



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB III

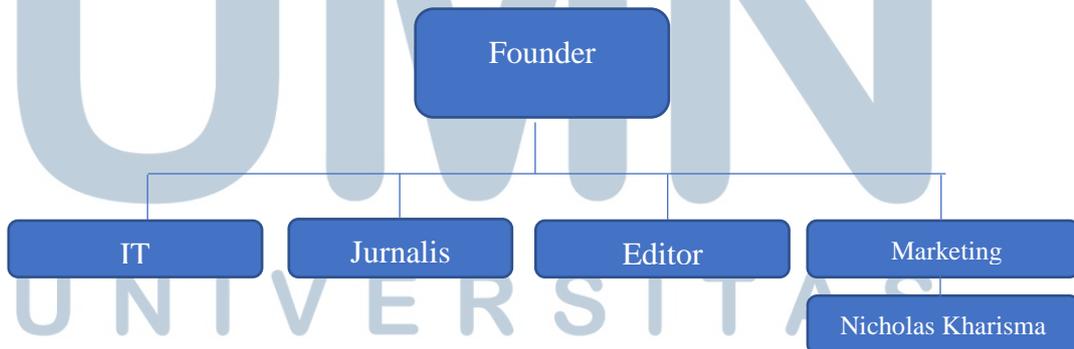
PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Organisasi

Praktek magang yang di lakukan oleh penulis adalah sebagai *Digital Marketing* di salah satu website milik Startupbisnis.com yaitu buattokoonline.com. Selama periode kerja magang penulis dibimbing langsung oleh *Founder* Buattokoonline.com yaitu Bapak Rhein Mahatma. Pekerjaan dilakukan berdasarkan perintah dan konstruksi Bapak Rhein, namun penulis juga turut mempelajari dan menguasai pekerjaan di beberapa bidang lain agar penulis bisa memiliki pengalaman bekerja pada pekerjaan lain. Akan tetapi penulis lebih berkontribusi atau difokuskan pada bidang *digital marketing*.

Beberapa kegiatan kerja yang dilakukan oleh penulis selama kerja magang adalah menggunakan *Google Keyword Planner, Facebook Ads, Instagram Ads, dan Content Writing*. Administrasi. Beberapa tujuan yang ingin dicapai dalam melakukan kegiatan diatas berupa meningkatkan *traffic* website, menciptakan *brand awareness* akan brand atau situs dan memberikan *content* yang cocok dan menarik untuk target market.

Dalam pelaksanaan kerja magang, penulis berada pada divisi *marketing*, secara tepatnya pada *digital marketing* buattokoonline.com. Terlampir berikut merupakan struktur organisasi buattokoonline.com:



Gambar 3.1 Struktur Organisasi Buattokoolnline.com

3.2 Tugas Magang

Berikut terlampir beberapa tugas pekerjaan magang yang dilakukan oleh penulis dengan konstruksi dan penempatan di divisi *digital marketing*, sebagai berikut:

Tabel 3.1 Daftar pekerjaan yang dilakukan oleh penulis

No.	Jenis Pekerjaan	Tujuan	Koordinator	Frekuensi/Periode
<i>Promotion</i>				
1.	Melakukan <i>postingan</i> konten di sosial media Buattokoonline.com	Untuk menghadirkan konten yang menarik dan sesuai serta meningkatkan <i>Facebook Likes, Share, dan Viewers</i> pada <i>content writing</i> yang telah di <i>posting</i> tepat pada target market., konsumen juga bisa melakukan transaksi atas produk-produk yang ditawarkan	Rhein Mahatma	Dilakukan dimulai minggu ketiga periode magang hingga minggu terakhir periode magang berlangsung. Frekuensi setiap minggu memiliki proyek promosi yang harus dilakukan.
2.	Optimisasi SEO Keyword untuk	Melakukan dan menganalisa kualitas SEO	Rhein Mahatma	Periode Minggu Ke-1 hingga akhir periode magang.

	Buattokoonline.com	buattokoonline.com		
3.	Menggunakan <i>Facebook Ads.</i>	Untuk meningkatkan <i>Facebook Likes, Share, dan Viewers</i> pada <i>content writing</i> yang telah di <i>posting</i> tepat pada target market.	Rhein Mahatma	Nasgor Something Buattokoonline MakemoneyonlineI Q Aliexpress BTO
<i>Digital Marketing (Ekspor Impor)</i>				
1.	Membuat Data Riset Target Market Ekspor/Impor di berbagai negara.	Menemukan tren dan produk potensial yang digemari oleh konsumen secara global baik dari negara Asia, Eropa hingga Amerika Serikat.	Rhein Mahatma	Dilakukan pada Minggu ke 2 Hingga akhir periode magang.
2.	Menjalankan Iklan Ekspor/Impor dengan media Facebook di Negara Target.	Menemukan di negara mana <i>engagement</i> terbesar terjadi dan produk apa yang dicari.	Rhein Mahatma	Dilakukan pada Minggu ke 8 hingga akhir periode magang.
3.	Melakukan integrasi Google	Mempermudah akses <i>website</i>	Rhein Mahatma	Dilakukan pada Minggu ke 7.

	Mobile Accelerated Pages situs buattokoonline.id Ekspor/Impor dengan media Facebook di Negara Target.	yang dilakukan lewat media <i>mobile</i> . Tujuannya untuk membuat <i>website</i> lebih sering dikunjungi dikarenakan maraknya pengguna <i>smartphone</i> .		
Content Writing				
1.	Membuat <i>Content Marketing</i> di <i>website buattokoolnine.com</i>	Meningkatkan trafik kunjungan dari konsumen.	Rhein Mahatma	
2.	Menemukan artikel internasional atau global yang dapat digunakan dalam situs jualperlengkapan bayi.com dan buattokoonline.id	Menemukan beberapa artikel yang memiliki konten bermanfaat dan sesuai untuk meningkatkan isi konten serta <i>traffic website</i> .	Rhein Mahatma	Dilakukan pada minggu pertama magang hingga akhir periode magang.
3.	Membuat content akan	Bahan Presentasi untuk	Rhein Mahatma	

	Powerpoint presentasi untuk Ekspor Impor pengusaha UKM.	<i>peaching idea</i> terkait Ekspor impor Alibaba untuk pemilik bisnis UKM Indonesia.		
4.	Membuat <i>content</i> untuk Ekspor impor negara yang dapat dijadikan target oleh bisnis UKM Indonsia tergantung produk.	Mengolah data Ekspor impor supaya dapat digunakan menjadi acuan dalam pengiklanan atau target market usaha bisnis UKM Indonesia.	Rhein Mahatma	
5.	Membuat paragraf untuk content marketing di jualperlengkapan bayi.com	Sebagai artikel yang memberikan tips dan konten yang sesuai untuk pembaca.	Rhein Mahatma	4-5 Minggu pertama
<i>Business Meeting</i>				
1.	Mengikuti kegiatan <i>meeting</i> yang di lakukan oleh Buattokoonline.com	<i>Meeting</i> bersama partner bisnis untuk membicarakan event ataupun kerjasama kedepanya. <i>Meeting</i>	Rhein Mahatma	Elhakim Shopee Mandiri Anabatic Emporia

		bersama pemilik bisnis UKM Indonesia yang mau memulai bisnis online.		
Administration				
1.	Melakukan Administrasi Acara “Meningkatkan Omset Melalui Ekspor dan Digital Marketing”	Workshop untuk introduksi dan tutorial bagaimana memulai Bisnis Ekspor lewat <i>digital marketing</i> .	Rhein Mahatma	Berlangsung selama lima hari, selama praktek kerja magang (minggu ke 7 dan minggu ke 8 periode magang)
Event				
I.	Menjaga kelangsungan Acara “Meningkatkan Omset Melalui Ekspor dan Digital Marketing”	Menjaga langsungnya acara workshop.	Rhein Mahatma	14 Maret 2017

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
SANTARA

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan

Tahap pertama yang dilewati penulis sebelum periode kerja magang adalah pemberian CV kepada buattokoonline.com lalu melewati tahap interview. Setelah

itu mendapatkan bimbingan serta briefing terkait pekerjaan yang akan dilakukan oleh Bapak Rhein Mahatma selaku founder buattokoonline.com dan juga pembimbingan lapangan. Penjelasan terkait *digital marketing, promotion social media, ads, content marketing*, serta ekspor impor. Kemudian turut juga dijelaskan terkait *website* yang akan dikerjakan yaitu *buattokoonline.com* sebagai pekerjaan utama dan juga *jualperlengkapanbayi.com* untuk 1 bulan pertama. Beberapa pekerjaan yang akan dilakukan penulis yaitu sebagai berikut:

A. Promotion

1. Melakukan *posting promotion* di *social media* buattokoonline.com

Situs buattokoonline.com juga memiliki sosial media yang digunakan untuk semakin memperluas jangkauannya ke market. Salah satunya adalah dengan upaya menggunakan facebook. Penulis disini melakukan posting ulang artikel-artikel yang telah dipublikasi di *website* untuk di sosial media. Tujuannya dengan mendapatkan *like, share* dan *comment* di facebook buattokoonline.com. Guna meningkatkan *traffic* dilakukan pula upaya menggunakan *facebook ads* untuk artikel tertentu agar dapat menjangkau lebih banyak *target audience* yang berada di *facebook*.

2. Optimisasi SEO

Melakukan optimisasi SEO pada situs Buattokoonline.id baik secara keyword, text dan juga title yang digunakan pada setiap konten termasuk file/gambar pendukung yang turut digunakan untuk menghadirkan konten bagi pengguna serta optimisasi URL. Hal ini dilakukan dikarenakan peran SEO dalam meningkatkan *exposure* konten terhadap *target audience* sangat besar, beberapa kesalahan keyword maupun URL dapat berdampak besar pada jumlah jangkauan yang dapat dicapai oleh buattokoonline.id.

3. Menggunakan *Facebook Ads* untuk mempromosikan konten.

Salah satu upaya yang turut dilakukan guna mempromosikan konten adalah dengan menggunakan *facebook ads*. *Target Audience* ditentukan terlebih dahulu, hal ini dilakukan untuk berbagai konten baik untuk

buattokoonline.com, jualperlengkapanbayi.com, dan juga untuk mempromosikan konten ekspor impor Indonesia.

Hal serupa juga turut dilakukan untuk beberapa brand seperti Makemoneyonlineiq.com, Buattokoonline.id dan Nasgor Something dan juga untuk mempromosikan metode dropship ekspor/impor menggunakan aliexpress lewat facebook buattokoonline.id. Hal ini dilakukan dengan pemilihan tanggal serta jam yang efektif dengan audience yang telah diset terlebih dahulu sesuai dengan target audience dari masing-masing iklan.

Untuk pengiklanan dropship aliexpress melewati beberapa kali percobaan di beberapa negara untuk melihat hasil yang memiliki *conversion rate* paling efektif untuk dimanfaatkan dan diteliti lebih lanjut audience pada negara tersebut. Beberapa negara yang dijadikan target adalah Singapura, Australia, Vietnam, Malaysia dan Thailand. Ditemukan bahwa negara target Vietnam memberikan hasil yang paling besar dibandingkan negara lainnya.

Berikut ini merupakan beberapa contoh dalam iklan yang dilakukan lewat facebook:



Sumber: Dokumen Perusahaan

Gambar 3.2 Iklan Facebook Dropship Ekspor Impor

Gambar diatas adalah contoh projek iklan dalam situs *makemoneyonlineiq.com* yang merupakan salah satu anak usaha Startupbisnis.com. Upaya promosi ini dilakukan secara global dimana dilakukan ujicoba pada setiap negara yang telah dijadikan target lalu dilaksanakan selama beberapa yang kemudian dihentikan terlebih dahulu untuk dilakukan *review* terhadap hasil dari iklan tersebut.



Sumber: Dokumen Perusahaan

Gambar 3.3 Iklan Facebook Nasgor Something

Gambar diatas merupakan salah satu projek *promotion* yang turut dilakukan oleh penulis untuk sebuah bisnis restoran yaitu Nasgor Something. Guna menjangkau beberapa konsumen baru di *facebook*, maka dibentuk *facebook page* Nasgor Something yang kemudian diikuti dengan mengiklankan Nasgor Something pada *target audience* yang telah ditentukan kriteria pemilihannya sebelumnya. Ditemukan bahwa iklan yang dilakukan bisnis *business to consumer* Nasgor Something lebih efektif pada media Instagram dibandingkan dengan Facebook.

B. Digital Marketing Ekspor Impor

1. Membuat Data Riset Target Market Ekspor/Impor di berbagai negara.

Penulis melakukan riset terkait keyword search yang terjadi di google pada negara-negara di Asia Tenggara seperti Singapura dan Vietnam maupun negara Eropa dan juga Amerika Serikat. Menemukan Keyword tertentu yang berhubungan dengan kegiatan ekspor impor produk Indonesia baik dalam bahasa Inggris dan juga dalam Bahasa yang digunakan pada Negara yang menjadi target untuk riset.

Upaya ini dilakukan untuk menemukan target negara yang berpotensi menjadi konsumen dalam proyek ekspor impor yang dilakukan kerjasama antara Startupbisnis.com dan Emporia Digital Raya. Tujuan utama dari tugas ini adalah untuk menemukan target *keyword* yang harga *bid* masih terjangkau namun memiliki jumlah *search* yang masih besar atau dapat dimanfaatkan sebagai peluang untuk klien ekspor Startupbisnis.com dan Emporia Digital Raya.

Salah satu hal yang harus dilakukan pada negara yang memiliki bahasa daerahnya sendiri adalah melakukan translasi bahasa dari inggris menjadi bahasa negara target dan dilakukan riset ulang *keyword*. Ini dikarenakan adanya beberapa target konsumen yang bisa melakukan riset dengan menggunakan bahasa yang bukan bahasa inggris.

Data tersebut kemudian dikaji dalam satu file excel yang besar yang kemudian setiap harinya dilakukan revisi dan menentukan kembali keyword yang tepat digunakan untuk konsumen. Salah satu alasan juga dikarenakan harga dapat berubah pada setiap harinya maka perlu dilakukan pengawasan.

Data ini tentu sangat penting untuk digunakan oleh pebisnis yang ingin juga memanfaatkan Google Ads supaya dapat menjangkau lebih luas calon konsumen terlebih lagi dalam konteks ekspor bisnis dilakukan secara global yang artinya diperlukan usaha lebih dalam melakukan pengiklanan atau strategi pemasaran.

Salah satu hasil yang ditemukan adalah negara Amerika Serikat dan Belanda memiliki jumlah search keyword produk Indonesia terutama furnitur yang cukup besar dibanding dengan negara asia lainnya seperti Korea, Jepang dan India.

Furniture ☆ nicholaskharisma@gmail.com

File Edit View Insert Format Data Tools Add-ons Help Last edit was on April 18 Comments Share

€ % 0.00 123 Arial 10 B I U A

	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA
1	Japan																
2						us				Belanda							
3	Korea local term	Search volume in Korea term	Competition in Korea Term		keyword	Search volume in english term	Competition		Search volume in english term	Competition	Korea local term	Search volume in Korea term	Competition in Korea Term				
4					Furniture manufacturers in Indonesia	10	Medium		0	-							
5					furniture made in Indonesia	40	High		10	-							
6					Furniture Indonesia online shop	10	High		10	-							
7					furniture online indonesia	10	High		10	-							
8					furniture indonesia	20	Medium		10	medium	meubels indones		-				
9					furniture from Indonesia	50	high		10	-							
10					furniture Jepara	10	low		10	low							
11					indonesia teak wood	20	high		10	medium	indonesia teakho		-				
12					indonesia wood	20	low		10	low							
13					Indonesian wood	50	low		10	low							
14					Indonesian furniture exporters	20	Medium		10	-							
15					Indonesian hardwood	40	low		10	low							
16					Indonesian hardwood furniture	10	high		0	-							
17					Indonesian wood furniture	50	high		10	medium	Indonesische houten meubelen		-				
18					indonesian teak wood	20	high		10	medium	hout indonesisch teak		-				
19					Indonesian teak	50	high		10	-							
20					Indonesian outdoor furniture	30	high		10	medium	Indonesische tuinmeubilair		-				
21					Indonesia indoor furniture	10	-		10	-							
22					Indonesian furniture	880	high		10	medium	Indonesische me	110	high				
23					Indonesia furniture manufacturers	30	Medium		10	-							
24	インドネシアの業																

Sheet1 fashion INDIA

media-startupbisnis.jpg unamed (1).jpg unamed.jpg c7e2a23165_d241...pdf Show all

Sumber: Dokumen Perusahaan



Gambar 3.4 Data Ekspor

2. Menjalankan Iklan Ekspor/Impor dengan media Facebook di Negara Target.

Menjalankan Iklan Facebook terkait produk ekspor/impor Indonesia di negara yang telah ditentukan kemudian mengevaluasi hasil yang didapat (iklan umumnya berjalan selama 5 hari di setiap negara). Evaluasi berupa melihat seberapa efektif iklan yang dijalankan dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan kemudian turut juga dibandingkan dengan hasil yang didapat oleh iklan di negara lain. Beberapa hasil yang ditemukan berupa terdapat lebih banyak permintaan di negara seperti Amerika Serikat dan Belanda. Sementara itu untuk negara Asia seperti Korea dan Jepang ditemukan minat *keyword search* yang lebih rendah dan juga hasil yang kurang efektif apabila dibandingkan dengan negara Amerika Serikat dan Belanda.

3. Melakukan integrasi Google Mobile Accelerated Pages halaman situs buattokoonline.id

Penulis melakukan integrasi sistem Google Accelerated Mobile Page untuk situs Buattokoonline.id agar lebih mudah diakses dan menampilkan halaman yang lebih optimum untuk para pengunjung situs yang menggunakan *mobile device*.

Integrasi dilakukan dengan menggunakan *third party application* guna mempermudah proses pemindahan dan integrasi khusus untuk akses lewat *smartphone*. Aplikasi pertama AMP digunakan namun ditemukan beberapa *error*. Lalu digunakan kembali aplikasi AMP for WP yang lebih *update* atau masih dikembangkan dan dilakukan ubahan oleh *developer* guna menghindari *error*. Aplikasi ini kemudian digunakan untuk integrasi *Google Accelerated Mobile Page*.

C. Content Writing

1. Membuat *Content Marketing* di *website* buattokoonline.id.

Peluang Usaha Seperti Apa Yang Cocok Untuk Ibu Rumah Tangga di Rumah ?



Nicholas Kharisma
May 5, 2017
Peluang Usaha

Seiring berkembangnya teknologi, sebagai ibu rumah tangga kini menjalankan usaha sudah menjadi lebih mudah. Banyak teknologi terbaru yang kini membantu IRT yang ingin menjalankan suatu usaha tapi tetap bisa menjaga rumah dan juga merawat anaknya.

Peluang usaha ini juga bukan sekedar uang jajan tambahan, dikarenakan sudah banyak usaha ibu rumah tangga dari rumah yang kini menghasilkan omset puluhan hingga ratusan juta.

Seperti apa peluang yang bisa dimanfaatkan oleh Ibu Rumah Tangga yang ingin menjalankan usaha dari rumah ?



SumberL buattokoonline.id

Gambar 3.5 Konten buattokoonline.id

Menjadi *website* dengan peringkat tinggi menjadi target banyak pemilik *website* artinya *website* tersebut banyak dikunjungi dan memang memiliki konten yang berbobot dan berguna. Salah satu upaya yang dapat dilakukan dalam mencapai hal tersebut dapat berupa dengan menyediakan konten yang sesuai dengan brand *website* dan juga memberikan manfaat bagi pembaca. Konten tersebut juga dapat di akses via sosial media seperti Facebook dengan tujuan dapat semakin memperluas *reach* dari konten *website*.

2. Menemukan artikel internasional atau global yang dapat digunakan dalam situs jualperlengkapanbayi.com dan buattokoonline.id

Salah satu upaya yang turut dilakukan untuk memberikan konten yang tepat adalah dengan menemukan artikel yang tepat untuk dijadikan konten dalam *website*. Artikel tersebut dapat berasal dari situs besar global ataupun internasional yang dapat memberikan konten baik dalam upaya meningkatkan traffic ke dalam *website*. Beberapa website yang digunakan adalah boredpanda.com, buzzfeed.com dan *tools* seperti viralnova, autoviral dan ecomrocket.

3. Membuat *content* khusus untuk penjelasan Ekspor Impor.



Sumber: Dokumen Perusahaan

Gambar 3.6 Ekspor Indonesia

Salah satu projek yang sedang dilakukan buattokoonline.com saat ini adalah mendorong perkembangan bisnis Ekspor impor pengusaha UKM Indonesia. Salah satunya lewat aplikasi Alibaba, penulis kemudian membuat konten berupa powerpoint dan juga artikel guna menjelaskan potensi bisnis ekspor lewat Alibaba untuk pengusaha Indonesia.

Konten ini kemudian turut digunakan untuk dijelaskan pada calon konsumen dan juga digunakan kembali dalam pembuatan konten website.

4. Membuat *content* untuk Ekspor impor negara yang dapat dijadikan target oleh bisnis UKM Indonesia tergantung produk.

Untuk membantu pengusaha ataupun calon pengusaha bisnis ekspor maka penulis membuat konten berupa powerpoint untuk target-target serta beberapa *insight* terkait bisnis ekspor yang bisa dilakukan para pengusaha. Konten yang digunakan serupa dengan konten saat menjelaskan prospek pada calon klien.

5. Membuat paragraf untuk content marketing di jualperlengkapanbayi.com



Penyebab dan Alasan Bayi Gelisah Saat Tidur

Posted on February 23, 2017 • By rheinn

Penyebab dan Alasan Bayi Gelisah Saat Tidur

Bayi Gelisah Saat Tidur– Seringkali seorang ibu tengah mengalami kesulitan saat menidurkan bayi yang dimilikinya. Hingga banyak cara dilakukan agar si bayi lekas tidur. Baik itu dengan diayun-ayun, digendong, disusui, namun bayi juga tetap rewel

Sumber: jualperlengkapanbayi.com

Gambar 3.7 Artikel jualperlengkapanbayi.com

Penulis juga turut melakukan pembuatan konten dalam situs *e-commerce* alat perlengkapan bayi, yaitu jualperlengkapanbayi.com. Konten berupa *post* berisi tips ataupun tutorial mengenai bagaimana cara merawat bayi, beberapa fakta penting untuk merawat bayi, dsb. *Tools* yang digunakan dalam menemukan artikel berupa *viralnova*.

D. Business Meeting

1. Mengikuti kegiatan *meeting* yang di lakukan oleh Buattokoonline.com

Penulis mengikuti beberapa kegiatan meeting yang diadakan oleh dengan *partner* yang bersangkutan dalam beberapa proyek buattokoonline.com dan startupbisnis.com. Salah satunya adalah mengikuti acara *press conference*

yang diadakan oleh Shopee dimana Bapak Rhein Mahatma selaku *co-founder* dari startupbisnis.com diundang sebagai salah satu pembicara terkait industri *e-commerce*.



Gambar 3.8 Acara *press conference* Shopee

Acara tersebut diadakan di kawasan SCBD, Jakarta pada 8 Februari 2017. Acara tersebut turut diikuti beberapa pembicara lainnya seperti Chris Feng selaku CEO Shopee; Chacha Frederica Selebritas Indonesia; Eri Palgunadi, VP Marketing JNE dan Rhein Mahatma; *Co-Founder* Startupbisnis.com dan Buattokoonline.id. Pada acara tersebut penulis mendapatkan tugas berupa mencatat beberapa poin penting yang kemudian akan dijadikan konten baru untuk startupbisnis.com dan buattokoonline.id.

Kegiatan meeting juga dilakukan dengan *partner* lainnya seperti Elhakim selaku pelaku bisnis industri pakaian muslim Indonesia, dimana dilakukan beberapa proyek seperti *photoshoot*, *review* strategi *e-marketing* dan implementasi aplikasi. Proses *meeting* dilakukan sebanyak 3 kali selama program kerja magang dengan topik setiap pertemuan yang berbeda.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.9 *Photoshoot* Elhakim

Pembahasan pertama berupa melakukan proses *photoshoot* untuk beberapa produk Elhakim. Penulis berperan dalam melakukan editing beberapa foto dan *video*. Setelah itu dilakukan *review* strategi *e-marketing* Elhakim terutama pada bagian SEO yang ditemukan diperlukan perbaikan. Meeting ketiga dilakukan untuk membahas implementasi aplikasi Elhakim guna terintegrasi dengan sistem *multilevel marketing* miliknya.

Selain itu penulis juga mengikuti beberapa *meeting* yang dilakukan oleh *startupbisnis.com* dengan Emporia Digital yang dilakukan selama proses program kerja magang mengikuti projek berupa *review keyword* serta *promotion* yang dilaksanakan dalam rangka projek Emporia Digital dan Buattokoonline.id dalam industri ekspor impor UKM Indonesia.

D. Administration

Melakukan Administrasi Acara “Meningkatkan Omset Melalui Ekspor dan Digital Marketing”

Penulis juga turut melakukan administrasi baik dalam pendaftaran maupun pengisian acara “Meningkatkan Omset Melalui Ekspor dan Digital Marketing” pada 14 Maret 2017 yang diadakan di Inkubator Bisnis Bank Mandiri. Administrasi

tersebut berupa pendaftaran para peserta dari saat launching info “Meningkatkan Omset Melalui Ekspor dan Digital Marketing” hingga administrasi pada hari acara berlangsung. Turut juga dilakukan oleh penulis berupa introduksi terkait topik presentasi, pembicara dan sedikit penjelasan singkat mengenai program ekspor impor Emporia dalam Alibaba.



Sumber: Dokumen Penulis

Gambar 3.10 Foto Peserta dan Pembicara Acara

E. Event

1. Menjaga kelangsungan Acara “Meningkatkan Omset Melalui Ekspor dan Digital Marketing”.

Penulis berpartisipasi sebagai panitia acara dalam menjaga kelangsungan acara “Meningkatkan Omset Melalui Ekspor dan Digital Marketing” pada 14 Maret 2017 yang diadakan di Inkubator Bisnis Bank Mandiri.

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



Sumber: Dokumen Penulis

Gambar 3.8 Berlangsungnya *workshop* Ekspor Buattokoonline.id.

Beberapa pekerjaan yang dilakukan oleh penulis selama berlangsungnya acara adalah melakukan administrasi pendaftaran ulang peserta yang mengikuti acara, membantu menjelaskan beberapa kegiatan acara pada peserta, menjelaskan secara singkat beberapa jasa yang bisa turut dilakukan oleh Buattokoonline.id untuk para pengunjung yang tertarik.

3.3.2 Kendala Yang Ditemukan

A. Promotion

1. Melakukan *posting* di *social media* buattokoonline.com

Penulis memerlukan mempelajari beberapa fitur seperti *scheduled post* dari Facebook untuk kemudian memanfaatkannya sesuai dengan rencana kontek yang telah disiapkan sebelumnya. Penulis juga turut mempelajari menggunakan Facebook Ads yang sesuai untuk mempromosikan konten.

2. Optimisasi SEO

Penulis menemukan kendala dimana sebelumnya dilakukan terlebih dahulu beberapa edukasi oleh Bapak Rhein seperti apa SEO yang baik,

setelah dipandu langsung oleh Bapak Rhein, hampir tidak ada kendala besar yang ditemukan oleh penulis.

3. Menggunakan *Facebook Ads* untuk mempromosikan konten.

Setelah mendapatkan edukasi dari Bapak Rhein, penulis tidak menemukan kendala. Kendala sebelumnya dikarenakan penulis belum pernah secara langsung menggunakan *facebook ads*.

B. Digital Marketing Ekspor Impor

1. Membuat Data Riset Target Market Ekspor/Impor di berbagai negara.

Penulis menemukan kendala berupa menemukan bahasa yang tepat untuk digunakan saat memastikan kata kunci yang tepat dalam bahasa negara target. Program *translator* ditemukan kurang efektif untuk memecahkan masalah yang dapat disebabkan oleh *grammar* setiap bahasa yang berbeda dan menghasilkan *keyword* yang kurang tepat untuk digunakan sebagai riset data.

2. Menjalankan Iklan Ekspor/Impor dengan media Facebook di Negara Target.

Kendala yang ditemukan dalam menjalankan tugas ini berupa harga iklan beberapa negara yang terlalu tinggi. Hal ini menjadi halangan untuk melakukan pemasaran selanjutnya sehingga diperlukan alternatif lainnya untuk melakukan pemasaran pada negara dengan harga iklan yang terlampaui tinggi.

3. Melakukan integrasi Google Mobile Accelerated Pages dalam situs buattokoonline.id

Penulis sebelumnya tidak memiliki pengalaman mengelola website dan *tools* yang diperlukan. Oleh karena itu edukasi oleh Bapak Rhein Mahatma sangat membantu proses ini namun tetap diperlukan waktu pembelajaran dan juga riset program baik dari *review* maupun artikel yang sesuai. Beberapa uji coba sebelumnya dilakukan terlebih

dahulu untuk menentukan apabila *tools* yang digunakan memang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan Startupbisnis.com.

C. Content Writing

1. Membuat *Content Marketing* di *website* buattokoolnine.id.

Kendala berupa mempelajari cara mengoperasikan *tools* dalam pengelolaan website pada periode awal magang menjadi kendala namun berhasil diatasi setelah mendapat edukasi dari Bapak Rhein Mahatma.

2. Menemukan artikel internasional atau global yang dapat digunakan dalam situs jualperlengkapanbayi.com dan buattokoonline.id

Salah satu bentuk upaya yang dilakukan untuk mencari artikel adalah dengan menggunakan *tools*. Beberapa *tools* yang saat ini digunakan belum dapat memberikan hasil yang maksimal dikarenakan banyaknya artikel yang kurang sesuai dan diperlukan waktu yang cukup besar dalam melakukan *screening* artikel dengan konten yang sesuai. Terkadang *tools* yang digunakan tidak dapat memberikan konten yang sesuai walaupun sudah dilakukan proses *screening*.

3. Membuat *content* khusus untuk penjelasan Ekspor Impor.

Diperlukan sumber data yang sifatnya lebih *reliable* untuk digunakan dikarenakan terdapat banyak inkonsistensi data dari beberapa sumber. Ditemukan juga beberapa data yang kurang menjelaskan kategori ekspor impor.

3.3.3 Solusi Atas Kendala yang Ditemukan

A. Promotion

1. Melakukan *posting* di *social media* buattokoonline.com

Solusi berupa edukasi yang dilakukan sejak awal periode magang diperlukan dengan jelas. Dikarenakan edukasi pada periode awal waktunya singkat maka diperlukan beberapa riset dan proses belajar terlebih dahulu untuk memahami dengan baik proses yang diperlukan.

2. Optimisasi SEO

Setelah mendapatkan edukasi SEO dengan jelas oleh Bapak Rhein Mahatma beberapa kendala sebelumnya menjadi selesai namun perlu dilakukan kembali proses pembelajaran SEO. Seperti mempelajari cara yang tepat menggunakan url, menggunakan judul artikel yang tepat pada URL situs dibandingkan dengan menggunakan kode berupa angka. Serta beberapa aspek lainnya yang diajarkan oleh Bapak Rhein untuk memaksimalkan penggunaan keyword pada URL.

3. Menggunakan *Facebook Ads* untuk mempromosikan konten.

Solusi berupa melakukan riset strategi penggunaan Facebook Ads diikuti dengan edukasi langsung oleh Bapak Rhein Mahatma berhasil mengatasi kendala yang sebelumnya dihadapi penulis.

B. Digital Marketing Ekspor Impor

1. Membuat Data Riset Target Market Ekspor/Impor di berbagai negara.

Diperlukan program atau *tools* yang sesuai untuk melakukan proses translasi *keyword* ke bahasa negara target yang lebih baik dikarenakan program yang saat ini digunakan tidak dapat menghasilkan *output* yang efektif. Salah satu tools yang dapat dicoba adalah Babylon.



Sumber: Babylon.com

Gambar 3.11 Babylon

Babylon merupakan aplikasi translasi bahasa berbayar dengan *rating review* terbesar disertai beberapa penghargaan pada situs toptenreviews.com.

2. Menjalankan Iklan Ekspor/Impor dengan media Facebook di Negara Target.

Diperlukan *budget* yang sesuai untuk melakukan ujicoba pada negara target yang memiliki harga iklan tinggi. Hal ini dilakukan agar dapat mengetahui apabila harga tinggi yang dibayar memang memiliki dampak yang besar untuk perusahaan atau sesuai dengan target. Dengan adanya sistem *budget* untuk menguji coba iklan pada beberapa target negara maka dapat dibuat sebuah evaluasi efektifitas iklan yang dilakukan untuk dijadikan acuan mana saja negara yang memang berpotensi untuk diiklankan pada produk tertentu.

C. Content Writing

1. Menemukan artikel internasional atau global yang dapat digunakan dalam situs jualperengkapanbayi.com dan buattokoonline.id

Startupbisnis.com memerlukan *tools* yang lebih sesuai untuk digunakan dalam pencarian artikel. Beberapa *tools* yang saat ini digunakan sudah tidak dilakukan *update* oleh *developer*. Oleh karena itu diperlukan membeli *tools* yang masih dilakukan *update* dan yang memiliki review yang baik untuk digunakan kembali dalam pencarian konten.



Sumber: buzzsumo.com

Gambar 3.12 Buzzsumo

Salah satu *tools* yang dapat dicoba adalah Buzzsumo PRO yang merupakan *tools* yang juga turut digunakan oleh *brand* besar seperti Buzzfeed, Telegraph dan National Geographic.

2. Membuat *content* khusus untuk penjelasan Ekspor Impor.

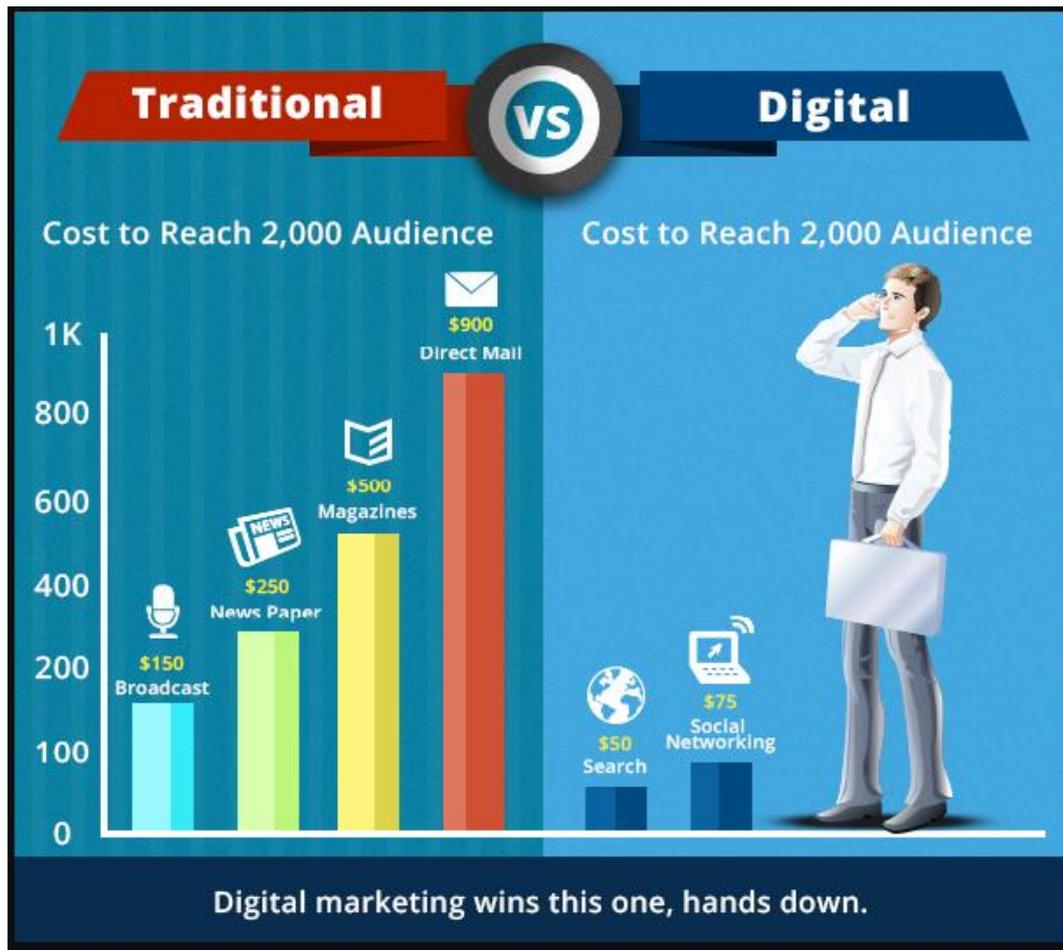
Mencari alternatif data ekspor impor yang lebih jelas atau melakukan *subscription* pada beberapa website yang menyediakan data ekspor-impor secara global yang bersifat berbayar seperti Statista.

3.4 Pentingnya *Digital Marketing* dan *Brand Awareness*

Pesatnya perkembangan teknologi telah mengubah dunia bisnis, untuk bersaing dengan para kompetitor dan memberikan nilai lebih diperlukan adaptasi oleh bisnis untuk turut menggunakan teknologi dalam menyediakan bisnisnya pada konsumen. Apabila bisnis dahulu hanya mengandalkan metode seperti menyebarkan brosur kini sudah bisa dipermudah oleh teknologi dengan menggunakan internet dan mengiklan pada *website*, media sosial, *blog* dan berbagai media lainnya yang tersedia di internet.

Menurut Stauss & Frost (2014) *E-marketing* adalah memanfaatkan teknologi informasi untuk kegiatan pemasaran dan proses didalamnya dimana tujuannya adalah menghasilkan, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan bertukar penawaran yang memiliki nilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat pada umumnya. Disinilah diperlukan kesadaran akan bisnis untuk turut memanfaatkan *e-marketing* apalagi melihat berbagai perkembangan pengguna teknologi di Indonesia yang terus meningkat.

Mengapa *e-marketing* dianggap penting? Salah satu alasan mengapa *e-marketing* dapat memberikan kelebihan dibandingkan kompetitor sebuah bisnis adalah dikarenakan beriklan lewat media teknologi digital umumnya mengeluarkan biaya lebih rendah dibandingkan pemasaran tradisional. Tidak hanya itu *e-marketing* juga dapat disesuaikan dengan *target audience* yang diincar oleh sebuah bisnis sehingga iklan yang dipasarkan lebih sesuai.



Sumber: seriouslysimplemarketing.com

Gambar 3.13 *Digital vs Traditional Marketing*

Gambar diatas turut menunjukkan biaya yang dikeluarkan oleh *digital marketing* jauh dibawah pemasaran tradisional. Saat ingin mencapai *target audience* sebesar 2000 orang diperlukan biaya yang hanya di kisiran 10% dibandingkan dengan metode pemasaran *direct mail*.

Berdasarkan Keller (2013), *Brand Awareness* berhubungan dengan kekuatan sebuah *brand* dalam ingatan yang dapat diukur berdasarkan kemampuan konsumen untuk mengidentifikasi *brand* dalam berbagai kondisi. *Brand awareness* bisa dikatakan diperlukan dalam membangun *brand equity* namun tidak memenuhi keseluruhan kebutuhan *brand equity* itu sendiri

Brand Awareness sangat penting untuk sebuah perusahaan dimana apabila sebuah *brand* memiliki *awareness* yang tinggi maka dengan mudah konsumen dapat teringat dengan *brand* tersebut saat dikaitkan dalam kondisi tertentu.

Menggunakan *digital marketing* merupakan salah satu metode yang sering digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan *brand awareness*. Dengan menggunakan iklan yang sesuai dengan *target audience* dan dilakukan pada kondisi dan media yang tepat maka hal ini dapat meningkatkan *brand awareness* secara baik.

What Results Have You Achieved?



Sumber: linkedin.com

Gambar 3.14 Hasil *Digital Marketing*

Pada gambar diatas ditemukan data dimana perusahaan yang turut melakukan *digital marketing* mengatakan bahwa hasilnya memberikan dampak yang terbesar pada *awareness*.

Beberapa upaya lebih yang bisa turut dilakukan selain menggunakan *content marketing* ataupun *paid ads* di media sosial maupun *search keyword* adalah dengan menggunakan *video*. Iklan berupa *video* dapat menjelaskan tentang prosedur bisnis maupun latar belakang daripada bisnis itu sendiri. Seiring perkembangan media sosial yang memudahkan mengirimkan *video* hal ini tentunya pasti memudahkan bisnis dalam mengirimkan *video*. Tidak hanya itu, kini juga dapat dilakukan *ads* di Youtube yang bisa juga ditargetkan secara khusus pada *viewer* yang tertarik akan bisnis ekspor ataupun produk buatan Indonesia untuk konsumen yang berada diluar Indonesia.