membuat akun *e-commerce* untuk menjangkau semua kalangan konsumen dan memudahkan konsumen

untuk berbelanja secara *online* dengan bantuan 2 *e-commerce* yang sering digunakan masyarakat Indonesia.

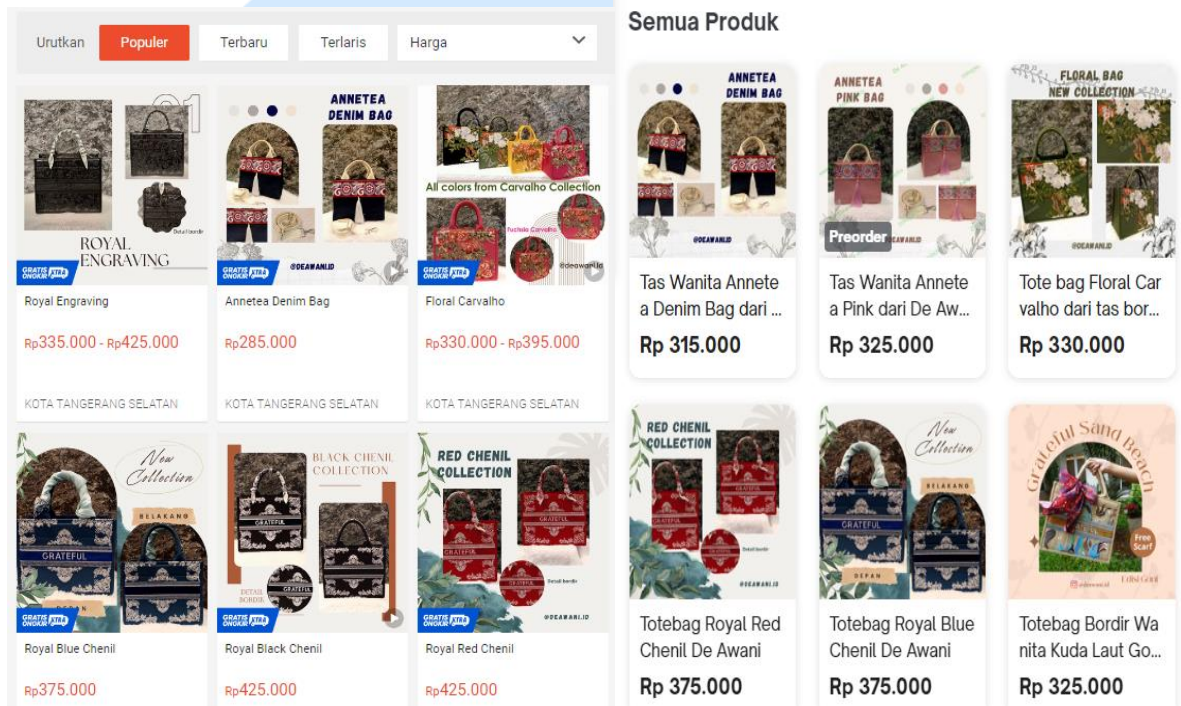
2. Mendekor tampilan Shopee dan Tokopedia



Gambar 3.10 Beranda Shopee & Tokopedia
Sumber: *E-commerce* De Awani 2022

Setelah membuat akun Shopee dan Tokopedia, penulis mendekorasi tampilan beranda. Tujuan mendekorasi tampilan beranda kedua *e-commerce* yaitu agar terlihat bagus dan *eye catching*. Penulis menambahkan logo De Awani di sebelah kiri atas dan logo *e-commerce* di sebelah kanan atas. Penulis juga menambahkan sedikit penjelasan yaitu “De Awani merupakan jenis tas bordir yang diproduksi langsung” dibagian tengah bawah dan di kanan bawah terdapat instagram De Awani. Menambahkan dekorasi membuat performa toko semakin baik maka akan naik juga *engagement* De Awani.

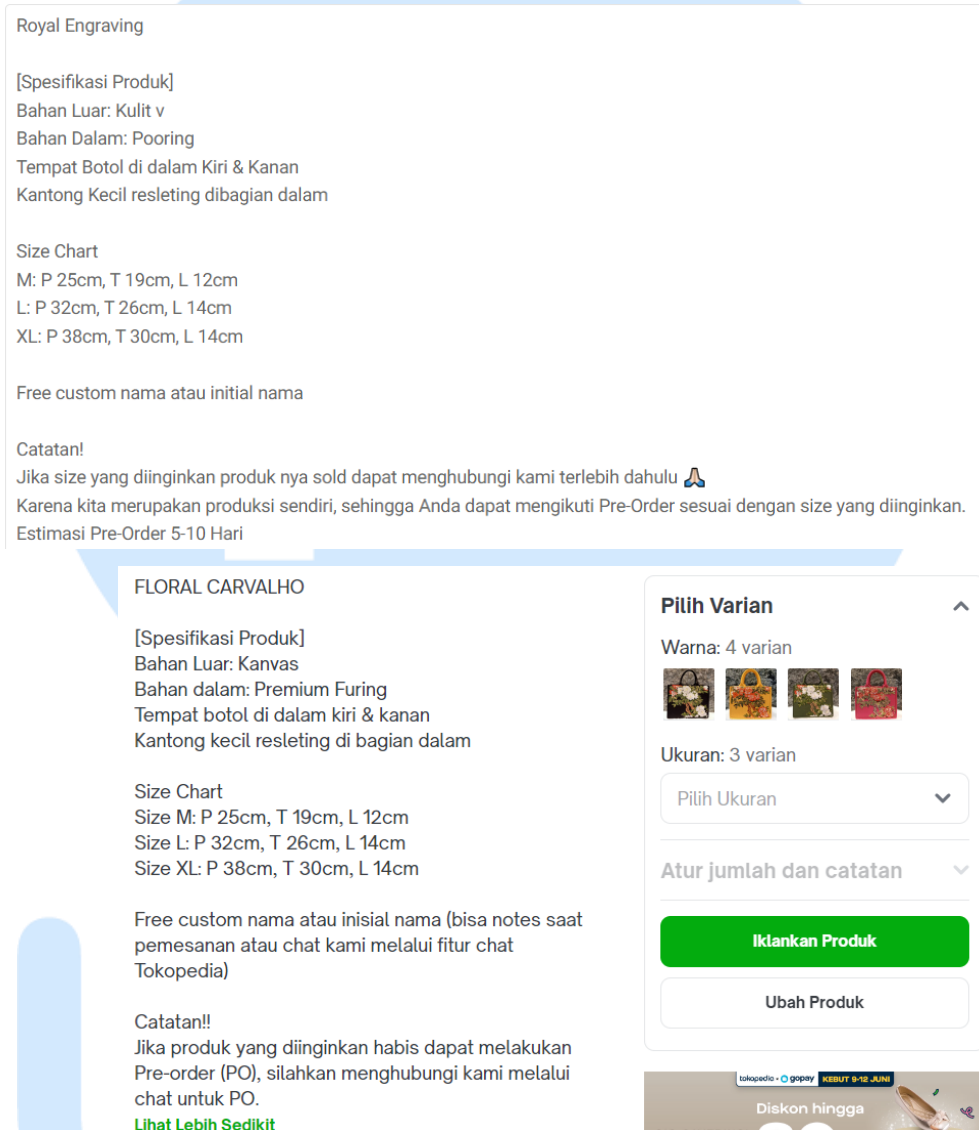
3. Mem-posting produk tas di Shopee dan Tokopedia



Gambar 3.11 Postingan Produk di Shopee dan Tokopedia
Sumber: *E-commerce De Awani*, 2022

Gambar 3.11 diatas merupakan beberapa contoh produk yang telah di *posting* di Shopee dan Tokopedia. Penulis mem-*posting* di kedua *e-commerce* tersebut tidak jauh berbeda antara produk dan *template* yang dibuat. Dikarenakan pada kedua *e-commerce* tersebut harus menjual produk yang siap dijual atau dalam artian tidak bisa melakukan *Pre-Order* (PO) hampir di seluruh produk yang dimiliki, sedangkan De Awani menjual produknya dengan sistem *Pre-Order* (PO), estimasi produk selesai 5 sampai dengan 10 hari kerja. Namun di Shopee dan Tokopedia tidak diperbolehkan menjual hampir seluruh produknya PO karena akan mengurangi performa dari toko dan menurunkan *engagement* toko. Maka dari itu, penulis hanya mem-*posting* beberapa produk yang ready saja. Akan tetapi jika konsumen ingin custom nama harus mengikuti PO, penulis menambahkan keterangan pada deskripsi produk.

4. Membuat deskripsi produk di Shopee dan Tokopedia

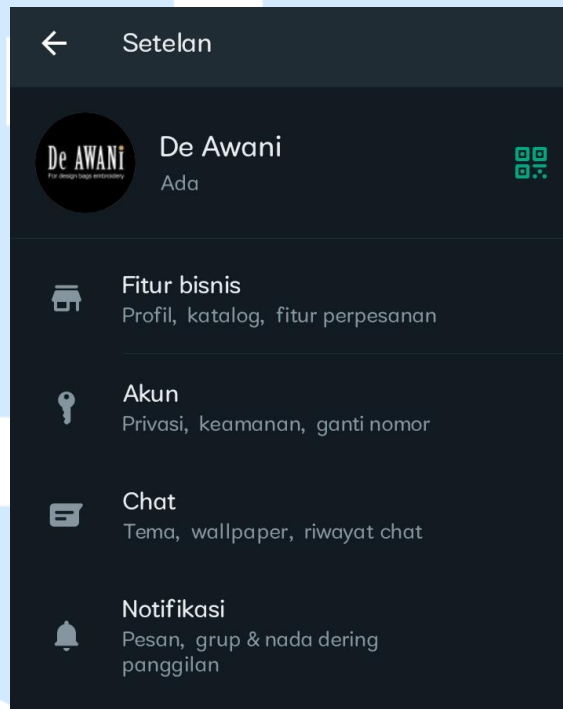


Gambar 3.12 Deskripsi Produk Shopee & Tokopedia
Sumber: *E-commerce* De Awani, 2022

Saat memposting produk-produk harus dilengkapi deskripsi di setiap produknya untuk memberikan informasi tambahan mengenai produk yang akan dipasarkan melalui Shopee dan Tokopedia. Seperti gambar 3.12 diatas, penulis menambahkan deskripsi seperti spesifikasi produk berupa bahan dari tas, *size chart*, informasi custom dan beberapa catatan untuk memberikan informasi untuk konsumen, sehingga menghindari komplain dari calon pembeli.

C. Mengelola WhatsApp *Business* De Awani

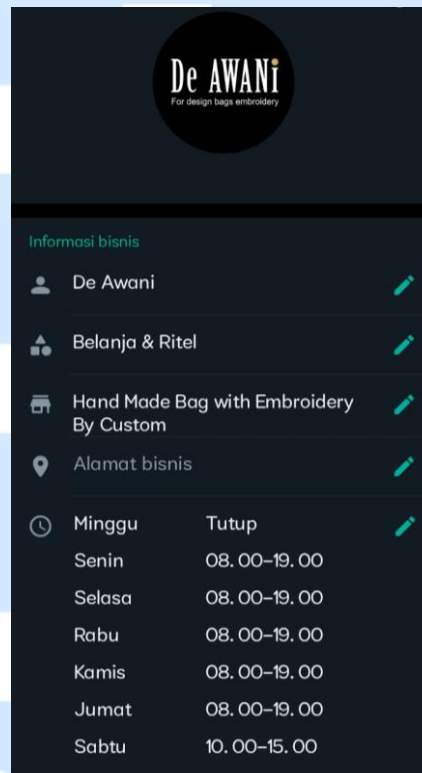
1. Menambahkan foto profil dengan Logo De Awani



Gambar 3.13 Tampilan Profil WhatsApp De Awani
Sumber: *Social Media* De Awani, 2022

Menambahkan foto profil di WhatsApp *Business* untuk memberitahukan kepada pembeli bahwa WhatsApp *Business* tersebut resmi dimiliki oleh De Awani. Selain itu, terdapat pelengkap pada profil seperti alamat, email, dan bio untuk memberikan informasi tambahan untuk calon pembeli terkait De Awani. Pada tampilan foto profil WhatsApp *Business* menggunakan logo dari De Awani sendiri untuk memastikan bahwa nomor yang tertera di WhatsApp *Business* merupakan akun resmi dari De Awani.

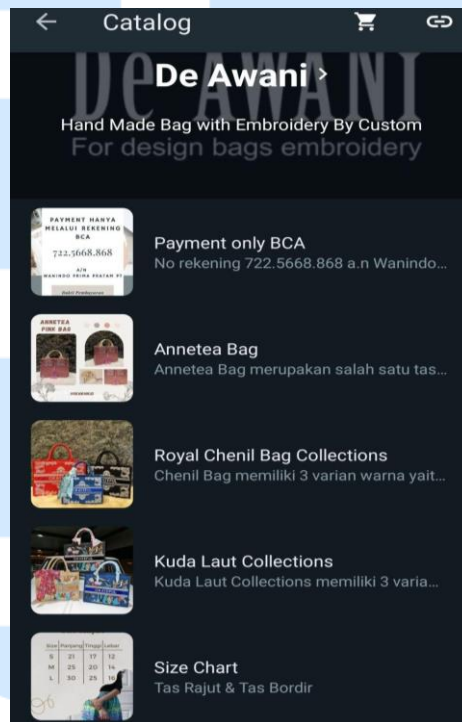
2. Membuat deskripsi bio dan jam operasional WhatsApp



Gambar 3.14 Tampilan WhatsApp Business De Awani
Sumber: *Social Media De Awani, 2022*

Pada gambar 3.14 merupakan tampilan WhatsApp *Business* pada profil lengkap De Awani. Penulis menambahkan deskripsi WhatsApp Business yaitu “*Handmade Bag with Embroidery by Custom*”, ini menjelaskan bahwa produk yang dibuat oleh De Awani merupakan produk tas bordir yang dibuat dengan buatan tangan sendiri dengan permintaan (custom) dari konsumen. Selain itu, penulis juga menambahkan De Awani masuk kedalam kategori Belanja dan Ritel, ini untuk menginformasikan kepada konsumen De Awani itu usaha dalam bidang Belanja dan Ritel. Penulis juga menambahkan jam operasional admin WhatsApp *Business* De Awani. Jika diluar jam operasional kemungkinan besar admin akan *slow respon* (telat membalas) dan dihari minggu admin tidak bisa membalas dengan cepat.

3. Membuat katalog produk, *size chart*, dan informasi pembayaran



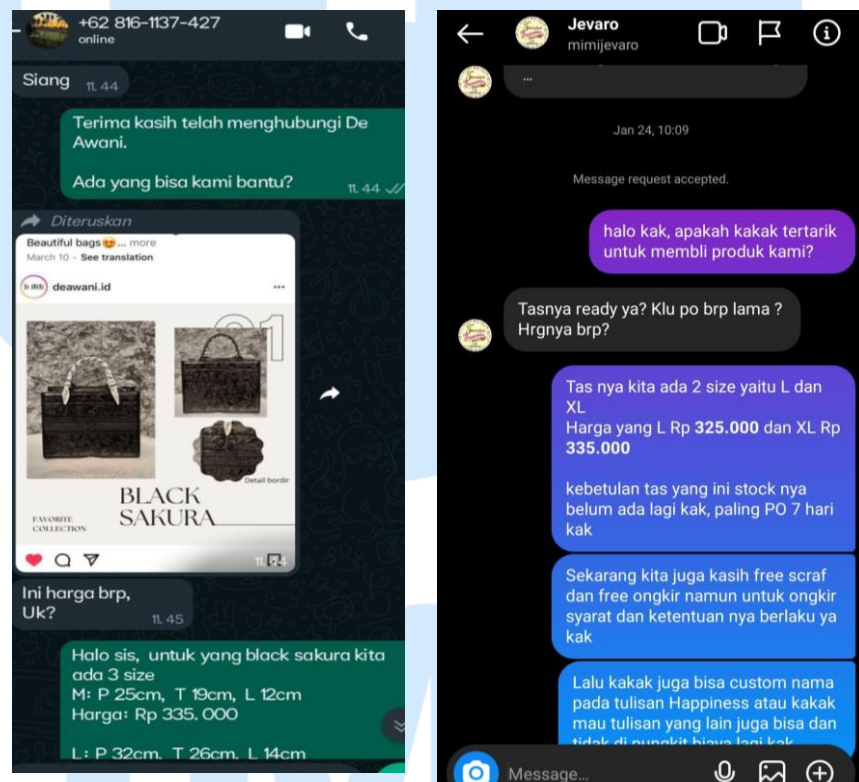
Gambar 3.15 Katalog WhatsApp Business De Awani
Sumber: WhatsApp De Awani 2022

Penulis membuat katalog pada *WhatsApp Business* dengan memberikan menampilkan 3 (tiga) jenis produk dari De Awani. Ketiga produk yang ditampilkan di katalog merupakan produk yang sangat laris dijual dan banyak yang menanyakan ketiga produk tersebut. Selain itu, penulis menambahkan informasi pembayaran setiap transaksi untuk mencegah ada orang yang tidak bertanggung jawab yang mengatasnamakan De Awani atau dengan kata lain menipu dengan menamakan De Awani. Oleh karena itu, penulis mengantisipasi terjadi hal yang tidak diinginkan dengan menambahkan poster pembayaran hanya melalui rekening BCA tersebut. Penulis juga menambahkan informasi tambahan seperti *size chart* tas bordir dan tas rajut. Karena memiliki 3 jenis *size* sehingga

banyak yang menanyakan ukuran detail seperti sentimeter panjang, tinggi dan lebar dari tas tersebut.

D. Menjadi Admin *social media* dan mengurus *Administration* penjualan

1. Melayani konsumen yang bertanya-tanya seputar produk De Awani di *social media* seperti Instagram dan WhatsApp



Gambar 3.16 Melayani Konsumen di WhatsApp & Instagram

Gambar 3.16 merupakan salah satu *screenshot chat* WhatsApp dan Instagram saat penulis menjawab konsumen yang bertanya dan ingin *order* tas. Karena penulis memegang *social media* dari De Awani, oleh karena itu, penulis juga bertanggung jawab jika ada konsumen yang bertanya-tanya terkait produk dari De Awani. Penulis melayani konsumen dengan baik dan juga menggunakan bahasa yang sopan namun ramah supaya konsumen dapat *order* tas yang diinginkan. Biasanya konsumen menanyakan produk yang ingin dibeli dengan menyertakan gambar tas. Penulis melihat konsumen

lebih tertarik dengan produk tas bordir yang dijual oleh De Awani, terlebih pada tas bordir konsumen dapat custom nama sesuai yang diinginkannya, tidak dikenakan biaya tambahan. Ini menjadi salah satu daya tarik untuk konsumen membeli selain produk yang ditawarkan De Awani *high quality* dan dengan desain bordir yang rapi.

2. Mencatat setiap pesanan konsumen baik tas *ready stock* dan *pre-order*


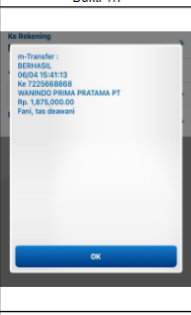





PT. WANINDO PRIMA PRATAMA		PT. WANINDO PRIMA PRATAMA	
SPK		SPK	
Order	: TSOK	Order	: Bu Jean - PO bu Ira
Date	: 01/03/2022	Date	: 04/04/2022
Model	: GRATEFUL SAKURA	Model	: Floral Yujigeo
Size	: L	Size	: M
Qty	: 1 pc	Qty	: 1
Request	: 1. bahan diganti jadi kuning 2. nama Ny NINA HANDONO	Request	: 1. tanpa nama 2. bahan hitam
2		3	
PT. WANINDO PRIMA PRATAMA		PT. WANINDO PRIMA PRATAMA	
SPK		SPK	
Order	: TSOK	Order	: Bu Fanny - PO bu Ira
Date	: 01/03/2022	Date	: 04/04/2022
Model	: GRATEFUL SAKURA	Model	: bunga rimbung
Size	: L	Size	: M & L
Qty	: 1 pc	Qty	: 2
Request	: 1. bahan diganti jadi warna Maroon 2. nama Ny Dina Boy JS	Request	: 1. size M & L bahan warna hitam

Gambar 3.17 Catatan Pesanan Konsumen

Gambar 3.17 merupakan contoh catatan pesanan konsumen yang penulis buat. Penulis membuat catatan pesanan konsumen dengan menggunakan *Google Sheet* supaya memudahkan penulis dan orang produksi mengingat dan melihat pesanan produk yang masih perlu di proses pembuatan. Catatan pesanan ini juga, akan diberikan kepada orang produksi, jika catatan ini tidak dibuat maka orang produksi tidak akan menjalankan tasnya. Jadi pencatatan ini sangat penting dibuat

untuk meminimalisir kesalahan pembuatan, karena ada bukti tertulis yang sesuai dengan pesanan konsumen. Catatan pesanan ini, berisikan nama yang *order*, tanggal pesanan, model tas yang dipesan, *size* yang diinginkan, jumlah tas yang dibeli dan *request* yang diminta konsumen. Walaupun penulis sudah membuat catatan pesanan konsumen, sering kali dari orang produksi melakukan kesalahan baik dari warna, desain ataupun penulisan nama yang di *request*. Oleh karena itu, penulis sering melakukan pengecekan langsung ke tempat produksi untuk memastikan pembuatan tas yang dipesan sesuai dengan pesanan konsumen. Karena jika tidak seperti itu, akan merugikan PT. Wanindo Prima Pratama itu sendiri.





3. Mencatat konsumen yang sudah melakukan pembayaran

PT. WANINDO PRIMA PRATAMA					
PRE-ORDER RAJUT					
Tanggal/Bulan		Foto Tas	Bukti Trf	Tgl Pembayaran	Tgl Kirim
4 April 2022					
Nama Customer	Fanny				
Jenis Tas	Rajut Biru dan Golden				
Order Via	WhatsApp - Bu Ira				
Qty	2				
Ukuran	M				
Request	Tanpa Logo De Awani				
done	Harga	Rp1,150,000			
04 April 2022				06/04	07/04
Nama Customer	Bu Fanny				
Jenis Tas	Floral Carvalho - Bunga Rimbun (Hitam)				
Order Via	WhatsApp - Elis				
Qty	2				
Ukuran	M & L				
Request	Kanvas Hitam				
done	Harga	Rp725,000	Rp1,875,000		
PRE-ORDER					
Tanggal/Bulan		Foto Tas	Bukti Trf	Tgl Pembayaran	Tgl Kirim
04 April 2022				04/04	
Nama Customer	Bu Jean/rachel rachmat				
Jenis Tas	Floral Yujigeo - Hitam				
Order Via	WhatsApp - Elis				
Qty	1				
Ukuran	P. 25cm, T. 19cm, L. 12cm (Size M)				
Request	tanpa nama + bahan hitam				
done	Harga	Rp366,000	Rp366,000		
PRE-ORDER					
Tanggal/Bulan		Foto Tas	Bukti Trf	Tgl Pembayaran	Tgl Kirim
04 April 2022				04/04	13/04
Nama Customer	Bu Susie				
Jenis Tas	Royal Engraving - Sakura Hitam				
Order Via	WhatsApp - Michelle				
Qty	1				
Ukuran	P. 32cm, T. 26cm, L. 14cm (Size L)				
Request	nama "CIENZ" & tambah scarf (22rb)				

Gambar 3. 18 Catatan Pesanan Konsumen sudah Membayar

Pada gambar 3.18, penulis membuat catatan pesanan konsumen yang sudah melakukan pembayaran tas dengan menggunakan *Google Sheet*. Penggunaan *Google Sheet* untuk memudahkan penulis dengan *Supervisor* dapat mengecek secara langsung update dari produk-produk De Awani. Pada pencatatan ini, penulis membuat tabel yang berisikan tanggal/bulan yang di pesan, nama *customer*, jenis tas yang dibeli, order melalui WhatsApp atau Instagram dan atau yang lainnya, jumlah tas yang dipesan, ukuran tas yang dipilih, dan *request* yang diminta konsumen. Selain itu, penulis juga menambahkan kolom yang berisikan foto tas yang di *order*, bukti transfer, tanggal pembayaran dan tanggal pengiriman. Kemudian terdapat di baris bawah status pesanan jika sudah selesai akan ditulis “*done*” dengan warna hijau, jika masih diproses maka status berwarna merah dan akan ditulis “*on progress*” dan warna oranye untuk lainnya seperti belum melakukan pembayaran, menunggu pengiriman, dan lain sebagainya. Pembuatan catatan seperti ini memudahkan penulis beserta *Supervisor* mengecek produk-produk yang belum diselesaikan, terlebih dari De Awani sendiri memiliki ketentuan waktu proses produk yang *pre-order* estimasi 5 hari sampai dengan 10 hari atau bisa lebih cepat atau lebih lama dari hari yang ditentukan. Namun dari kami tidak ingin mengecewakan konsumen, tidak ingin membuat menunggu lama, maka penulis berinisiatif membuat daftar seperti ini dan ternyata sangat membantu dari berbagai pihak yang berkaitan langsung.

4. Membuat data arsipan setiap bulan terkait penjualan tas

REPEAT ORDER		PRE-ORDER	
TANGGAL	08 April 2022	TANGGAL	04 April 2022
NAMA CUSTOMER	Bu Yanni	NAMA CUSTOMER	Bu Jean
MODEL TAS	Custom bag - Menara Doa	MODEL TAS	Floral Yujigeo - Hitam
UKURAN	XL	UKURAN	M
QTY / H. SATUAN	1 @	QTY H. SATUAN	1 @336.000
TOTAL PEMBAYARAN	Rp	TOTAL PEMBAYARAN	Rp366.000
REQUEST	bhn suede chiffon, tanpa nama. gmbtr tangan disebar dan tulisan menara doa di tengah	REQUEST	tanpa nama + bahan karvas hitam
STATUS	on progress (tunggu bahan fix dr ibu yanni)	STATUS	Sudah selesai
		DP	LUNAS
			
PRE-ORDER		PRE-ORDER	
TANGGAL	09 April 2022	TANGGAL	04 April 2022
NAMA CUSTOMER	Olive	NAMA CUSTOMER	Bu Fanny
MODEL TAS	Custom bag - Masjid	MODEL TAS	Floral Carvalho - Bunga Rimbun (Hitam)
UKURAN	Custom bag - Masjid	UKURAN	M & L
QTY / H. SATUAN	50 @265.000	QTY / H. SATUAN	2 @330.000 & @395.000
TOTAL PEMBAYARAN	Rp13.250.000	TOTAL PEMBAYARAN	Rp725.000
REQUEST	minta dibuatin scarf juga	REQUEST	Kanvas Hitam
STATUS	sudah selesai di kirim	STATUS	Sudah selesai
		DP	LUNAS
			

Gambar 3.19 Data Arsipan Penjualan Tas

Penulis membuat data arsipan seperti yang ada di gambar 3.19 diatas untuk diberikan kepada Ibu Wani. Penulis akan mencetak data arsipan setiap minggunya. Pembuatan data arsipan ini diminta langsung oleh Ibu Wani untuk melihat perkembangan penjualan setiap minggunya dan melihat juga produk apa yang paling digemari oleh konsumen. Data arsipan ini menyertakan keterangan orderan ini merupakan *pre-order* atau *repeat order* atau custom dan atau stock. Selain itu, tidak jauh berbeda terdapat tanggal, nama *customer*, model tas, ukuran, jumlah / harga satuan, total pembayaran, request, dan status orderan, dengan disertai gambar tas produk yang di order dan ditambah kolom dp atau lunas. Kolom ini akan diisi oleh penulis setelah dicetak dan penulis akan menandai sesuai dengan pembayaran yang dilakukan oleh konsumen.

5. Mencatat semua barang yang keluar

PT. WANINDO PRIMA PRATAMA (DE AWANI)					
TGL/BLN	QTY	NAMA BARANG	FOTO	HARGA	TOTAL
11/03	1pcs	Tas Mika Pink (mr. Moris)		Rp200,000	Rp260,000
11/03	1pcs	Pouch Biru Garis-Garis (mr.Moris)		Rp60,000	
11/03	1pcs	Annetea Pink opening - Glory Of Fats)		Rp265,000	Rp364,000
11/03	1pcs	Pouch Gold (Opening - Glory Of Fats)		Rp99,000	
	1pcs	Sakura Swedia Biru (Fitri multiguna)		Rp375,000	Rp1,085,000
14/03	1pcs	Sakura Swedia Biru (Sene multiguna)		Rp355,000	

Gambar 3.20 Data Barang yang Keluar

Penulis mencatat semua barang-barang yang keluar dari kantor, baik itu tas yang diberikan kepada kerabat Ibu Wani, pengurus setempat dan lain sebagainya. Pencatatan barang keluar ini, akan dibayarkan oleh Ibu Wani sendiri selaku yang memberikan produk tersebut. Pembuatan data barang yang keluar ini, penulis berkoordinasi langsung dengan *Supervisor Administration*. Dimana penulis akan menanyakan dan memberitahu jika terdapat barang keluar. Pembuatan data barang keluar penulis buat melalui *Google Sheet*, karena dengan *Google Sheet* sangat memudahkan proses pencatat dan dapat dikontrol langsung hanya dengan membagikan *link*. Tabel yang penulis buat berisikan tanggal dan bulan, jumlah produk yang keluar di tanggal tersebut, nama barang yang keluar, foto

produk, harga produk dan total pembayaran. Penulis selalu menambahkan foto agar tidak terjadi *miss communication* antara penulis dan *Supervisor*.

Selain tugas utama yang dilakukan, penulis juga mengerjakan tugas tambahan yang diberikan oleh *Supervisor*, berikut merupakan tugas tambahan yang dilakukan oleh penulis:

A. Social Media Instagram

1. Membuat poster setiap hari raya untuk di *posting* di *feeds* dan *story* Instagram

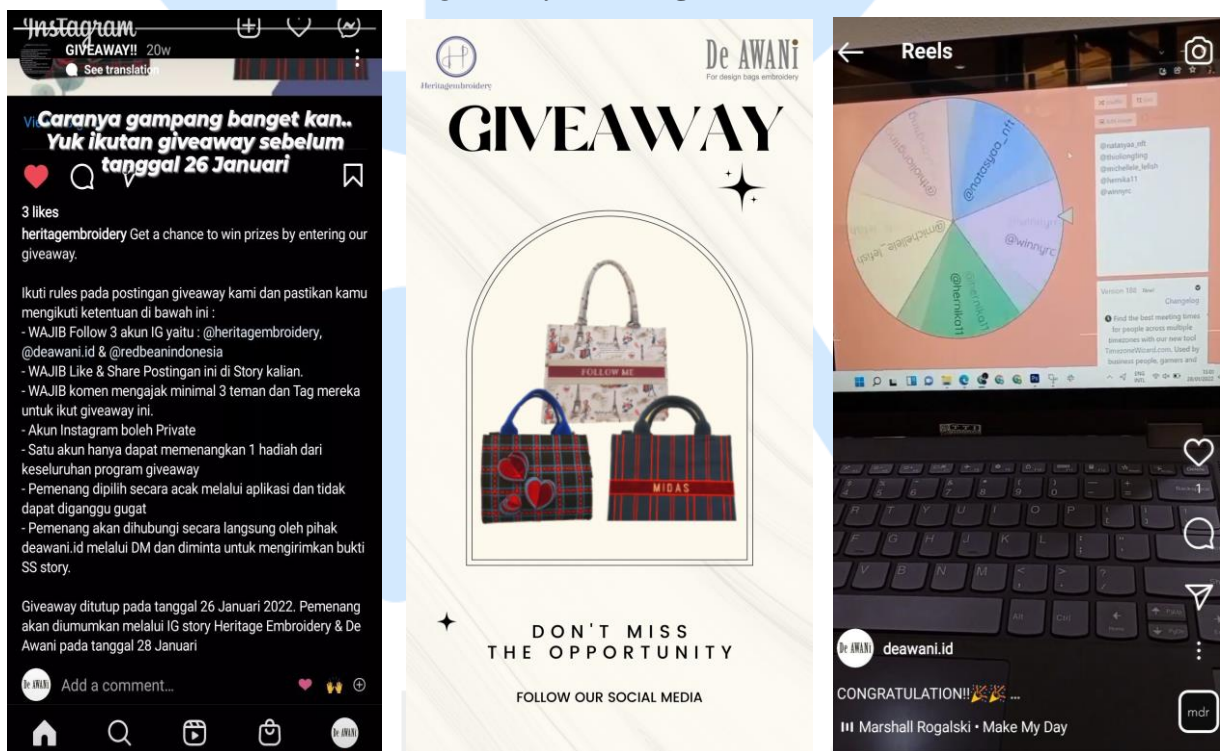


Gambar 3.21 Contoh Poster untuk Instagram

Pada gambar 3.21 merupakan beberapa contoh poster yang dibuat oleh penulis selama praktik kerja magang. Pembuatan poster setiap hari raya atau peringatan hari apapun untuk konten tambahan De

Awani, dengan kata lain De Awani menghormati setiap perayaan. Seperti gambar di atas, penulis membuat poster untuk perayaan *Chinese New Year 2022*, perayaan hari nyepi, hari raya waisak dan hari raya lebaran. Pembuatan poster tersebut sebagai bentuk menghormati bagi semua *followers* De Awani yang merayakan. Selain itu, penulis juga membuat poster peringatan nasional sampai internasional. Poster yang telah dibuat, akan penulis *posting* di *social media* De Awani yaitu *story* instagram dan *feeds* instagram, untuk poster di *story* instagram memiliki ukuran *1080pixel x 1920pixel* sedangkan untuk *feeds* instagram *1080pixel x 1080pixel* atau berbentuk persegi.

2. Membuat konten *giveaway* di Instagram

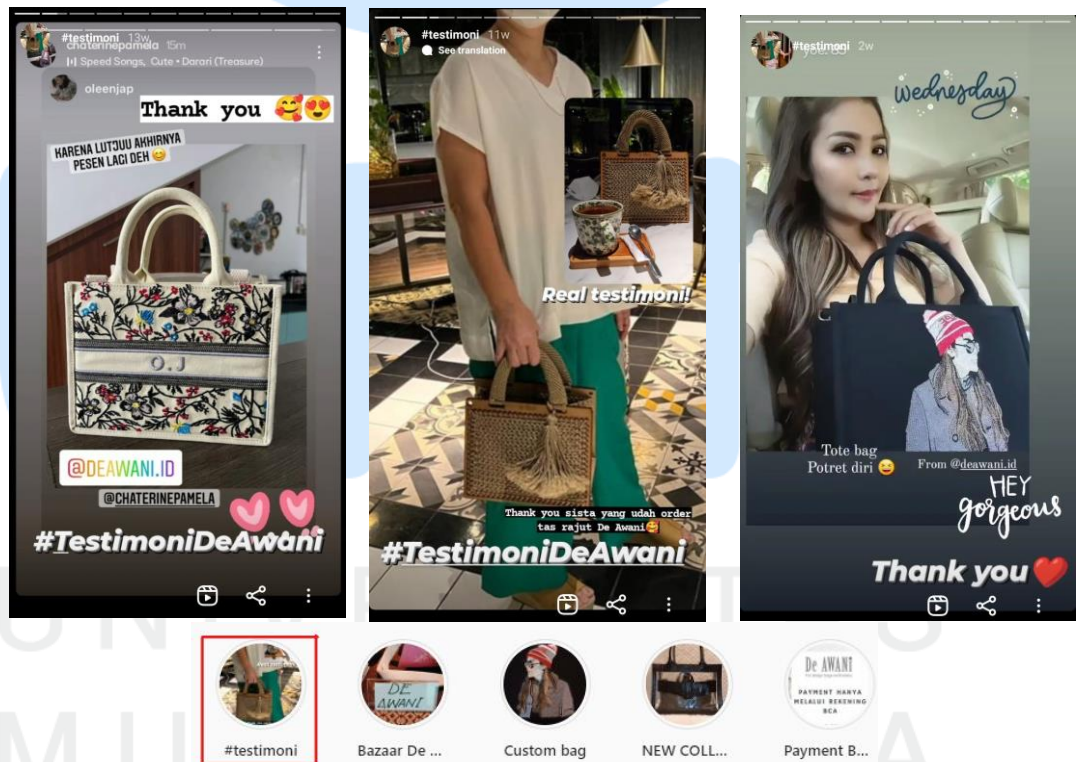


Gambar 3.22 Konten Giveaway Instagram
Sumber: *Social Media* De Awani, 2022

Pada gambar 3.22 merupakan konten *giveaway* yang dilakukan oleh De Awani X *Heritage Embroidery*, dimulai dari gambar yang sebelah kiri merupakan *postingan feed* instagram *Heritage*

menjelaskan *rules* untuk memenangkan *giveaway* dan harus mengikuti semua *rules* yang telah dibuat. Pembuatan *rules giveaway*, penulis juga ambil andil dalam memberikan peraturan *giveaway* bersama dengan Ibu Elisia selaku *Supervisor*. Penulis juga membuat poster untuk *story* instagram dengan memberikan tas yang akan dijadikan *giveaway*, agar dapat menjangkau lebih banyak lagi *Followers* yang mengikuti konten *giveaway* ini. Setelah hari penentuan, penulis membuat video undian dengan menggunakan *website spin wheel* yang akan di *upload* di *reels* instagram De Awani. Pembuatan video undian yang dilakukan untuk memberitahukan bahwa penentuan pemenang *giveaway* merupakan *real* tanpa dibuat-buat.

3. *Reposting review* di *story* instagram dari konsumen dan memasukkan kedalam *highlight* testimoni.

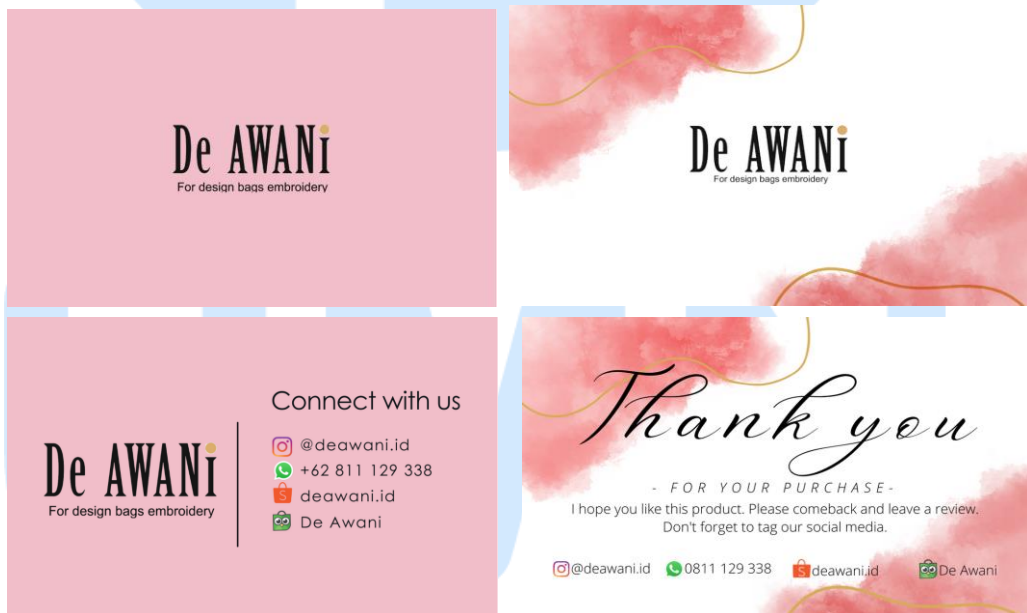


Gambar 3.23 *Reposting Review* dari Konsumen
 Sumber: *Social Media* De Awani, 2022

Gambar 3.23 merupakan beberapa contoh *review* yang dilakukan konsumen dengan mengunggah foto tas ke *story* instagram, kemudian konsumen *mention* instagram @deawani.id dan penulis *reposting story* dari konsumen seperti pada gambar di atas. Setelah itu, penulis memasukan kedalam #testimoni di *highlight* instagram yang penulis buat khusus konsumen yang *mention* De Awani. Penulis membuat *highlight* #testimoni untuk memberikan bukti nyata yang diberikan langsung dari konsumen sendiri. Sehingga untuk calon konsumen dapat mempercayai bahwa produk dari De Awani sangat bagus.

B. Membuat *design* keperluan De Awani

1. Membuat kartu nama De Awani dan *thank you card* untuk di taruh di dalam tas setiap pembelian produk.



Gambar 3.24 Name Card & Thank you Card

Pembuatan kartu nama dan *thank you card* untuk para konsumen yang telah membeli produk dari De Awani dapat berkoneksi dengan social media yang dimiliki oleh De Awani. Seperti yang gambar diatas sebelah kiri desain kartu nama berwarna *pink soft* dengan tampilan awal logo De Awani dan bagian belakang terdapat logo di sebelah kiri dan tulisan *connect with us* dengan memberikan *social media* yang

dimiliki De Awani seperti Instagram, WhatsApp, Shopee dan Tokopedia. Pemilihan warna *pink soft* diminta langsung dari Ibu Wani sendiri yang menyukai warna-warna yang *soft* namun *elegant*. Selain itu, penulis juga membuat *thank you card* yang akan ditaruh berdampingan dengan *name card*. *Thank you card* ini dibuat untuk mengucapkan terima kasih telah membeli produk dari De Awani dan berharap konsumen menyukai produk De Awani dan bisa *mention* ke Instagram De Awani dengan menggunakan tas yang dibeli.

2. Membuat poster berisikan size chart tas bordir dan rajut



Gambar 3.25 Poster Size Chart Tas Bordir dan Tas Rajut

Poster yang berisikan *size chart* ini, dibuat oleh penulis untuk memberikan informasi dengan mudah kepada konsumen terkait ukuran tas-tas yang dimiliki De Awani. Seperti tas bordir memiliki 3 jenis *size* yaitu *size* M, L dan XL dan untuk tas bordir sama memiliki 3 jenis *size* namun *size* yang paling kecil dimulai dari *size* S, M dan L. Poster *size chart* ini, penulis menaruh di katalog WhatsApp *Business*,

E-commerce dan penulis juga mengunggah di *story* instagram lalu menaruh di *highlight* yang bertuliskan *size chart*.

3. Membuat poster informasi pembayaran











Gambar 3.26 Poster Informasi Pembayaran

Penulis membuat poster informasi pembayaran di desain dengan warna yang simple. Poster informasi pembayaran yang berisikan logo dari De Awani dan keterangan pembayaran hanya melalui rekening BCA atas nama Wanindo Prima Pratama PT. Serta keterangan bukti pembayaran harap dilampirkan atau dikirim ke admin jika sudah melakukan transaksi. Pembuatan poster ini untuk memastikan konsumen hanya melakukan pembayaran tas De Awani dengan nomor rekening yang tertera di *highlight* instagram De Awani. Dikarenakan banyak oknum yang tidak bertanggung jawab pada zaman sekarang yang melakukan penipuan. Sehingga penulis mengantisipasi supaya tidak terjadi di De Awani.

C. Event Offline De Awani

1. Mempersiapkan produk-produk tas dan membuat list produk untuk dibawa ke acara *Fashion Show* di Discovery Mall Bali

PT. WANINDO PRIMA PRATAMA
(DE AWANI)

	ANNETEA BLACK → 1 pcs → Harga Reseller : 245.000 → Harga Jual: 315.000		ANNETEA PINK → 1 pcs → Harga Reseller: 275.000 → Harga Jual: 335.000
	BALLE POUCH → 2pcs Hitam, 2pcs Coklat, 2pcs Pink → Harga Reseller: 125.000 → Harga Jual: 225.000		GOLD PANTHER → 1 pcs Jelly Merah XL → Harga Reseller: 245.000 → Harga Jual: 345.000
	BLACK MICA → 1 pcs Mika Hitam L → Harga Reseller: 175.000 → Harga Jual: 225.000		PINK SOFT MICA → 2 pcs Mika Pink Soft L → Harga Reseller: 185.000 → Harga Jual: 235.000
	PINK MICA → 1 pcs Mika Pink L → Harga Reseller: 175.000 → Harga Jual: 225.000		JELLY BELLY → 1 pcs Jelly Merah XL → Harga Reseller: 275.000 → Harga Jual: 325.000

Gambar 3.27 List Tas yang dibawa ke Bali

De Awani memiliki toko offline di salah satu daerah di Bali. Terdapat beberapa produk yang kehabisan, sehingga harus dikirim di Bali. Oleh karena itu, penulis mempersiapkan tas-tas yang akan dibawa beserta list tas yang berisikan gambar, nama tas, jumlah tas, harga *reseller* dan harga jual. Pembuatan list atau daftar tas yang dibawa ke Bali ini sebagai data yang akan disimpan untuk arsip dan juga mendata tas yang dibawa sesuai dengan daftar yang dibuat.

2. Mempersiapkan beberapa koleksi tas untuk bazaar di SwissBel BSD










Gambar 3.28 Mempersiapkan tas untuk dibawa ke Bazaar

De Awani akan mengikuti bazaar yang diadakan oleh pemerintah Kota Tangerang Selatan dengan acara Gerai Lengkong yang bertujuan membantu UMKM di daerah Tangerang Selatan. sehingga penulis membantu mempersiapkan tas-tas yang akan dibawa untuk dijual di bazaar di Hotel Swissbel BSD. Semua koleksi yang dimiliki De Awani akan dibawa dengan berbagai jenis warna yang dimiliki. Terdapat tas bordir dengan semua koleksi, tas rajut warna *gold*, merah, *silver*, kuning coklat, ungu putih dan biru, dengan ukuran S, M dan L. Selain tas bordir dan tas rajut, penulis juga memasukan pouch dan *mini bag* dengan berbagai model. Semua tas yang dibawa akan di buat list pendataan tas untuk bazaar di Hotel Swissbel BSD. Gambar diatas menunjukkan saat penulis mempersiapkan tas-tas untuk bazaar dan ada foto sebagian tas yang akan dibawa.

D. Pekerjaan tambahan

1. Membuat list produk De Awani

PT. WANINDO PRIMA PRATAMA (DE AWANI)

GAMBAR TAS	DESKRIPSI	HARGA RESELLER	HARGA JUAL
	ROYAL CHENIL - BLUE [Spesifikasi Produk] Bahan Luar: Kanvas Biru Bahan Dalam: Furing & Velvet 2 tempat botol kiri & kanan Kantong kecil zipper bagian dalam Size M: P 25cm, T 19cm, L 12cm Size L: P 32cm, T 26cm, L 14cm Size XL: P 38cm, T 30cm, L 14cm	M: 275.000 L: 325.000 XL: 395.000	M: 375.000 L: 425.000 XL: 495.000
	ROYAL CHENIL - BLACK [Spesifikasi Produk] Bahan Luar: Kanvas Hitam Bahan Dalam: Furing & Velvet 2 tempat botol kiri & kanan Kantong kecil zipper bagian dalam Size M: P 25cm, T 19cm, L 12cm Size L: P 32cm, T 26cm, L 14cm Size XL: P 38cm, T 30cm, L 14cm	M: 275.000 L: 325.000 XL: 395.000	M: 375.000 L: 425.000 XL: 495.000
	ROYAL CHENIL - RED [Spesifikasi Produk] Bahan Luar: Kanvas Merah Bahan Dalam: Furing & Velvet 2 tempat botol kiri & kanan Kantong kecil zipper bagian dalam Size M: P 25cm, T 19cm, L 12cm Size L: P 32cm, T 26cm, L 14cm Size XL: P 38cm, T 30cm, L 14cm	M: 275.000 L: 325.000 XL: 395.000	M: 375.000 L: 425.000 XL: 495.000
	ROYAL ENGRAVING - BLACK [Spesifikasi Produk] Bahan Luar: Kulit v Bahan Dalam: Furing 2 tempat botol kiri & kanan Kantong kecil zipper bagian dalam Size M: P 25cm, T 19cm, L 12cm Size L: P 32cm, T 26cm, L 14cm Size XL: P 38cm, T 30cm, L 14cm	M: 295.000 L: 325.000 XL: 385.000	M: 335.000 L: 395.000 XL: 425.000
	SAKURA SWEDIA - BLUE [Spesifikasi Produk] Bahan Luar: Kanvas Biru Bahan Dalam: Furing & Velvet 2 tempat botol kiri & kanan Kantong kecil zipper bagian dalam Size M: P 25cm, T 19cm, L 12cm Size L: P 32cm, T 26cm, L 14cm Size XL: P 38cm, T 30cm, L 14cm	M: 255.000 L: 275.000 XL: 295.000	M: 355.000 L: 375.000 XL: 395.000
	SAKURA CREAM [Spesifikasi Produk] Bahan Luar: Kanvas Biru Bahan Dalam: Furing & Velvet 2 tempat botol kiri & kanan Kantong kecil zipper bagian dalam Size M: P 25cm, T 19cm, L 12cm Size L: P 32cm, T 26cm, L 14cm Size XL: P 38cm, T 30cm, L 14cm	M: 245.000 L: 265.000 XL: 285.000	M: 345.000 L: 375.000 XL: 385.000
	BEACH DAY [Spesifikasi Produk] Bahan Luar: Kanvas Putih Bahan Dalam: Furing 2 tempat botol kiri & kanan Kantong kecil zipper bagian dalam Size M: P 25cm, T 19cm, L 12cm Size XL: P 38cm, T 30cm, L 14cm	M: 245.000 XL: 325.000	M: 345.000 XL: 425.000

Gambar 3.29 Daftar Harga Tas De Awani

Pada gambar 3.29 adalah daftar harga-harga semua tas yang dimiliki De Awani. Penulis membuatnya dengan menggunakan *Google Docs* untuk memudahkan *Supervisor* melihat secara *online* setiap perubahan baik dikarenakan terdapat koleksi tas baru atau ingin mengganti harga, sehingga tidak perlu *men-download file* karena dengan *Google Docs* hanya menggunakan *link sharing*. Penulis membuat daftar harga yang berisikan gambar, deskripsi produk, harga *reseller* dan harga jual. Dengan adanya daftar harga melalui digital selain memudahkan untuk dilihat dimanapun juga kita dapat mengurangi penggunaan kertas.

2. Membuat *birthday card* yang di request konsumen



Gambar 3.30 Desain *Birthday Card*

Pada gambar diatas, merupakan beberapa desain *birthday card* yang dibuat sendiri oleh penulis. Penulis membuat *birthday card* atas permintaan dari konsumen langsung yang ingin dibuatkan kartu ucapan selamat ulang tahun untuk diberikan kepada kerabatnya. Penulis membuat desain sendiri, namun penulis mengkonfirmasi kepada konsumen apakah desain dan wish yang penulis buat suka oke atau ada yang perlu di revisi. Rata-rata konsumen setuju dengan desain yang dibuat oleh penulis dan bahkan konsumen sangat menyukainya. Penulis melihat dengan adanya melayani permintaan pembuatan *birthday card* ini, sangat membantu konsumen yang ingin memberikan hadiah untuk kerabat nya, sehingga konsumen menjadi praktis untuk memberikan hadiah kepada siapapun.

3. Packing 25 pcs Hamper Chinese New Year



Gambar 3.31 Hampers Chinese New Year 2022

Gambar 3.31 merupakan tampilan *hampers* edisi *Chinese New Year 2022* yang dibuat sendiri oleh De Awani. *Hampers* tersebut berisikan tas mika dan pouch produksi dari De Awani dan sisanya seperti *scarf*, *cookies almond* dan kue keranjang De Awani bekerjasama dengan berbagai pihak. Penulis membantu *packing hampers* sebanyak 25 pcs dilakukan berdua bersama 1 (satu) orang dari produksi. Penulis *packing* dari memasukan isi *hampers* kedalam tas mika yang berwarna merah disusun dengan rapi, lalu mengikat *scarf* berbentuk pita di pegang tas untuk mempercantik tampilan *hampers* ditambah dengan plastik untuk membungkus *hampers* tas dan mengikat plastik bagian atas dengan pita berwarna merah.

4. *Packing 98pcs hampers untuk PT. MCS dan 68 pcs untuk Ibu Fenny edisi hampers Eid Mubarak 2022*

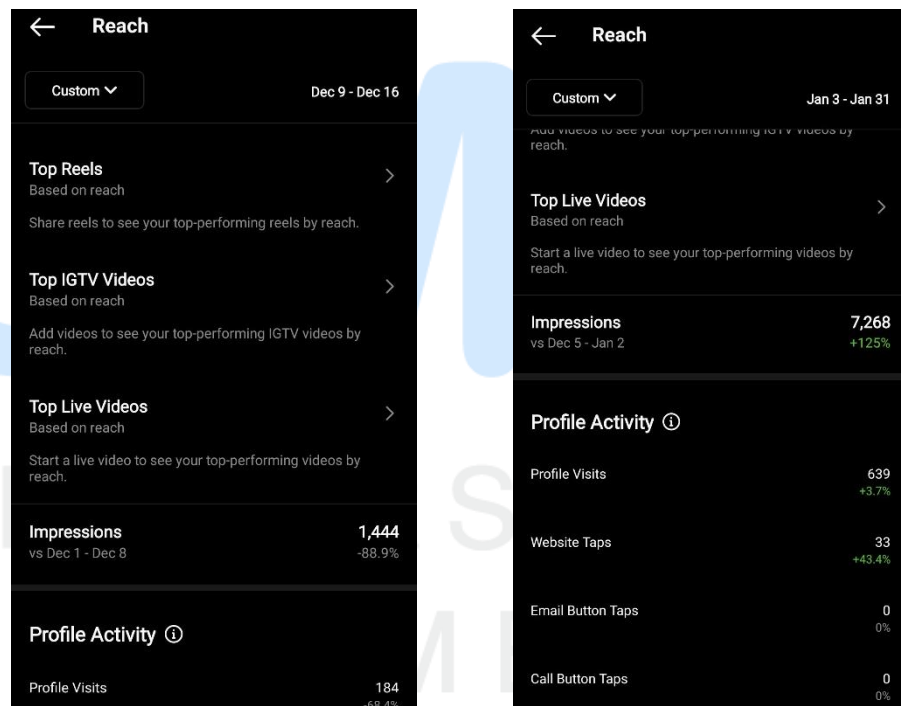


Gambar 3.32 *Packing Hampers Eid Mubarak*

Penulis membantu *packing hampers* sebanyak 166 pcs dengan isi yang berbeda-beda. Sebelum mem-*packing* keseluruhan *hampers*, isi yang akan dimasukkan kedalam ke tas harus di tata dengan rapi menggunakan pita untuk handuk dan plastik untuk sarung. Karena kekurangan orang untuk *packing hampers* dengan jumlah yang banyak penulis dan 3 orang lainnya menghabiskan waktu selama 4

hari, ditambah ada beberapa isi dari hampers yang harus ditambahkan. Setelah semua isi *hampers* dimasukkan ke dalam tas lalu menggantung kartu ucapan di pegangan tas agar terlihat cantik, sehabis itu masukan tas yang sudah siap ke dalam plastik bingkisan, kemudian ditambahkan dengan pita untuk mempercantik tampilan luar dari *hampers*. Pembuatan *hampers* ini merupakan pertama kali yang paling banyak dilakukan oleh De Awani, sehingga masih ada kekurangan dari segi persiapan pemilihan isi *hampers* dan beberapa kekurangan bahan-bahan pelengkap lainnya. Namun, kami semua dapat menyelesaikan dengan tepat waktu sesuai dengan yang ditentukan dan para konsumen merasa puas dengan hasil yang diberikan oleh De Awani.

Selama proses pelaksanaan praktik kerja magang, penulis melihat dengan adanya pembuatan konten *social media* yang menarik membuat *brand* produk dari De Awani, berikut merupakan hasil peningkatan *brand awareness* De Awani dari sebelum dan sesudah penulis melakukan praktik magang.



Gambar 3.33 Hasil Peningkatan *Brand Awareness*

Pada gambar diatas merupakan hasil dari peningkatan brand awareness di instagram De Awani. Untuk gambar sebelah kiri merupakan gambar fitur *insight* instagram yaitu salah satunya *account reach*, di dalam *account reach* terdapat *profile visit* merupakan jumlah akun instagram baik dari *followers* ataupun *non-followers* yang melihat *profile* akun De Awani. Pada tanggal 9-16 Desember 2021 terdapat 184 akun yang melihat instagram De Awani dan pada tanggal 3- 31 Januari 2022 sebanyak 639 *profil visit*. Dimana pada tanggal 3- 31 Januari 2022, penulis telah melaksanakan praktik kerja magang, ini menunjukkan bahwa pembuatan konten yang penulis lakukan meningkatkan *brand awareness* dari De Awani sehingga produk De Awani lebih dikenal baik dari akun *followers* ataupun bukan *followers* yang melihat konten-konten di akun instagram De Awani. Selain itu, meningkatnya brand awareness dari De Awani membuat juga peningkatan pada pendapatan dari penjualan produk De Awani. Berikut bukti pendapatan De Awani Meningkat setiap bulannya:

Bulan	Nama Konsumen	Jenis Produk	Jumlah Penjualan	Total Penjualan / Bulan
Januari	Brasco (WA)	Tas bordir	2	2 pcs
Februari	Lala (DM IG)	Rajut Coklat (L)	1	58
	Oleen (DM IG)	Tas Bordir (L)	3	
	Bu Yanni (WA)	Custom Tas Bordir (XL)	4	
	Bu Yanni (WA)	Pouch	50	
Maret	Tsok (WA)	Tas Bordir (L)	3	156
	Silvi (WA)	Tas Bordir (M)	1	
	Oleen (DM IG)	Tas Bordir (M)	3	
	Fitri (DM IG)	Tas Bordir (L)	1	
	Sene (DM IG)	Tas Bordir (M)	1	
	Ipah (DM IG)	Tas Bordir (M)	1	
	Singapore (WA)	Tas Bordir (M)	2	
	Aroem (WA)	Tas Bordir (L)	2	
	Ika (WA)	Tas Bordir (L)	2	
	Liliana Wong (WA)	Tas Bordir (L)	2	
	Aroem (WA)	Tas Bordir (L)	1	
	Ayna (WA)	Tas Bordir (M)	1	
		Tas Bordir (L)	1	
	Singapore (WA)	Tas Bordir (M)	1	
	Bu Yanni (WA)	Tas Mika Coklat (XL)	5	
	Bu Wani (Langsung)	Tas Mika Pink (M & L)	15	
		Tas Mika mix warna (L & XL)	26	
	Sarah (DM IG)	Tas Bordir (L)	1	
		Pouch coklat all the stuff	1	
	Bali (WA)	Tas Bordir (M)	8	
	Rachel (DM IG)	Tas Bordir (M)	1	
	Ibu Wani (Langsung)	Tas Kulit Vertikal	1	
	Bu Yanni (WA)	Pouch Custom	50	
	Hengky (WA)	Tas Bordir (L)	1	
	Ryana (DM IG)	Tas Bordir (M)	1	
		Tas Bordir (L)	2	
	Bu Yanni (WA)	Custom Tas Bordir (XL)	3	
Fifi (DM IG)	Tas Bordir (L)	1		
Sarah (DM IG)	Tas Bordir (L)	1		

April	Fifi (DM IG)	Tas Bordir (L)	1	285	Mei	Jean (WA)	Tas Bordir (M)	1	53
	Sarah (DM IG)	Tas Bordir (L)	1			Bu Yanni (WA)	Custom Tas Bordir (XL)	1	
	Chelsia (WA)	Tas Bordir (L)	1			Olivia (WA)	Custom Tas Bordir	50	
	Bu Aing (WA)	Tas Rajut mix warna	16			MCS	Hampers Tas Mika Hijau	87	
	Bu Yanni (WA)	Tas Mika Coklat (XL)	25			Ika (WA)	Tas Bordir (L)	1	
	Siet (DM IG)	Tas Rajut Merah & Gold (M)	2			Fenny (DM IG)	Hampers Tas Mika (L)	68	
	Mei-Mei (DM IG)	Tas Rajut Merah (M)	1			Sin (DM IG)	Tas Bordir (L)	1	
	Ira (WA)	Tas Rajut Merah & Biru (S/M)	2			Jessica Tanoesoedibjo	Custom Tas (M)	2	
	Dewi (DM IG)	Tas Rajut Merah (L)	1			Marson (WA)	Tas Bordir (L)	1	
	Slu (DM IG)	Tas Rajut Gold (M)	1			Mandiri (WA)	Tas Bordir (M)	5	
	Sherly (DM IG)	Tas Rajut Gold (M)	1			Ida Ratu (DM IG)	Tas Bordir (L)	1	
	Fanny (DM IG)	Tas Rajut Biru & Gold (M)	2			Natalia (DM IG)	Tas Bordir (M/L)	2	
		Tas Bordir (M & L)	2			Mayke (DM IG)	Tas Bordir (M/L)	2	
	Jean (WA)	Tas Bordir (M)	1			Bu Yanni (WA)	Custom Tas Bordir (XL)	1	
	Susie (WA)	Tas Bordir (L)	1			Ika (WA)	Tas Bordir	1	
	Mega (DM IG)	Tas Bordir (L) & Pouch	1			Ayu (DM IG)	Custom Tas Bordir Wajah (M)	1	
	Jenni (DM IG)	Tas Bordir (L) & Pouch	2			Acen (Langsung)	Tas Bordir (M)	1	
	Wenddy (WA)	Tas Bordir (L) & Pouch	1			Bu Wani (Langsung)	Tas Mika (L)	6	
	Asni (DM IG)	Tas Bordir (L) & Pouch	1			Vinny (DM IG)	Tas Bordir (M)	2	
	Fensy (WA)	Tas Bordir (L) & Pouch	1			Viva (WA)	Tas Bordir (M)	13	
	Mery (WA)	Tas Bordir (L) & Pouch	1			Ibu Wani (Langsung)	Tas Bordir (L)	3	
	Cen (DM IG)	Tas Bordir (L) & Pouch	1						
	Rita (WA)	Tas Bordir (L) & Pouch	1			Bali (WA)	Tas Bordir (M/L)	6	
	Fenny (DM IG)	Tas Bordir (L) & Pouch	1				Pouch Kulit	8	
	Vivi (WA)	Tas Bordir (L) & Pouch	2			Pauline (Langsung)	Custom Tas Bordir	1	
	Bu Yanni (WA)	Custom Tas Bordir (XL)	1			Susie (WA)	Tas Bordir (L)	1	

PENJUALAN DE AWANI	
Bulan	Total Penjualan
Januari	2
Februari	58
Maret	156
April	285
Mei	53

Gambar 3.34 Bukti Peningkatan Penjualan Produk De Awani

Dari gambar diatas merupakan nama-nama konsumen yang telah membeli produk De Awani di setiap bulannya dimulai pada bulan Januari hanya terdapat 2 pcs produk yang terjual, lalu bulan Februari terdapat peningkatan sebanyak 58 pcs produk yang terjual, bulan Maret peningkatan semakin meningkat sebanyak 156 pcs produk, lalu bulan April semakin meningkat lebih dari bulan sebelumnya sebanyak 285 pcs produk yang terjual dan bulan Mei mengalami penurunan hanya sebanyak 53 pcs produk yang terjual. Namun pendapatan De Awani semakin meningkat dari sebelum penulis mulai melakukan praktik kerja magang. Setelah penulis melaksanakan praktik kerja magang dengan mengelola *social media* dari brand De Awani mendapatkan penjualan di setiap harinya.

3.2.3 Kendala yang Ditemukan

Selama pelaksanaan proses praktik kerja magang di perusahaan, pastinya terdapat beberapa kendala yang dirasakan oleh penulis. Dari setiap kendala yang terjadi, diharapkan dapat menjadi evaluasi bagi karyawan dan perusahaan untuk membuat perusahaan lebih baik lagi demi mencapai tujuan. Beberapa kendala yang dirasakan penulis selama melakukan praktik kerja magang di PT. Wanindo Prima Pratama (De Awani) yaitu sebagai berikut:

1. Tempat yang kurang memadai untuk pengambilan foto dan video produk.

Pada saat penulis ingin pengambilan foto dan video produk-produk, penulis merasa kebingungan untuk mengambil foto dan video dimana, karena tidak ada tempat pengambilan foto atau video yang seharusnya memiliki ruangan khusus untuk menghasilkan foto dan video yang baik dengan *background* yang senada. Jika terdapat tempat khusus untuk pengambilan foto dan video produk, penulis bisa menambahkan ornamen barang-barang pendukung foto seperti *dried flower*, *lighting* dan lain sebagainya untuk mempercantik hasil dari foto dan video yang diambil.

2. Kurangnya alat untuk fotografi produk.

Dalam pengambilan foto dan video produk membutuhkan alat-alat yang memadai untuk dapat hasil yang memuaskan. Namun dalam hal ini, penulis memiliki kendala keterbatasan alat yang dimiliki perusahaan sebagai pendukung foto-foto produk seperti kamera untuk mengambil foto dan video penulis lebih sering menggunakan *smartphone* dikarenakan kamera yang dimiliki kantor merupakan versi yang cukup lama sehingga hasil dari foto dan video yang kurang memuaskan.

3. Sulitnya menemukan kertas-kertas harga produk.

Penulis selalu mendapatkan pertanyaan terkait harga-harga tas dari konsumen. Namun penulis kesulitan pada saat mencari kertas-kertas harga produk yang begitu banyak dan bercampur dengan kertas lainnya, sehingga membuat penulis terlambat untuk membalas pertanyaan dari konsumen.

4. Kurangnya Sumber Daya Manusia (SDM) pada anggota dari *Digital Marketing*.

Divisi *Marketing Public Relation* (MPR) memiliki bagian yaitu *Digital Marketing*. Pada bagian *Digital Marketing* merupakan bagian baru sehingga masih belum banyak Sumber Daya Manusia (SDM) nya. Penulis termasuk ke dalam *Digital Marketing* dengan mengelola *social media* dari De Awani. Selama mengelola *social media*, penulis berdiskusi langsung dengan *Supervisor* MPR dikarenakan belum memiliki tim kecil untuk membantu pekerjaan yang berhubungan dengan aktivitas *social media*. Penulis mengelola sendiri semua *social media* yang dimiliki De Awani.

3.2.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

1. Tempat yang kurang memadai untuk pengambilan foto dan video produk.

Solusi untuk mengatasi tempat yang kurang memadai untuk pengambilan foto dan video produk yaitu penulis memanfaatkan lorong di ujung ruangan tempat lemari dokumen, dengan peralatan seadanya menggunakan meja kecil dan dibalut dengan kain bludru berwarna putih. Kemudian tempat lainnya, penulis mengambil foto dan video di taman sebagai pilihan untuk *background* foto nya tidak di tempat yang sama.

2. Kurangnya alat untuk fotografi produk.

Solusi untuk mengatasi kurangnya alat untuk fotografi produk yaitu penulis meminjam kepada kerabat kamera yang cukup baik untuk mendapatkan kualitas foto dan video yang bagus. Selain itu, pada bulan April De Awani bekerja sama dengan agensi untuk pengambilan foto produk sehingga hasil fotonya sangat bagus, namun untuk video masih dilakukan sendiri oleh penulis dengan menggunakan kamera.

3. Sulitnya menemukan kertas-kertas harga produk.

Solusi untuk mengatasi kendala menemukan kertas-kertas harga produk, penulis membuat ulang harga-harga semua tas dengan menggunakan *Google Docs*, dimana dengan menggunakan *Google Docs* penulis dapat membuat secara terus menerus untuk menambahkan tas baru dengan menggunakan 1 *Google Docs* saja dan penulis dapat membagikan *link sharing* kepada *Supervisor* sehingga bisa melihat *update* terbaru tanpa menghabiskan kertas yang begitu banyak.

4. Kurangnya Sumber Daya Manusia (SDM) pada divisi Digital Marketing.

Penulis seringkali berdiskusi langsung bersama Ibu Elisia selaku *Supervisor Marketing Public Relations* dalam melakukan semua proses praktik kerja magang di PT. Wanindo Prima Pratama. Penulis selalu berkoordinasi terlebih dahulu sebelum melakukan pekerjaan seperti menanyakan terkait konten-konten yang dibuat untuk mendapatkan kritikan dan saran supaya penulis kedepannya dapat melakukan lebih baik lagi dalam pembuatan konten berikutnya. Solusinya dapat merekrut karyawan dalam bidang tersebut.