

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

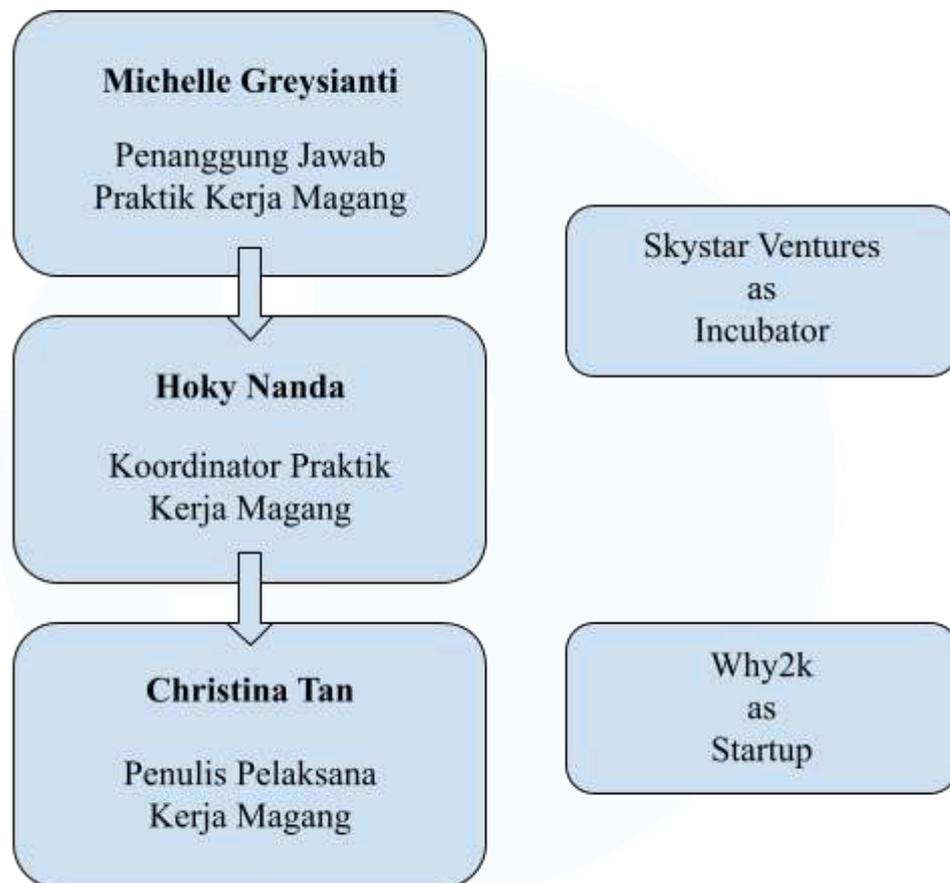
Selama praktik kerja magang di startup Why2k, penulis menempati posisi sebagai Chief Marketing Officer (CMO). CMO sendiri merupakan pimpinan yang bertanggung jawab atas segala pemasaran yang dijalankan. Penulis membagi tugasnya menjadi 4 bagian, yaitu: Planning Marketing, Campaign Marketing, Branding, dan Digital Marketing.

Selama praktik kerja magang di Why2k, penulis melakukan semua kegiatan praktik kerja magang dibawah naungan Perusahaan Skystar Ventures. Disini penulis berkoordinasi dengan Skystar Ventures yang menjadi pembimbing magang dan inkubator dari startup yang didirikan penulis. Penulis bertanggung jawab dan dibimbing langsung oleh Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)

Magang ini dilakukan oleh penulis secara onsite di Universitas Multimedia Nusantara Gedung C Lantai 12 di ruangan Columba Skystar Ventures. Bentuk koordinasi mengenai tugas praktik kerja magang dilakukan bimbingan secara langsung oleh Pak Hoky Nanda, yang dilakukan dalam periode 1 bulan sekali. Biasanya penulis dan team diberikan tugas dan feedback mengenai jobdesc kami masing-masing oleh Pak Hoky Nanda.

Berikut dibawah ini merupakan struktur koordinasi praktik kerja magang penulis:

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.1 Struktur Koordinasi Praktik Kerja Magang
Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

3.2.1 Tugas Kerja Magang

Tugas dalam praktik kerja magang disusun dengan koordinasi dengan pihak Skystar Ventures selaku pembimbing magang penulis. Tugas-tugas yang diberikan dapat dibagi menjadi 4 bagian dan dapat dijelaskan dengan tabel dibawah ini:

No	Tugas yang Dilaksanakan	Frekuensi	Output	Penanggung Jawab
A. Planning Marketing				
1	Membuat Perencanaan Konten Bulan Februari	Pekerjaan ini dilakukan setiap 1	Penulis belajar membuat perencanaan	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program)

		bulan sekali (bulanan)	Marketing untuk sebuah bisnis di bidang fashion.	dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)
2	Membuat Perencanaan Konten Bulan Maret	Pekerjaan ini dilakukan setiap 1 bulan sekali (bulanan)	Penulis belajar membuat perencanaan Marketing untuk sebuah bisnis di bidang fashion.	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)
3	Membuat Perencanaan Konten Bulan April	Pekerjaan ini dilakukan setiap 1 bulan sekali (bulanan)	Penulis belajar membuat perencanaan Marketing untuk sebuah bisnis di bidang fashion.	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)
4	Membuat Perencanaan Konten Bulan Mei	Pekerjaan ini dilakukan setiap 1 bulan sekali (bulanan)	Penulis belajar membuat perencanaan Marketing untuk sebuah bisnis di bidang fashion.	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)
B. Branding				

1	Melakukan Pembuatan Feeds di Instagram Why2k sebanyak 18 posts dan di Tiktok sebanyak 9 posts sebagai bentuk <i>Branding Why2k</i>	Pekerjaan ini memiliki target memposting konten rutin yang harus di posting di Instagram dan Tiktok Why2k	Penulis belajar untuk membuat konten di Instagram dan Tiktok yang menarik untuk mendapatkan branding sosial media Why2k yang baik	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)
2	Melakukan Postingan Testimoni di Story Instagram Why2k secara Rutin dan Menggunakan Hashtag yaitu #TestiWhy2k	Pekerjaan ini memiliki target untuk memposting testimoni di Instagram setiap adanya pembelian	Penulis belajar untuk membuat testimoni <i>real</i> yang baik supaya customer dapat lebih percaya lagi untuk berbelanja di Why2k	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)
3	Membuat Akun Linktree Why2k	Pekerjaan ini hanya dilakukan 1 kali	Penulis belajar untuk membuat Linktree yang menarik, dan lengkap seputar Link Why2k yang ada	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)
4	Membuat Tiktok Shop untuk Customer Why2k	Pekerjaan ini hanya dilakukan 1 kali	Penulis belajar untuk melakukan penjualan melalui Tiktok Shop	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program

				Officer dari Skystar Ventures)
5	Melakukan Live di Tiktok Why2k untuk Membangun Branding Brand Why2k sekaligus Melakukan Penjualan	Pekerjaan ini dilakukan tidak rutin	Penulis belajar untuk melakukan penjualan melalui Live Tiktok	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)
C. Digital Marketing				
1	Memiliki 2 Aset Sosial Media yang Aktif yaitu Instagram dan Tiktok	Pekerjaan ini memiliki target untuk memiliki 2 Sosial Media yaitu Instagram dan Tiktok	Penulis belajar untuk melakukan pembuatan sosial media yang aktif untuk bisnis Why2k	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)
2	Menargetkan 100 Followers Tetap pada Sosial Media Instagram dan Tiktok	Pekerjaan ini memiliki target 100 pengikut aktif di Instagram dan Tiktok Why2k selama masa magang berlangsung	Penulis belajar untuk mencapai target jumlah followers aktif supaya bertambah banyak setiap bulan nya	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)
3	Menargetkan untuk membuat dan memposting 12 Feeds di Instagram dan Tiktok termasuk Reels	Pekerjaan ini memiliki kegiatan untuk mencapai 12 postingan Feeds Instagram	Penulis belajar untuk membuat konten yang menarik dan mengikuti tren terkini untuk	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak

	dengan tujuan Mencari Customer Baru Why2k		diposting di feeds Instagram dan Tiktok	Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)
4	Menargetkan untuk mencapai minimal 500 Viewers di setiap Video yang di upload, baik di Instagram maupun Tiktok	Pekerjaan ini memiliki target harus mencapai 500 penonton di setiap konten video yang di upload	Penulis belajar untuk mendapatkan jumlah penonton yang tinggi di setiap konten video nya	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)

Tabel 3.1 Tabel Tugas yang Dikerjakan Selama Praktik Kerja Magang

Sumber: Why2k, 2024

3.2.2 Uraian Kerja Magang

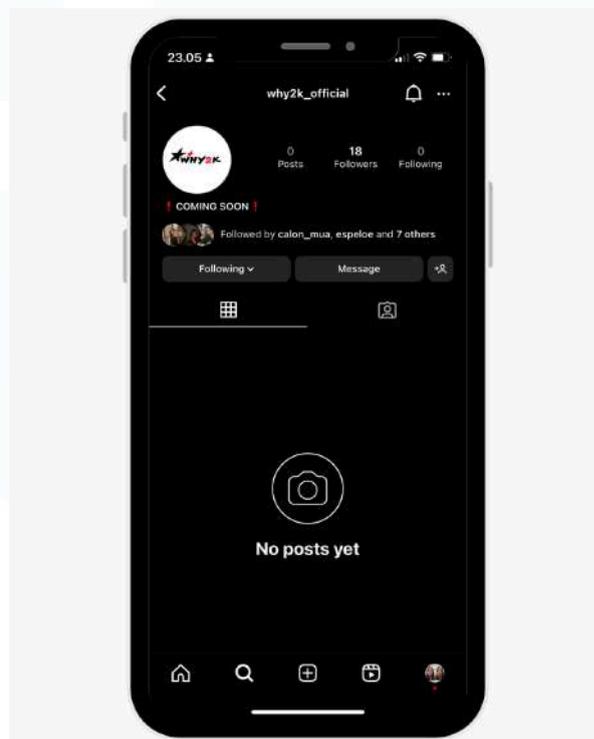
A. Planning Marketing

Dalam tahapan ini, Penulis melakukan pembuatan Perencanaan *Marketing* untuk *Startup* Why2k. Penulis memiliki aktivitas untuk membuat perencanaan *Marketing* di setiap bulan nya. Penulis melakukan *Planning Marketing* untuk bulan Februari sampai dengan bulan April. Dengan membuat *Planning Marketing* akan mempermudah penulis untuk merencanakan pemasaran Why2k kedepannya. Selain itu, orang yang membaca target dan tujuan pemasaran akan lebih mudah untuk memahaminya. Selain itu, dengan membuat perencanaan pemasaran akan mempermudah penulis untuk mengevaluasi hasil dari pemasaran yang dilakukan setiap bulan nya.

1. Membuat Perencanaan Konten Bulan Februari

Perencanaan Konten dibulan Februari ini penulis melakukan perencanaan konten Marketing dengan tujuan produk dari brand

Why2k dapat dikenal oleh banyak orang. Penulis juga ingin agar tren baju oversize dapat menguasai pasar terutama pada Gen Z. Pada bulan Februari ini, penulis merapikan konten yang telah ada di Instagram Why2k sebelumnya beserta caption dan bio Instagram Why2k.



Gambar 3.2.2.1 Instagram Why2k Pada Saat Awal dibuat
Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

Dari gambar diatas menunjukkan bahwa Instagram Why2k baru dibuat dan hanya memiliki 10 followers atau pengikut yang mana followers tersebut merupakan kenalan dari penulis. Maka dari ini, Penulis ingin membuat perencanaan konten agar followers dari Instagram Why2k dapat bertambah banyak dan menarik banyak pembeli. Penulis berencana untuk memposting minimal 3 konten di feeds Instagram Why2k kedepannya, dan membuat highlight story.

2. Membuat Perencanaan Konten Bulan Maret

Perencanaan Konten di bulan Maret ini penulis telah melakukan perencanaan yang sebelumnya telah direncanakan di bulan lalu, yaitu merapikan feeds Instagram, highlight Story dan mendapatkan Followers lebih banyak di bulan ini. Penulis juga melakukan bimbingan secara online menggunakan Google Meet untuk berdiskusi dengan Pak Hoky yang merupakan mentor penulis.

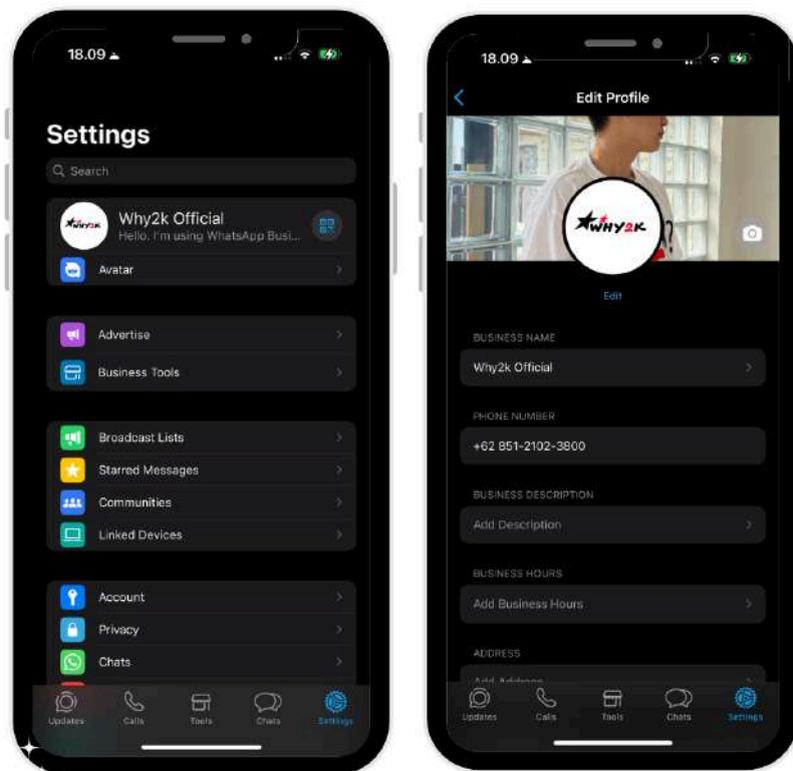


Gambar 3.2.2.2 Melakukan Mentoring dengan Pak Hoky

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

Disini Penulis mendapatkan feedback yang baik dan diberikan tugas selanjutnya untuk lebih aktif lagi menggunakan sosial media Instagram dan Tiktok.

Selanjutnya, pada bulan ini penulis memikirkan ide dan melakukan riset pasar bagaimana supaya konten Why2k dapat viral dan mendapatkan banyak followers, views, serta pembeli. Penulis membuat akun Tiktok dan Whatsapp Business untuk Why2k pada bulan ini.



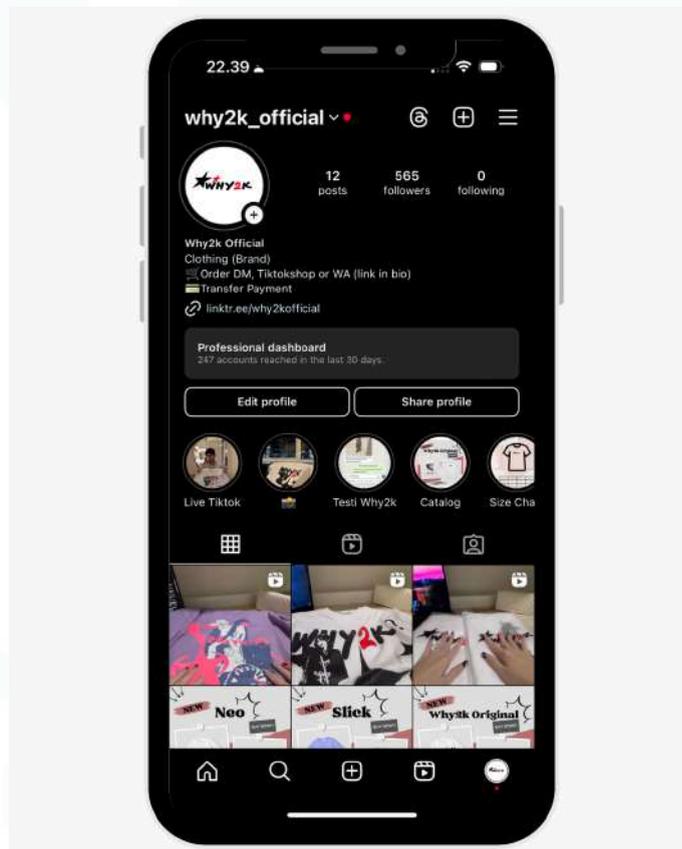
Gambar 3.2.2.3 Akun Whatsapp Business Why2k
Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

Pada bulan ini, penulis akan menerima orderan atau pesanan baju Why2k melalui Whatsapp juga. Tujuannya adalah agar penulis dapat lebih dekat dengan customer dan customer dapat

berkomunikasi secara langsung jika terdapat pertanyaan seputar baju oversize Why2k melalui chat di Whatsapp Business.

3. Membuat Perencanaan Konten Bulan April

Perencanaan Konten di bulan April ini, penulis ingin lebih banyak melakukan postingan baik di sosial media Instagram maupun Tiktok. Dengan memposting minimal 3 konten di Instagram dan Tiktok. Tujuan penulis dibulan ini adalah memiliki followers yang banyak dan memiliki customer-customer baru yang tertarik dengan desain baju oversize Why2k.



Gambar 3.2.2.4 Instagram Why2k Setelah Membuat Konten

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

Pada bulan ini, penulis juga melakukan bimbingan offline dengan mentor penulis yaitu Pak Hoky. Penulis melakukan bimbingan offline bersama tim Why2k di Skystar Ventures yang ada di Universitas Multimedia Nusantara Gedung C Lantai 11. Disini penulis dan tim diberikan arahan langsung dan feedback mengenai apa saja yang telah penulis dan tim lakukan di bagian divisi kami masing-masing.



Gambar 3.2.2.5 Bimbingan Langsung di Skystar Ventures dengan Pak Hoky
Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

Penulis mendapatkan feedback yang baik dari mentor Pak Hoky dan diberikan saran lebih baik untuk melakukan pemasaran produk digital untuk produk brand Why2k. Selain itu, kami juga membahas tentang desain baru baju oversize yang akan di launching dan juga ada produk baru dari Why2k yaitu Sticker.

4. Membuat Perencanaan Konten Bulan Mei

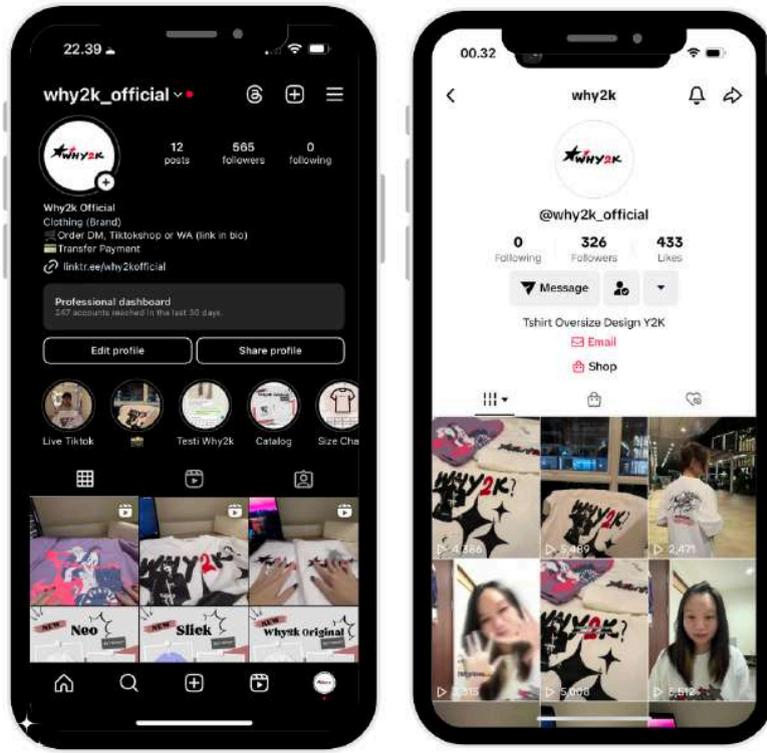
Perencanaan konten di bulan Mei ini, penulis tidak melakukan begitu banyak perubahan perencanaan konten di bulan ini. Penulis masih memiliki tujuan untuk menambah followers dan

mendapatkan customer baru. Selain itu, penulis juga masih tetap membuat konten minimal 3 di Instagram dan di Tiktok. Penulis juga membuat konten berdasarkan dari konten apa yang sedang viral saat ini serta menggunakan sound yang viral. Penulis juga mulai melakukan live di akun Tiktok Why2k. Penulis melakukan bimbingan online melalui chat dengan mentor yaitu Pak Hoky

B. Branding

Dalam tahapan ini, Penulis melakukan *Branding* untuk *Startup Why2k*. Penulis memiliki aktivitas sebagai *Branding* untuk *Marketing Startup Why2k* yang mana dikenal oleh publik dengan *image* sebagai *Store* yang menjual baju *oversize* dengan desain yang unik dan terbatas. Penulis melakukan kegiatan *branding* untuk memberikan citra positif dan *image brand* yang sesuai di benak konsumen. Kegiatan branding yang dilakukan penulis adalah melakukan konsep untuk sosial media Instagram dan Tiktok Why2k. Berikut tugas-tugas atau kegiatan yang diajukan penulis untuk membranding sosial media Why2k.

1. Melakukan Pembuatan Feeds di Instagram Why2k sebanyak 18 posts dan di Tiktok sebanyak 9 posts sebagai bentuk *Branding* Why2k



Gambar 3.2.2.6 Branding pada Sosial Media Instagram dan Tiktok Why2k
Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

2. Melakukan Postingan Testimoni di Story Instagram Why2k secara Rutin dan Menggunakan Hashtag yaitu #TestiWhy2k

Penulis melakukan postingan testimoni customer yang memesan baju Why2k via Chat Whatsapp Business dan Tiktok Shop secara rutin. Setiap ada customer yang melakukan pembelian, penulis akan melakukan ss untuk di upload di sosial media Instagram dan dimasukkan kedalam highlight Instagram Why2k sehingga followers baru maupun lama Why2k dapat melihat testimoni dari Why2k secara *real*. Penulis juga tidak lupa untuk menyensor data customer seperti Nama, Nomor HP, dan Alamat untuk customer yang melakukan pembelian melalui Tiktok Shop dan menyensor Nomor HP untuk customer yang melakukan

pembelian melalui Whatsapp Business. Selain itu, penulis juga membuat hashtag untuk testimoni Why2k yaitu #TestiWhy2k.

Berikut dibawah ini merupakan Testimoni yang pernah penulis upload dan tersedia di highlight Instagram Why2k hingga saat ini.



Gambar 3.2.2.7 Testimoni Customer Why2k via Whatsapp Business (1)

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)



Gambar 3.2.2.8 Testimoni Customer Why2k via Whatsapp Business (2)
 Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)



Gambar 3.2.2.9 Testimoni Customer Why2k via Whatsapp Business (3)
 Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

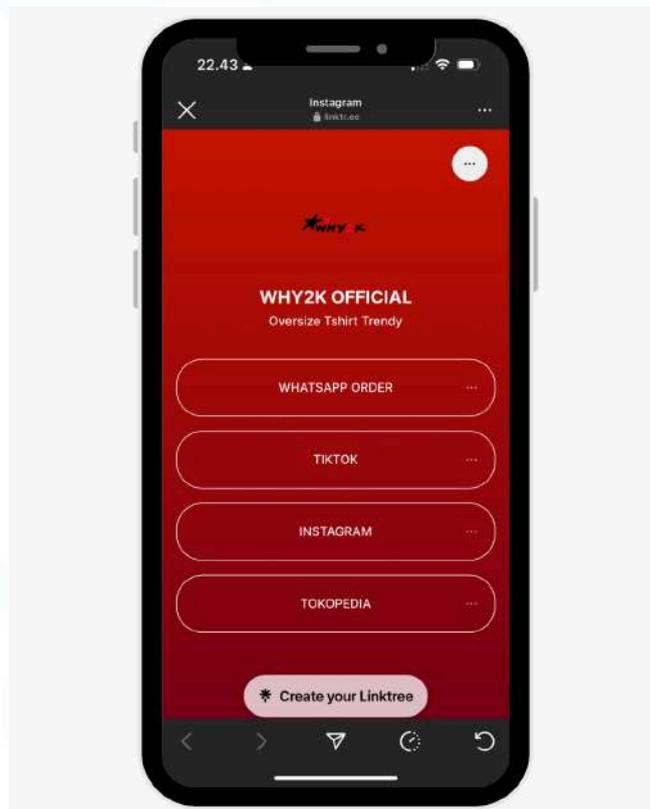


Gambar 3.2.2.10 Testimoni Customer Why2k di Tiktok Shop
 Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

U M N
 UNIVERSITAS
 MULTIMEDIA
 NUSANTARA

3. Membuat Akun Linktree Why2k

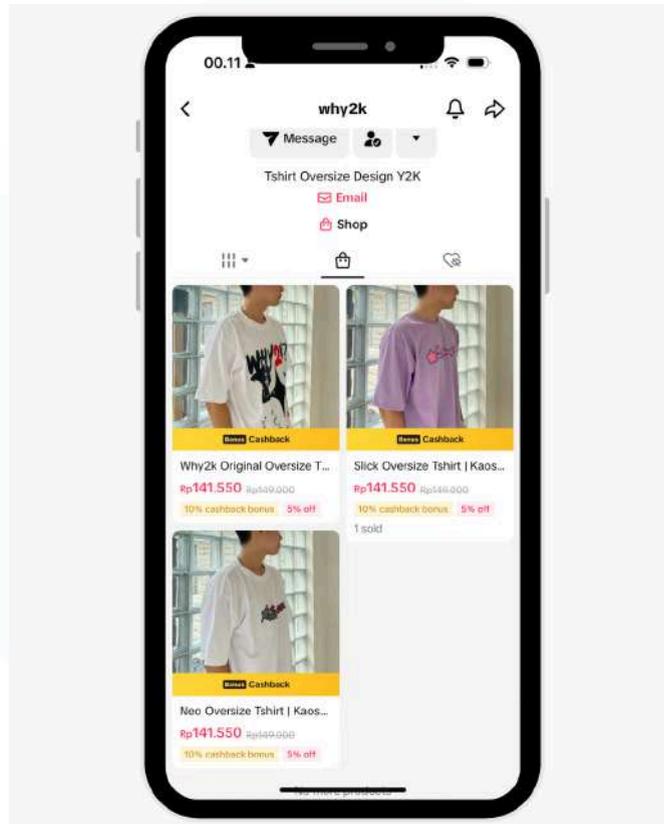
Penulis membuat akun linktree khusus untuk Why2k dengan tujuan mempermudah customer yang mengklik link yang ada di bio Instagram Why2k. Dalam linktree Why2k ini, penulis memasukkan link Whatsapp Business bagi customer yang ingin bertanya atau melakukan pembelian melalui Whatsapp. Selain itu, penulis juga memasukkan link Tiktok untuk mempermudah customer dari Instagram jika ingin melihat Tiktok Why2k atau melakukan pembelian di Tiktok Shop, terdapat juga link Instagram Why2k dan Tokopedia Why2k. Gambar dibawah ini akan menunjukkan Linktree Why2k yang ada di bio Instagram Why2k jika di klik.



Gambar 3.2.2.11 Linktree Why2k

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

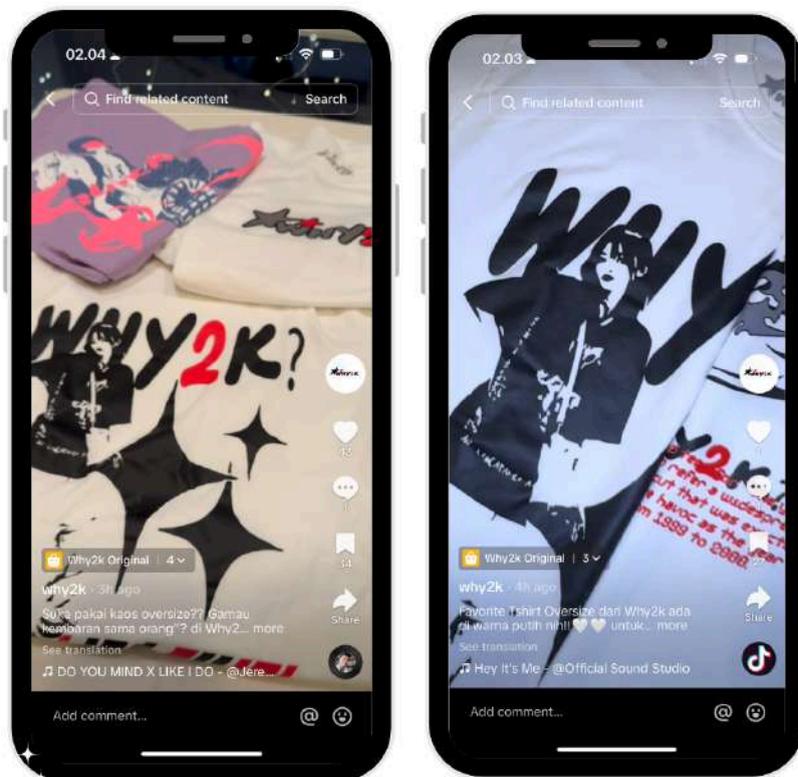
4. Membuat Tiktok Shop untuk Customer Why2k



Gambar 3.2.2.12 Tiktok Shop Why2k
Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

Penulis membuat akun Tiktok Shop untuk Why2k sehingga memudahkan customer yang ingin membeli barang melalui sosial media Tiktok. Hal ini penulis lakukan karena jaman sekarang ini hampir semua orang menggunakan Tiktok baik untuk membuat video, menonton video, bahkan berbelanja. Oleh sebab itu, penulis memutuskan untuk melakukan penjualan melalui Tiktok Shop. Sejauh ini penjualan di Tiktok Shop memang lebih sedikit dibandingkan penjualan langsung dan customer yang membeli melalui Chat Whatsapp Business. Akan tetapi, penulis akan berusaha lebih baik lagi untuk melakukan *branding* agar pembelian di Tiktok Shop dapat lebih banyak lagi.

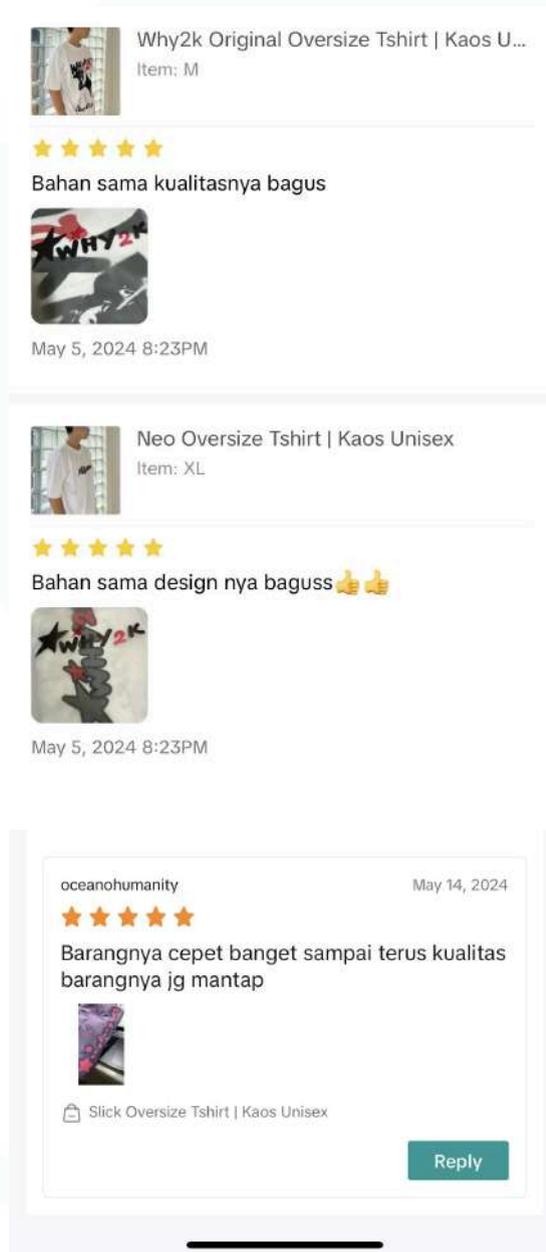
Penulis juga mencantumkan keranjang kuning pada setiap postingan konten di Tiktok Why2k. Dengan mencantumkan keranjang kuning, penulis memiliki tujuan supaya *customer* yang tertarik untuk melihat-lihat atau bahkan melakukan pembelian atau checkout produk Why2k lebih mudah. Hampir semua akun yang berjualan di Tiktok akan mencantumkan keranjang kuning untuk mempermudah *customer* melakukan pembelian.



Gambar 3.2.2.13 Keranjang Kuning pada Setiap Konten Tiktok Why2k
Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

Penulis juga berhasil melakukan penjualan di Tiktok Shop dan selalu mendapatkan review bintang 5 dari customer. Gambar dibawah menunjukkan bahwa penulis berhasil menjual dan

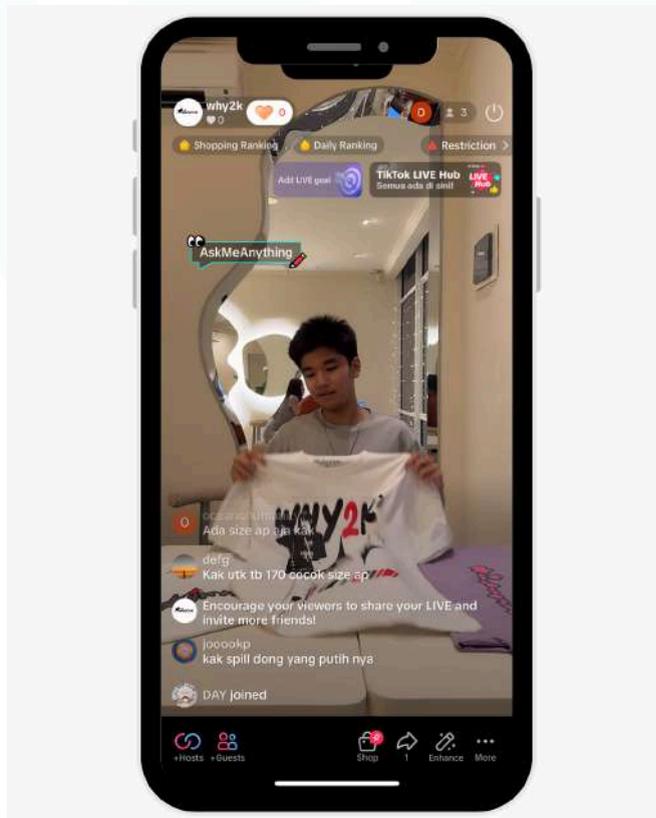
mendapatkan review yang positif dengan membuat Tiktok Shop dan melakukan *branding* di Tiktok



Gambar 3.2.2.14 Review Bintang 5 di Tiktok Shop
Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

5. Melakukan Live di Tiktok Why2k untuk Membangun Branding Brand Why2k sekaligus Melakukan Penjualan

Penulis melakukan Live di Tiktok Why2k beberapa kali dan dibantu oleh tim penulis dari divisi CPO yaitu William Chi. Saat melakukan Live Tiktok Why2k, banyak viewers baru yang belum pernah menjadi customer Why2k. Selain itu, terdapat banyak pertanyaan yang ditanyakan oleh viewers dan dijawab oleh tim Why2k. Melakukan branding melalui Live Tiktok Shop cukup seru walaupun untuk mendapatkan banyak viewers penulis harus memikirkan ide Live yang lebih menarik lagi.



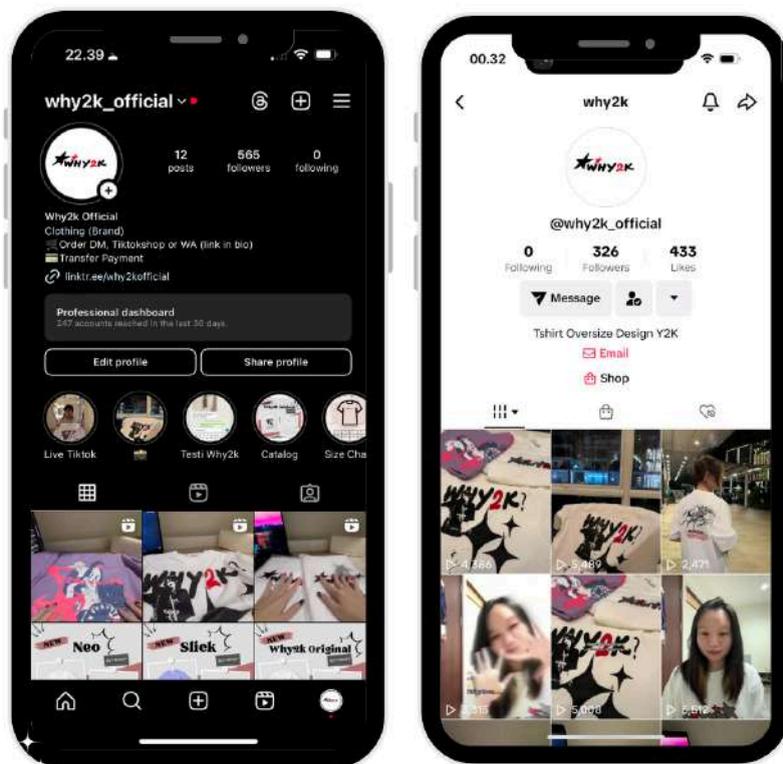
Gambar 3.2.2.15 Live Tiktok Why2k
Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

C. Digital Marketing

Dalam tahapan ini, Penulis melakukan Digital Marketing untuk mengurus dan handle segala hal yang berkaitan dengan Digital Marketing yang ada di startup Why2k. Aktivitas penulis ini untuk memperhitungkan sejauh

mana pertumbuhan Digital Marketing berpengaruh pada jumlah followers, customer baru seperti yang menjadi tujuan awal penulis melakukan digital marketing ini. Disini, penulis yang mengelola semua sosial media Why2k yaitu Instagram dan Tiktok.

1. Memiliki 2 Aset Sosial Media yang Aktif yaitu Instagram dan Tiktok



Gambar 3.2.2.16 Sosial Media Instagram dan Tiktok Why2k
Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

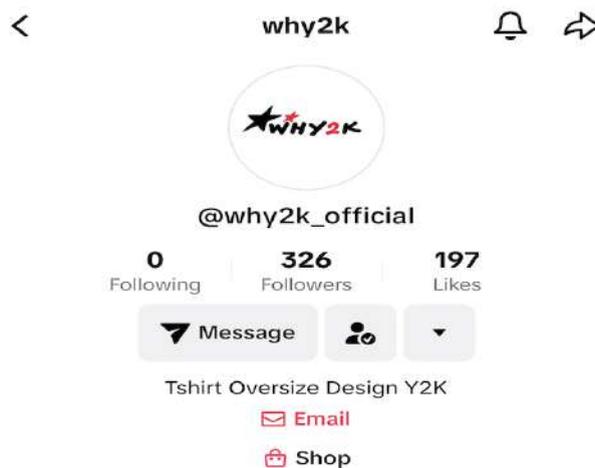
Pada gambar diatas menunjukkan bahwa menulis memiliki kegiatan untuk mengurus sosial media Instagram dan Tiktok. Disini penulis bertanggung jawab atas segala konten yang telah di upload di Instagram dan Tiktok. Penulis berperan penting dan aktif

untuk mengupdate sosial media Instagram dan Tiktok Why2k agar dapat mencapai tujuan digital marketing yang di maksud oleh penulis.

2. Menargetkan 100 Followers Aktif pada Sosial Media Instagram dan Tiktok



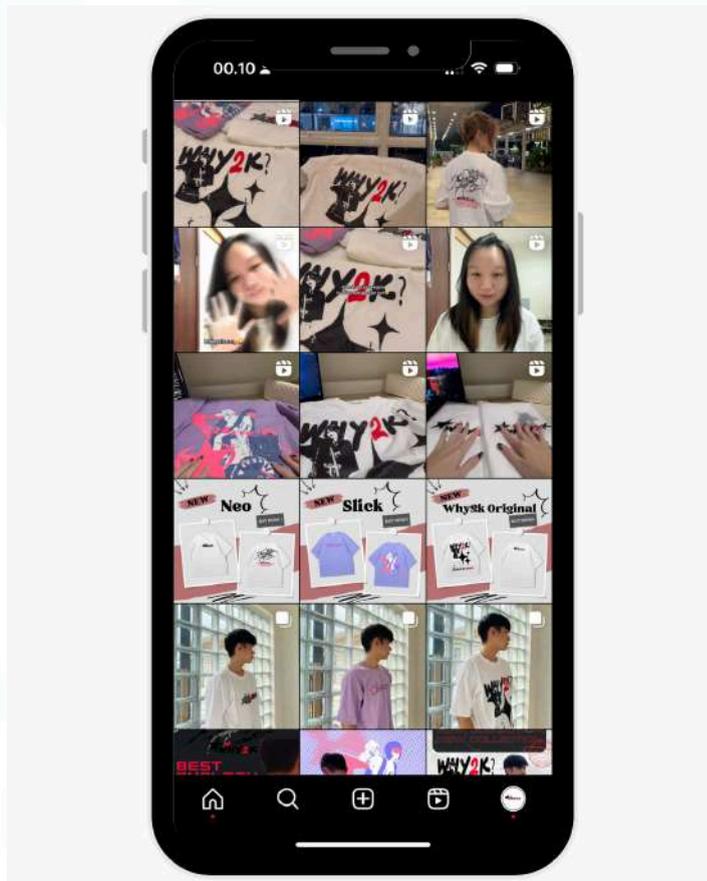
Gambar 3.2.2.17 Followers Instagram Why2k
Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)



Gambar 3.2.2.18 Followers Tiktok Why2k
Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

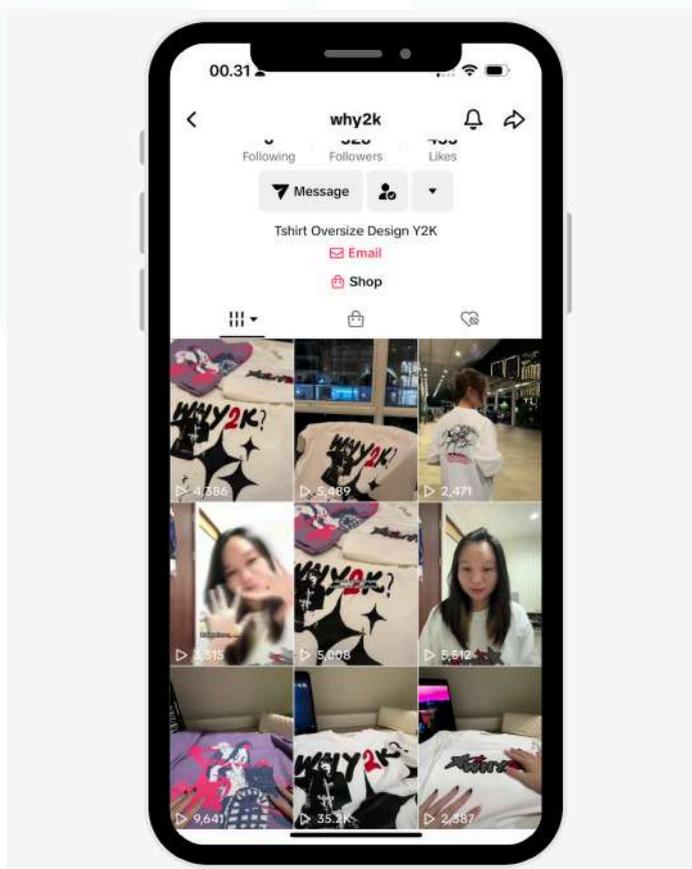
Pada gambar diatas menampilkan profile Instagram dan Tiktok Why2k, yang mana berarti penulis mencapai target followers penulis yaitu target 100 followers. Disini penulis mendapatkan 565 followers di Instagram Why2k dan 326 followers di Tiktok. Target penulis selanjutnya, penulis ingin mendapatkan 1000 followers di Instagram dan Tiktok Why2k.

3. Menargetkan untuk Membuat dan Memposting 18 Feeds di Instagram dan Tiktok termasuk Reels dengan Tujuan Menarik Customer Baru Why2k



Gambar 3.2.2.19 Postingan Feeds di Instagram Why2k
Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

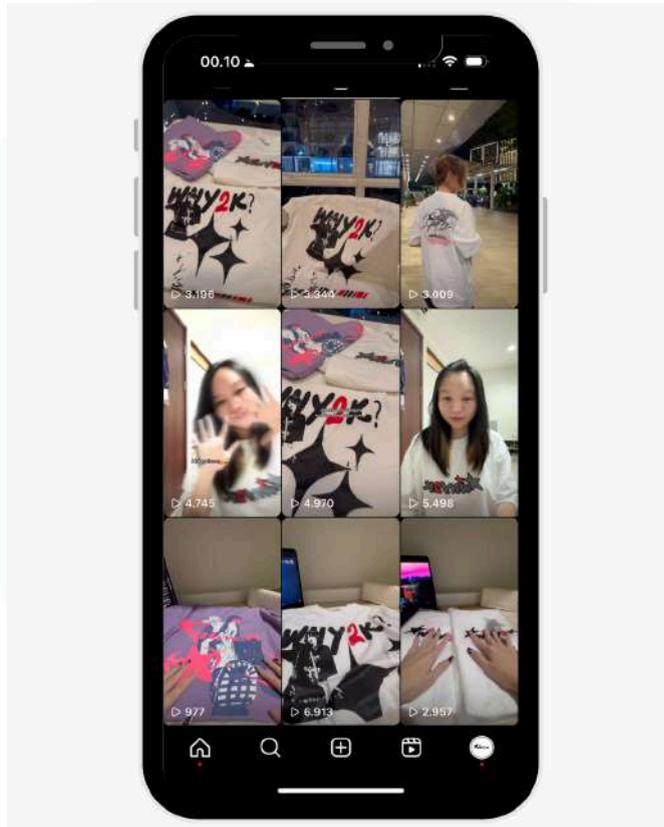
Pada gambar diatas, penulis memiliki kegiatan untuk membuat konten feeds Instagram Why2k yang menarik. Penulis membuat 18 konten di feeds Why2k. Hasil dari konten yang penulis telah upload cukup baik, terutama konten reels Instagram. Namun untuk konten feeds post Instagram yang biasa, peminatnya sedikit kurang. Sedangkan untuk konten reels Instagram menunjukkan banyak views dan likes serta beberapa komentar.



Gambar 3.2.2.20 Postingan Konten Video di Tiktok Why2k

Pada gambar diatas, penulis memiliki kegiatan untuk membuat konten Tiktok Why2 yang menarik. Penulis telah membuat 9 konten di Tiktok Why2k. Hasil dari konten yang penulis telah upload sangat baik, terutama konten kedua yang mendapatkan lebih dari 30.000 viewers.

4. Menargetkan untuk Mencapai Minimal 500 Viewers di Setiap Video yang di Upload, baik di Instagram maupun Tiktok

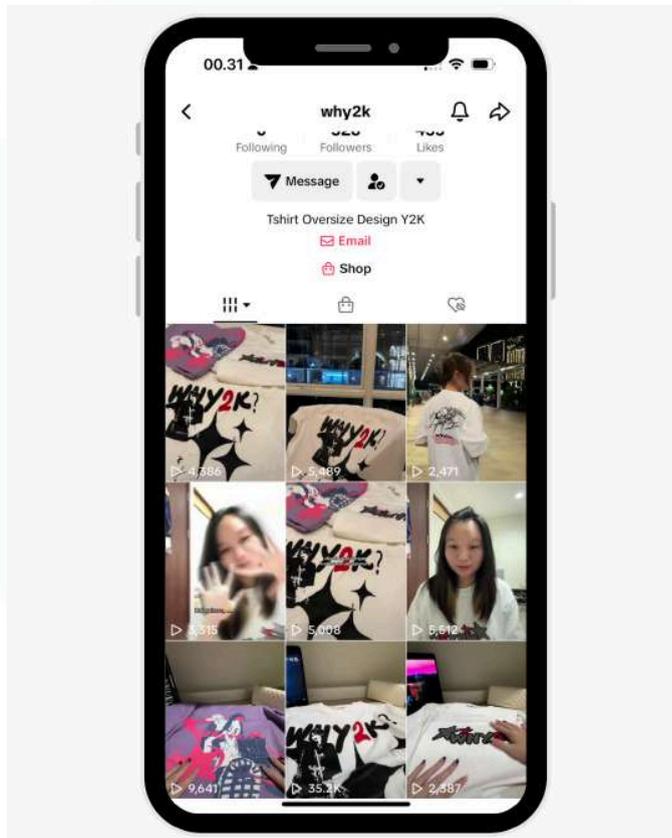


Gambar 3.2.2.21 Viewers Instagram Why2k

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

Pada gambar diatas menunjukkan bahwa penulis memiliki kegiatan untuk mendapatkan rata-rata lebih dari 1.000 viewers di setiap postingan reels/video Instagram Why2k yang penulis posting. Penulis menargetkan 500 viewers pada setiap konten di Instagram Why2k. Output yang didapatkan penulis setelah melakukan setiap pembuatan dan postingan video reels Instagram Why2k mendapatkan viewers yang positif tinggi. Bahkan penulis mendapatkan viewers paling banyak di Instagram Why2k sebanyak 6.913 viewers dan paling sedikit 977 viewers. Jika ditotalkan semua video yang pernah penulis posting di Instagram Why2k dapat mencapai lebih dari 30.000 viewers. Hasil positif ini dapat

memberikan bukti bahwa digital marketing pada sosial media Instagram yang dikelola oleh penulis berjalan dengan baik.



Gambar 3.2.2.22 Viewers Tiktok Why2k
Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2024)

Pada gambar diatas menunjukkan bahwa penulis memiliki kegiatan untuk mendapatkan rata-rata lebih dari 4.000-5.000 viewers di setiap konten Tiktok Why2k yang penulis posting. Penulis menargetkan 500 viewers pada setiap konten di Tiktok Why2k. Output yang didapatkan penulis setelah melakukan setiap pembuatan dan postingan konten Tiktok Why2k mendapatkan viewers yang positif sangat tinggi jika dibandingkan dengan Instagram. Bahkan penulis mendapatkan viewers paling banyak di Tiktok Why2k sebanyak 30.200 viewers dan paling sedikit 2.387 viewers. Jika ditotalkan semua konten video yang pernah penulis

posting di Tiktok Why2k dapat mencapai lebih dari 70.000 viewers. Hasil positif ini dapat memberikan bukti bahwa digital marketing pada sosial media Tiktok yang dikelola oleh penulis berjalan sangat baik.

3.3 Kendala yang Ditemukan

Selama praktik kerja magang di Skystar Ventures (Why2k) menjadi Chief Marketing Officer (CMO) di Why2k, adapun beberapa kendala yang penulis temukan, seperti berikut:

1. Kurangnya Pengalaman dalam Memasarkan Produk

Kurangnya pengalaman Penulis dalam melakukan pemasaran produk terhadap bisnis tentunya merupakan sebuah kendala yang sangat menghambat, hanya mengandalkan teori yang dipelajari saja tidak cukup. Penulis harus melakukan riset sebelum melakukan pemasaran produk.

2. Kurangnya Pengetahuan tentang Membuat Tiktok Shop

Kurangnya pengalaman Penulis dalam melakukan pemasaran dan pengetahuan yang baik membuat Tiktok Shop membuat penulis kesulitan. Penulis mengalami kegagalan dalam mengupload produk di Tiktok Shop. Penulis mencoba mengupload 2 dari 3 produk yang ada pada brand Why2k, namun kedua nya ditolak oleh pihak Tiktok Shop.

3. Kurangnya Penjualan secara Offline

Dalam melakukan penjualan baju Why2k, saat ini kita terus melakukan penjualan secara online. Sehingga penjualan yang dilakukan terbatas yaitu hanya kepada orang-orang yang menyukai berbelanja secara online. Namun tidak kepada orang yang menyukai berbelanja secara offline yang mana dapat melihat langsung kualitas bahan dan desain dari produk Why2k

4. Tidak Melakukan Kerjasama dengan Influencers

Influencer yang saat ini menjadi panutan atau memberikan impact kepada bisnis terutama start-up terutama jika review dari influencers tersebut bagus, maka penonton dari influencers tersebut akan mampir ke store Why2k.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Dalam mengatasi kendala yang penulis alami saat melakukan praktik kerja magang sebagai Chief Marketing Officer (CMO) di Why2k, adapun beberapa solusi yang dapat penulis lakukan seperti:

1. Kurangnya Pengalaman dalam Memasarkan Produk

Penulis masih seorang mahasiswa semester 6, sehingga bisa dikatakan bahwa masih belum memiliki banyak pengalaman di bidang bisnis terutama bagian pemasaran. Namun untuk mengatasi kurangnya pengalaman tersebut, penulis mencoba untuk melakukan riset di sosial media seperti Instagram, dan Tiktok dan mempelajari bagaimana konten-konten yang baik dan dapat menarik perhatian dari penonton sehingga dapat tertarik untuk membeli produk Why2k. Dalam riset ini, penulis mendapatkan bahwa kebanyakan penonton lebih menyukai konten yang menggunakan sound yang sedang tren/viral. Selain itu, penonton juga lebih menyukai konten yang ada skenario percakapannya. Tidak hanya video dengan konten menunjukkan barang nya saja.

2. Kurangnya Pengetahuan tentang Membuat Tiktok Shop

Penulis bertanggung jawab penuh dalam melakukan segala pemasaran yang ada, serta untuk membuat Tiktok Shop yang menjadi salah satu platform penjualan Why2k. Saat melakukan upload produk di Tiktok Shop, penulis menggunakan foto yang sudah ada sebelumnya. Akan tetapi saat penulis mengupload produk nya, terjadi kegagalan dalam

mengupload. Penulis mencoba mengupload 2 produk dari Why2k dan tetap gagal untuk keduanya. Penulis bertanya dengan *Customer Service* (CS) Tiktok Shop namun balasannya cukup lama, oleh sebab itu penulis mencari tahu sendiri apa kesalahan yang dilakukan penulis sehingga produk yang di upload mengalami kegagalan. Pada akhirnya, penulis menemukan solusi sendiri terhadap mengapa produk yang diupload gagal, yaitu karena penulis menggunakan foto yang sudah ada sebelumnya yang mana foto tersebut memiliki gambar kecil yaitu logo dari Tokopedia dan Instagram. Walaupun Tiktok Shop bekerja sama dengan Tokopedia namun penulis menghapus gambar logo Tokopedia dan Instagram. Setelah penulis edit ulang foto yang ada dan mengedit kembali produk yang telah diupload dengan foto yang baru, maka produk yang diupload penulis pun berhasil.

3. Kurangnya Penjualan secara Offline

Dalam kendala ini, penulis dan tim sedang dalam proses diskusi untuk melakukan penjualan secara offline. Dengan mengikuti bazar-bazar atau event yang ada terutama dengan tema fashion atau Y2K. Jika dapat melakukan penjualan secara offline dan online, maka Why2k akan mendapatkan penjualan yang maksimal. Promosi yang dilakukan juga dapat melakukan pemasaran pengambilan konten secara offline dengan store yang ada. Sehingga customer lebih percaya dengan kualitas yang diberikan oleh Why2k

4. Tidak Melakukan Kerjasama dengan Influencers

Untuk mengatasi permasalahan ini, penulis dan tim Why2k sedang melakukan riset mengenai influencer mana yang sedang viral di tren fashion ini sehingga akan berdampak besar bagi penjualan Why2k. Tidak hanya itu, dengan budget yang terbatas, tim Why2k akan menggunakan hasil keuntungan atau uang kas untuk membayar influencer dengan harapan brand Why2k akan lebih dikenal banyak orang dan memiliki lebih banyak customer.