

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Penulis melakukan praktik kerja magang di Re:Create Studio dengan posisi sebagai Business Development Intern dan ditempatkan pada anak perusahaan Re:Create Studio yaitu Social House yang merupakan sebuah TikTok Creative Agency. Selama magang, penulis mendapat tugas membantu bagian marketing dalam memasarkan jasa yang disediakan oleh Social House, mencari potential customer baru, serta mengajak kolaborasi brand dalam pembuatan konten marketing.

Dalam proses pelaksanaan tugas yang diberikan kepada penulis, terdapat alur koordinasi dan alur kerja yang harus penulis ikuti. Penulis mencari brand-brand potensial pada platform-platform seperti Instagram, TikTok, LinkedIn, Shopee, dan lainnya. Kemudian penulis akan menghubungi brand-brand tersebut dengan menawarkan jasa yang dimiliki oleh Social House. Sekiranya brand terlihat tertarik, penulis akan mengajak brand untuk mengadakan meeting secara online untuk menjelaskan lebih detail mengenai perusahaan dan jasa yang disediakan. Setiap terdapat brand yang ingin ikut meeting, penulis harus menyampaikan kepada Marketing Manager serta anggota tim Business Development lainnya. Tujuannya adalah agar seluruh tim mengetahui perkembangan satu sama lain serta brand mana saja yang sudah pernah di approach oleh anggota tim lainnya. Setelah meeting, penulis akan melakukan follow up terhadap brand untuk menanyakan perihal feedback dan menawarkan untuk dibuatkan quotation penawaran. Jika sebuah brand melakukan negosiasi, penulis harus menyampaikan dan mendiskusikan terlebih dahulu dengan Marketing Manager yang nantinya akan mendiskusikan dengan CEO. Setiap harinya, penulis wajib melakukan update terhadap brand apa saja yang sudah dihubungi, berapa brand yang menyangai perihal biaya jasa perusahaan, serta brand apa saja yang sudah meeting melalui Google Sheets, Aplikasi Slack, dan Trello

untuk tim Business Development yang nantinya akan dicek oleh Marketing Manager.

Setelah penulis berhasil menyelesaikan deal dengan sebuah brand, penulis perlu membuat sebuah grup eksklusif termasuk tim dari brand terkait serta tim dari Social House, dimana grup tersebut akan berfungsi sebagai tempat dimana seluruh update akan diberikan dan tempat untuk berdiskusi sekiranya ada hal-hal yang perlu dibicarakan lebih detail untuk brand tersebut saat onboarding.

1) Kedudukan

Kedudukan penulis pada Re:Create Studio berada di bawah anak perusahaan Re:Create yaitu Social House, sebagai posisi Business Development Intern di bawah Ibu Frelina Kho yang memberikan ringkasan tugas yang akan dilaksanakan serta membimbing dan mengarahkan penulis dalam proses yang terjadi selama proses praktik magang.

2) Koordinasi

Proses koordinasi diawali oleh Marketing Manager untuk memberikan brief kepada tim dan membahas mengenai klien-klien potensial. Kemudian, juga untuk membahas sekiranya terdapat kendala dan solusi apa yang bisa dijalankan oleh para anggota tim. Klien-klien yang sudah di approach perlu didata dan dimasukkan kedalam Slack dan Trello.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

3.2.1 Tugas yang Dilakukan

Penulis memulai praktik kerja magang di Re:Create Studio dimulai tanggal 2 Januari 2024 hingga 20 Mei 2024 yang ditempatkan pada bagian Business Development dibawah Social House. Berikut ini merupakan penjelasan secara umum mengenai tugas dan tanggung jawab yang dikerjakan oleh penulis selama proses praktik kerja magang.

Tabel 3.1 Tugas Utama Penulis

No.	Jenis Pekerjaan	Pekerjaan yang Dilakukan	Koordinasi	Output
1	Mencari leads klien potensial	Mencari klien potensial melalui platform-platform seperti Instagram, TikTok, Shopee, LinkedIn, Lusha, dan Apollo.	Freline Kho	Penulis mempelajari cara untuk memanfaatkan berbagai macam platform yang berbeda untuk mencari brand ataupun klien potensial yang terlihat seperti membutuhkan bantuan dari agency.
2	Melakukan approach terhadap klien-klien yang potensial	Menghubungi klien potensial melalui platform seperti Instagram, WA, TikTok, Shopee, LinkedIn, dan E-mail.	Freline Kho	Penulis mempelajari bagaimana untuk melakukan approach kepada brand, bagaimana agar mereka tertarik untuk meeting dan bekerja sama
3	Meeting dengan klien	Melakukan meeting online dengan klien potensial melalui google meet untuk menawarkan kerjasama dengan agency.	Freline Kho	Penulis mempelajari bagaimana cara untuk berbicara dan berhadapan dengan berbeda-beda orang yang semuanya memiliki

				perbedaan sifat
4	Menghasilkan deal dengan klien	Meyakinkan klien untuk menggunakan jasa dari agency untuk membantu brand mereka untuk berkembang	Freline Kho	Penulis mempelajari bagaimana agar penulis dapat meyakinkan sebuah brand untuk bekerja sama dengan agency dimana tempat penulis bekerja.
5	Melakukan update di Trello dan Slack	Melakukan update pada platform Trello dan Slack untuk klien-klien yang sudah di approach dan klien yang tertarik untuk meeting	Freline Kho	Penulis mempelajari bagaimana cara untuk profiling brand yang potensial atau tidak dan penulis belajar cara memanfaatkan platform seperti Trello dan Slack untuk berkomunikasi.

Tabel diatas merupakan rincian pekerjaan rutin penulis yang dilakukan selama kegiatan praktik kerja magang. Dalam melaksanakan tugas ini, penulis terlebih dahulu harus mencari brand ataupun klien potensial dengan menggunakan platform sosial media maupun platform e-commerce. Sekiranya terdapat brand yang tertarik untuk mengadakan meeting, penulis perlu melakukan koordinasi dengan supervisor penulis serta tim lainnya. Saat meeting pun penulis perlu melakukan profiling terhadap brand tersebut dan melakukan update pada platform Trello dan Slack.

Tabel 3.2 Tugas Tambahan Penulis

No.	Jenis Pekerjaan	Pekerjaan yang Dilakukan	Koordinasi	Output
1.	Membuat quotation penawaran	Membuat quotation penawaran untuk brand-brand potensial yang sudah pernah meeting	Freline Kho	Penulis mempelajari cara membuat quotation penawaran yang baik dan tepat untuk dikirimkan kepada klien.
2.	Membuat invoice pembayaran klien	Membuat invoice pembayaran untuk klien yang sudah menyetujui quotation penawaran dan akan onboarding	Freline Kho	Penulis mempelajari cara membuat invoice pembayaran yang tepat dan sesuai, penulis juga mempelajari cara menghitung pajak serta biaya tambahan lainnya yang perlu disertakan dalam invoice.
3.	Membuat desain rate card dan poster promo	Membuat rate card dan poster khusus paket promo yang menarik menggunakan aplikasi Canva	Freline Kho	Penulis mempelajari cara membuat desain poster dan rate card yang menarik agar brand-brand atau klien potensial

				tertarik dengan promo tersebut.
--	--	--	--	---------------------------------

Pekerjaan yang tercantum dalam tabel tersebut merupakan jenis pekerjaan yang tidak terjadwal secara rutin. Dalam pekerjaan ini, penulis bekerja tanpa jadwal yang pasti dan hanya saat ada permintaan atau proyek khusus yang memerlukan perhatian. Tugas ini tidak terikat oleh jadwal harian atau mingguan, melainkan muncul sesuai dengan kebutuhan yang timbul dari berbagai sumber.

3.2.2 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

Dalam pelaksanaan praktik kerja magang pada Re:Create Studio, sebagai posisi Business Development, penulis diberikan kepercayaan dalam melakukan identifikasi serta pengembangan kemitraan, dimana pada pelaksanaannya penulis membantu dalam mencari dan mengevaluasi potensi mitra bisnis atau kesempatan kemitraan strategis yang dapat memperluas jangkauan perusahaan dan meningkatkan pertumbuhan bisnis. Berikut adalah beberapa uraian tugas yang dikerjakan oleh penulis selama praktik kerja magang di Re:Create Studio.

1) Mencari leads klien potensial

Penulis menggunakan platform media sosial seperti Instagram, TikTok, dan LinkedIn untuk mendapatkan leads klien potensial. Selain itu, penulis juga menggunakan platform e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, dan Lazada. Penulis melakukan identifikasi terhadap brand-brand yang terlihat potensial dapat lebih dikembangkan atau brand yang terlihat masih belum banyak yang mengetahui. Penulis mengumpulkan sebanyak 100 brand per harinya.

2) Melakukan approach terhadap klien-klien potensial

Setelah mengumpulkan brand-brand atau klien yang terlihat potensial, penulis akan melakukan approach terhadap brand ataupun klien tersebut. Penulis

menggunakan platform media sosial mereka seperti di Instagram atau TikTok, beberapa brand biasanya menyertakan nomor kontak yang dapat dihubungi, penulis juga melakukan approach lewat platform WhatsApp dan via telepon.

3) Meeting dengan klien

Dari banyaknya klien potensial yang sudah dihubungi oleh penulis dan terlihat tertarik serta butuh jasa dari agency di tempat penulis bekerja, biasanya akan penulis ajak untuk diadakan meeting online lewat Zoom atau Google Meet. Ketika meeting, penulis yang akan membawa meeting tersebut dan mempresentasikan deck perusahaan dengan ditemani dengan supervisor penulis.

4) Menghasilkan deal dengan klien

Setelah meeting dengan klien potensial, penulis akan melakukan penawaran dan negosiasi dengan klien tersebut. Penulis juga akan membuat quotation penawaran kepada klien-klien yang prospect. Quotation tersebut hanya berlaku selama 7 hari sejak dibuat dan dikirimkan kepada klien. Setelah klien setuju dan menandatangani quotation, penulis akan membuat invoice kepada klien untuk pembayaran sesuai dengan yang tertera pada quotation.

5) Melakukan update di Trello dan Slack

Setiap harinya penulis perlu melakukan update mengenai klien atau brand apa saja yang sudah di approach. Selain itu, penulis juga update mengenai klien yang terlihat potensial setelah dilakukan profiling. Update tersebut dilakukan pada platform Slack dan Trello yang juga dapat diakses dan dilihat oleh anggota tim lainnya sehingga hal ini akan memudahkan untuk saling mengetahui perkembangan satu sama lain.

3.3 Kendala yang Ditemukan

Dalam proses magang yang dilakukan oleh penulis, tentunya penulis menemukan kendala dan kesulitan. Namun, kendala yang ditemukan saat praktik

kerja magang merupakan hal yang wajar, karena selama bekerja di Re:Create Studio, kendala-kendala tersebut yang membantu dalam meningkatkan kemampuan penulis dalam menyelesaikan suatu permasalahan. Berikut adalah beberapa kendala yang penulis temui selama proses praktik kerja magang.

- 1) Banyak klien potensial yang memilih untuk menggunakan tim internal dibandingkan menggunakan agency

Selama penulis melaksanakan praktik magang, penulis banyak melakukan approach terhadap klien-klien yang potensial. Yang terlihat dapat membutuhkan jasa dari agency tempat penulis bekerja. Namun, dari sekian banyaknya klien hampir seluruhnya sudah memiliki tim internal, walaupun semisalnya tim dari internal mereka tidak menghasilkan hasil akhir yang maksimal, tetapi kebanyakan dari brand tidak ingin mengeluarkan anggaran tambahan untuk jasa agency.

- 2) Paket harga jasa yang ditawarkan tergolong mahal

Penulis merasa kesulitan dalam menawarkan kerjasama hingga deal dengan klien dikarenakan harga yang ditawarkan cukup mahal, bahkan banyak brand yang penulis sudah pernah approach dan tergolong besar mengeluhkan mengenai harga jasa yang ditawarkan oleh Re:Create Studio mahal dan banyak agency lainnya yang menawarkan harga yang jauh lebih murah dan terjangkau.

- 3) Brand lebih memilih harga yang lebih murah dengan benefit yang lebih sedikit dibandingkan harga yang lebih mahal dengan benefit yang lebih banyak

Kendala lainnya yang penulis temukan setelah melakukan meeting dengan banyak brand adalah bahwa kebanyakan dari mereka lebih tertarik dengan agency yang menawarkan jasa dengan harga yang sangat murah dibandingkan dengan agency yang menawarkan jasa dengan harga yang cukup mahal tetapi dengan benefit yang lebih banyak. Hal ini menjadi

sebuah kesulitan bagi penulis karena menghambat kesempatan penulis untuk deal dengan klien.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Solusi yang dilakukan untuk menyelesaikan kendala tersebut adalah sebagai berikut.

- 1) Penulis menggali informasi lebih banyak dan mempelajari product knowledge yang lebih mendalam, sehingga ketika penulis berhadapan dengan sebuah klien yang lebih tertarik untuk menggunakan tim internal, penulis dapat menjelaskan keuntungan dari sebuah brand untuk menggunakan agency apa saja terutama agency yang sudah official partner dengan TikTok dan juga Shopee.
- 2) Penulis melakukan konsultasi dengan supervisor penulis mengenai permasalahan tersebut yang banyak ditemukan oleh penulis. Penulis dan juga tim dari Business Development mencari strategi baru dengan mengeluarkan paket-paket baru dengan harga yang jauh lebih murah dibandingkan paket normal yang biasa ditawarkan kepada brand. Selain itu, penulis juga mencari tahu perbedaan dengan kompetitor lainnya dan apa yang membuat agency tempat penulis bekerja unggul dan mengapa Re:Create memiliki harga yang lebih tinggi. Sehingga, ketika sedang meeting penulis dapat menjelaskan keuntungan dan benefit apa saja yang akan didapatkan oleh brand dan apa yang membuat beda.
- 3) Untuk mengatasi kendala tersebut, penulis mengambil beberapa langkah strategis. Pertama, penulis memberikan edukasi yang jelas kepada calon klien tentang nilai yang agency tawarkan, dengan menekankan manfaat konkret yang mereka akan peroleh jika bekerja sama dengan agency tempat penulis bekerja. Kedua, dengan membuktikan komitmen penulis pada kualitas dengan menyediakan bukti-bukti seperti testimoni klien serta portofolio sukses. Ketiga, penulis juga mempertimbangkan untuk

menawarkan paket yang berbeda, mulai dari yang terjangkau dengan manfaat minimal hingga paket premium dengan manfaat lebih banyak. Keempat, dengan membangun hubungan jangka panjang dengan fokus pada kepercayaan dan nilai tambah yang konsisten. Kelima, penulis mempertimbangkan segmentasi pasar yang lebih menghargai kualitas dan nilai tambah daripada harga murah. Terakhir, penulis mencari cara untuk membedakan diri dari pesaing dengan inovasi atau nilai tambah yang unik. Dengan menggabungkan strategi ini, penulis dapat meningkatkan peluang penulis untuk menarik klien dan mempertahankan pertumbuhan bisnis perusahaan.

3.5 Laporan Utama

Judul: Peranan *Business Development* dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Penjualan di Re:Create Creative Agency

Dalam pelaksanaan magang ini di perusahaan Re:Create Studio, penulis ditempatkan sebagai posisi Business Development, penulis diberikan kepercayaan dalam melakukan analisis dan implementasi strategi pengembangan bisnis untuk meningkatkan pangsa pasar dan pendapatan perusahaan Re:Create Studio khususnya di bagian Social House.

Menurut supervisor dari penulis, pendapatan perusahaan selama 1 tahun disekitar 1 M. Jumlah karyawan yang sudah ada sebelum penulis bergabung, juga tergolong cukup sedikit. Pada divisi penulis yaitu Business Development hanya terdapat 1 anggota sebelum penulis serta 1 karyawan intern lainnya bergabung dengan Re:Create. Sehingga, pertumbuhan perusahaan pun tidak berkembang secara maksimal dengan kurangnya sumber daya manusia.

Beberapa brand yang sedang berjalan dengan Social House untuk live shopping terdapat dari Pierre Cardin, Young Hearts, dan Babycub. Setelah penulis bergabung, terdapat beberapa brand baru yang masuk untuk bekerja sama dengan

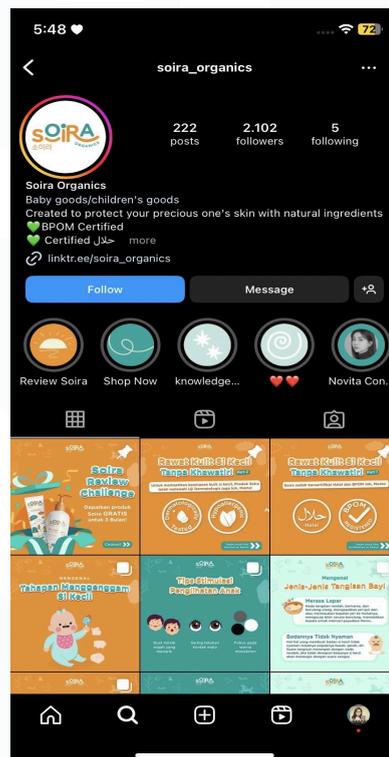
Social House. Antara lain Soira Organics, Brahouse, Lierre, Pixiu, Sorella, dan lainnya. Dengan adanya tambahan beberapa brand baru, hal ini tentu berpengaruh dalam meningkatkan pendapatan perusahaan.

Pada setiap harinya, penulis mencari dan melakukan approach pada minimal 100 brand setiap harinya. Penulis melakukan approach melalui platform-platform termasuk Instagram, TikTok, Shopee, LinkedIn, dan Tokopedia. Setiap brand yang sudah pernah di approach akan didata oleh penulis dan dimasukkan ke dalam platform Slack dan Trello tim Business Development dimana terdapat anggota tim lainnya termasuk supervisor penulis. Hal ini membantu dalam mengetahui perkembangan satu sama lain anggota tim. Jika terdapat brand atau klien yang terlihat potensial akan dimasukkan dalam board khusus. Selain itu, terdapat juga board khusus untuk klien-klien yang sudah pernah ikut meeting, klien yang sudah dibuatkan quotation, klien yang menolak quotation, dan juga klien yang done payment serta on boarding.

Soira Organics yang merupakan salah satu brand baru yang bergabung dengan Social House, dimana penulis yang melakukan deal dengan klien tersebut. Penulis melakukan approach kepada Soira Organics pada bulan Januari, dimana penulis sudah mencoba untuk beberapa kali set meeting tetapi belum sempat menemukan waktu yang tepat. Hingga, pada bulan Maret salah satu owner dari brand tersebut, Kak Michelle, menghubungi penulis untuk mengadakan meeting. Saat meeting, Kak Michelle serta timnya menceritakan mengenai brand Soira, bagaimana brand tersebut terbentuk, apa tujuannya, apa saja yang sudah dilakukan sejak launching brand tsb, dan apa saja kendala yang dialami sehingga membutuhkan bantuan dari agency penulis.

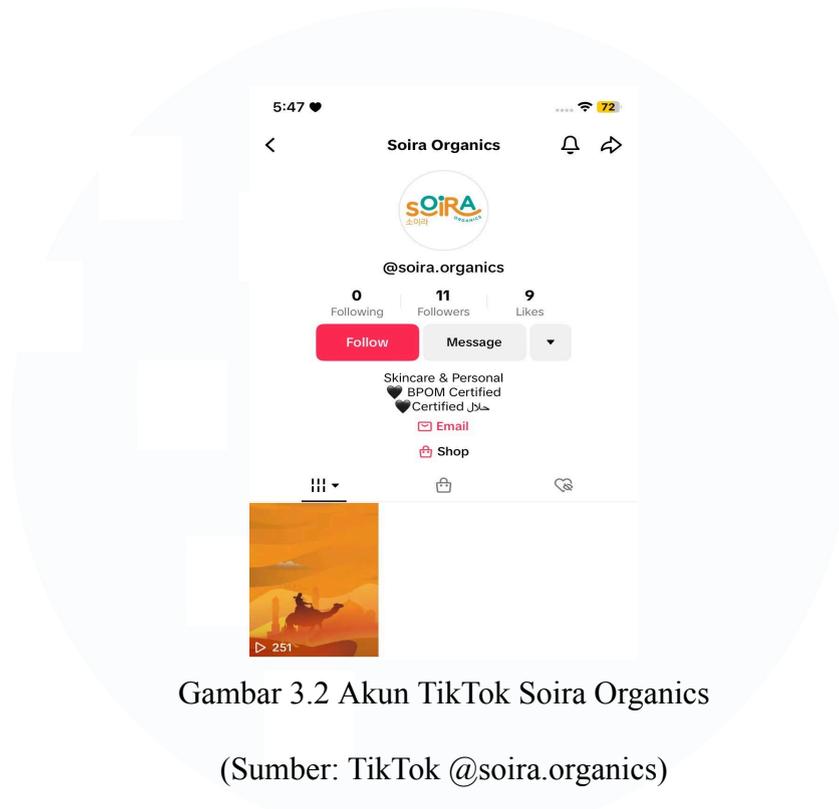
Setelah berdiskusi panjang, Soira memiliki rencana ingin aktif di platform TikTok karena selama ini sudah memiliki akunnya tetapi tidak aktif sama sekali, mereka baru aktif hanya di platform Instagram saja. Tim dari Soira juga tertarik untuk menjalankan live shopping, short videos, dan juga KOL endorsement. Dikarenakan sistem kerja di Social House dimana brand diharuskan untuk

setidaknya memiliki followers minimal sebanyak 3000 untuk dapat menjalankan live shopping. Alasannya dikarenakan agar bisa mendapatkan penonton dan traffic untuk live. Setelah tim Social House melakukan analisa dari akun Soira yang ternyata masih jauh dibawah 3000 followers, sehingga yang dijalankan terlebih dahulu adalah short videos untuk mencari followers baru dan mencari traffic.



Gambar 3.1 Akun Instagram Soira Organics

(Sumber: Instagram @soira_organics)



Gambar 3.2 Akun TikTok Soira Organics

(Sumber: TikTok @soira.organics)

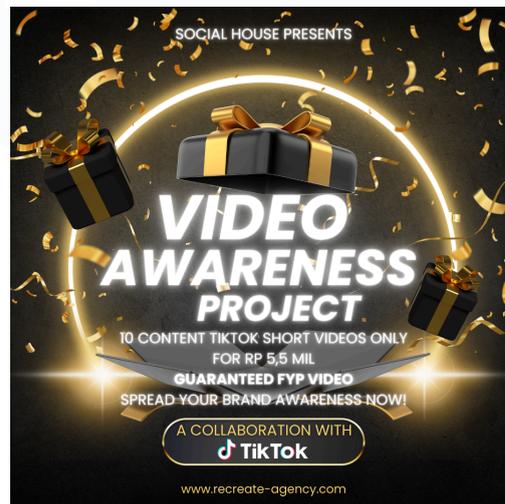
Penulis kemudian membuat quotation untuk brand Soira Organics yang meliputi pembuatan konten short videos TikTok selama 3 bulan kontrak. Quotation yang ditawarkan kepada Soira Organics adalah dengan paket subsidi yang didapatkan Social House sebagai partner dari TikTok sehingga penulis dapat memberikan paket harga yang lebih murah untuk short videos hanya dikenakan Rp 5,500,000 per bulan dari harga normal Rp 12,000,000 per bulan. Setelah quotation dibuat dan disetujui oleh brand, penulis juga membuat dan mengirimkan invoice kepada brand. Jika brand sudah melakukan payment, penulis kemudian akan melakukan konfirmasi kepada tim Social House serta supervisor penulis perihal pembayaran bulan pertama dan bulan terakhir yang dilakukan oleh brand sesuai dengan syarat dan ketentuan yang tertera pada quotation. Selanjutnya penulis akan membuat sebuah grup eksklusif yang didalamnya terdapat tim dari Social House serta tim dari Soira Organics. Tujuan dibuatnya grup eksklusif adalah untuk memudahkan koordinasi serta komunikasi antara tim Social House dan Soira Organics.

Sebelum pembuatan konten maupun posting konten, tim konten Social House akan terlebih dahulu membuat editorial planning untuk seluruh konten dan akan mengirimkan pada grup tersebut, setelah seluruh editorial plan sudah sesuai dan sudah mendapatkan approval dari tim Soira Organics, tim konten baru akan melanjutkan untuk pembuatan konten dan posting konten. Penulis bertugas untuk memantau grup tersebut mengenai update-update perkembangan brand Soira karena penulis yang memiliki tanggung jawab terhadap brand tersebut dari awal kontrak hingga kontrak berakhir.

Selama penulis melakukan praktik kerja magang di Re:Create Studio, penulis beberapa kali sudah meeting dengan banyak brand hingga tahap pemberian quotation, namun banyak brand yang tidak terjadi deal. Terdapat brand yang tidak menjawab atau memberikan respon sama sekali, terdapat brand yang merasa tidak cocok dengan budget, terdapat brand yang kurang setuju dengan adanya minimum kontrak ataupun sistem pembayaran di Re:Create dimana brand diwajibkan untuk melakukan pembayaran di awal bulan dan akhir bulan kontrak, terdapat juga brand yang belum yakin jasa yang mereka inginkan di awal akan dapat berjalan dengan lancar dan sesuai dengan ekspektasi mereka, dan banyak brand yang juga mendapatkan tawaran dari agency lainnya dengan harga yang jauh lebih murah.

Penulis berhasil melakukan deal dengan Soira karena kondisi brand tersebut yang kebetulan memang memiliki kendala dan sedang mencari sebuah agency. Soira memiliki 4 owner yang seluruhnya merupakan working mom, kemudian mereka tidak terlalu mengerti dan paham bagaimana sistem di TikTok secara detail sehingga mereka mengalami kesulitan dalam mengaktifkan TikTok Shop. Saat meeting, seluruh kendala yang selama ini mereka alami dan butuh bantuan, penulis serta tim dari Social House mampu memberikan solusi dan jawaban kepada tim Soira, sehingga Soira setuju untuk bekerja sama dengan Social House.

Selain itu, faktor lainnya yang menarik Soira untuk bekerja sama adalah dikarenakan Social House menawarkan paket subsidi dari TikTok dengan besar biaya hanya di Rp 5,500,000 per bulan, yang dimana jika dibandingkan dengan harga normal paket terdapat potongan harga yang lumayan besar. Social House mendapatkan subsidi dari Shopee dan TikTok. Shopee memberikan subsidi untuk live shopping, sedangkan TikTok memberikan subsidi untuk short videos. Penulis ditugaskan untuk lebih memfokuskan menjual jasa TikTok videos, dimana penulis juga membuat poster dan rate card paket subsidi tersebut ketika akan diberikan kepada brand-brand potensial.



Gambar 3.3 Hasil desain poster paket subsidi TikTok Social House

TikTok Short Videos		Special Offer
		IDR 12 Mio /Month only IDR 5,5 Mio /Month
Total Videos	10 Videos	
Administration Work	✓	
Content Scheduling	✓	
Editorial Planning for All Videos	✓	
Guaranteed FYP Video	✓	
Owning Content	✓	
(minimum 3 months contract)		

recreate-agency.com

Peranan *Business Development* dalam Upaya Meningkatkan Kinerja penjualan di Re:Create Creative Agency, Vinsha Aulia Putri Liong, Universitas Multimedia Nusantara

Gambar 3.4 Hasil desain rate card paket subsidi TikTok Social House

Penulis juga melakukan broadcast message di aplikasi Whatsapp dan juga Instagram untuk mempromosikan paket subsidi tersebut dikarenakan durasi yang diberikan oleh pihak TikTok hanya selama 1 bulan saja. Banyak brand terutama brand yang masih tergolong baru terlihat lebih tertarik dengan paket subsidi tersebut dibandingkan dengan paket normal. Dikarenakan adanya beberapa brand baru yang turut bekerja sama dengan Social House, dibandingkan pendapatan perusahaan tahun sebelumnya yang mendapatkan kisaran 1 M selama satu tahun perusahaan berhasil mengalami peningkatan hingga 1,5 M dari bulan Januari sampai bulan April kemarin.

