

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KERJA MAGANG**

#### **3.1 Kedudukan dan Koordinasi**

Pada bab ini, akan diuraikan secara terperinci mengenai kedudukan serta koordinasi laporan magang yang berjudul "AKTIVITAS *INTERNSHIP* DIGITAL *MARKETING* PADA STARTUP ANGKRINGAN NANGKRING PADA INKUBATOR SKYSTAR VENTURES". Dalam melaksanakan praktek kerja magang, saya mengikuti program wirausaha milik Universitas Multimedia Nusantara, yakni Skystar Ventures sebagai inkubator pembinaan dan pembimbingan terhadap kelompok wirausahawan yang dilakukan selama kurang lebih 4 - 5 bulan. Saya menduduki posisi *Chief Marketing Officer (CMO)* di bawah bimbingan Ibu Michelle Greysianti selaku Program Coordinator dari Skystar Ventures serta berperan sebagai Supervisor, Bapak Hokky Nanda selaku *Program Officer* dari Skystar Ventures, Bapak Andrew Anderson selaku *Head Of Program* dari Skystar Ventures serta berperan sebagai mentor yang membimbing dalam pengembangan Angkringan Nangkring untuk merancang tujuan jangka pendek hingga jangka panjang.

##### **3.1.1 Kedudukan penulis sebagai *Chief Marketing Officer (CMO)***

Sebagai yang menduduki posisi *Chief Marketing Officer (CMO)* untuk Angkringan Nangkring di bawah naungan Skystar Ventures, penulis bertanggung jawab atas pengembangan dan pelaksanaan strategi pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan, mengidentifikasi pasar baru, membangun citra *brand* dan membuat daya tarik pelanggan. Selain itu bertanggung jawab dengan mengawasi penelitian pasar, perencanaan produk, periklanan, promosi, dan komunikasi pemasaran secara keseluruhan agar *brand* dapat dikenal lebih luas.

### 3.1.2 Koordinasi

Dalam menjalankan aktivitas kerja magang di Angkringan Nangkring yang dimulai dari 29 Januari 2024, penulis sebagai *Chief Marketing Officer* (CMO) berkoordinasi dengan *Chief Executive Officer* (CEO) memiliki tujuan yaitu memastikan strategi yang dilakukan dapat berjalan dengan baik untuk mencapai tujuan bisnis yang diinginkan, selanjutnya penulis berkoordinasi dengan *Chief Operating Officer* (COO) memiliki tujuan yaitu dapat memastikan bahwa produk yang dihasilkan dapat memenuhi standar pasar dan memberikan nilai tambah bagi konsumen, selanjutnya penulis berkoordinasi dengan *Chief Financial Officer* (CFO), dengan memiliki tujuan yaitu memastikan keberlanjutan keuangan dengan merumuskan strategi keuangan yang efektif dan mengelola keuangan dengan baik, selain itu penulis berkoordinasi langsung dengan *Research and Development* (R&D) terkait perencanaan *campaign* dan pembuatan ide konten, pengolahan konten, *copywriting*, dan *scheduling posting* terkait kesiapan konten untuk diterapkan pada sosial media dengan tujuan untuk menciptakan *brand awareness* dan *engagement* terhadap Angkringan Nangkring agar lebih dikenal dikalangan luas.

### 3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

Dalam periode praktek kerja magang di Angkringan Nangkring, aktivitas yang saya lakukan mulai dari 29 Januari 2024 diuraikan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 3.2 Uraian Kerja Magang

No	Jenis Pekerjaan	Keterangan	Koordinasi	Frekuensi
A. Aktivitas Skystar Ventures				
1	Mengikuti <i>Workshop</i> yang	Menambah pengetahuan	Raihan (CEO),	Ketika terdapat jadwal

	diadakan oleh Skystar Ventures	dengan mengikuti <i>workshop</i> mengenai bisnis	Calvin (CFO), Nohan (COO), Risyaf (R&D)	
2	Melakukan presentasi <i>pitch deck</i>	Mempresentasikan ide bisnis dari Angkringan Nangkring	Raihan (CEO), Calvin (CFO), Nohan (COO), Risyaf (R&D)	Ketika terdapat jadwal
3	Berpartisipasi dalam bazar yang diadakan oleh Skystar Ventures	Membuka stan Angkringan Nangkring	Raihan (CEO), Calvin (CFO), Nohan (COO), Risyaf (R&D)	Ketika terdapat jadwal
4	Melakukan mentoring terhadap aktivitas bisnis	Mendapatkan solusi dalam menangani kendala pada strategi bisnis	Raihan (CEO), Calvin (CFO), Nohan	Ketika tim membutuhkan solusi untuk mengatasi kendala

			(COO), Risyaf (R&D)	
<b>B. Aktivitas Angkringan Nangkring</b>				
1	Berjualan dan menjaga toko Angkringan Nangkring	Melakukan aktivitas sesuai dengan jam operasional Angkringan Nangkring	Raihan (CEO), Calvin (CFO), Nohan (COO), Risyaf (R&D)	Senin - Sabtu (kecuali hari besar)
2	Membuat postingan <i>feed</i> dan <i>story</i> Instagram berupa konten video atau foto	Meningkatkan <i>brand awareness</i> dari Angkringan Nangkring melalui media sosial	Risyaf (R&D)	2 minggu sekali
3	Melakukan <i>copywriting</i> dengan membuat <i>caption</i> terhadap konten yang telah dibuat	Membuat hubungan yang positif dengan audiens melalui media sosial	Risyaf (R&D)	2 minggu sekali
4	Merancang ide <i>campaign</i> dan membuat poster	Membuat <i>campaign</i> untuk meningkatkan	Raihan (CEO), Calvin	Ketika ingin melakukan strategi bisnis

berupa diskon promo paket (Nasi bakar + 3 jenis sate + Es teh manis = 20K)	penjualan dan menarik konsumen serta menelusuri pasar lebih luas	(CFO), Nohan (COO), Risyaf (R&D)	baru
--	--	--	------

### 3.2.1 Tugas dan Uraian Pekerjaan Magang

Selama periode pelaksanaan kerja magang, penulis telah melakukan berbagai aktivitas serta mengerjakan tugas dan pekerjaan. Aktivitas dibagi menjadi 2 bagian meliputi aktivitas yang dilakukan terhadap Skystar Ventures dan aktivitas yang dilakukan terhadap startup Angkringan Nangkring Berikut ini adalah uraian penjelasan mengenai tugas dan pekerjaan yang dilakukan:

#### 3.2.1.1 Mengikuti *Workshop* online/offline yang diadakan oleh Skystar Ventures

Dalam periode praktik kerja magang di Skystar Ventures penulis bersama seluruh anggota tim wajib untuk mengikuti aktivitas yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures, salah satunya adalah *workshop* dengan diadakan online maupun offline. Pada *workshop* tersebut setiap pembicara yang hadir memberikan pembekalan ilmu dan pengetahuan bisnis serta melakukan *sharing session* terhadap seluruh audiens. Hal ini bertujuan agar seluruh audiens dapat mengetahui dalam hal pengelolaan serta pengembangan bisnis yang baik dari yang sudah berpengalaman.

a) **Workshop secara offline mengenai Kick-Off Program MBKM Kewirausahaan**



Gambar 3.1 Dokumentasi kehadiran *Kick-Off* Program MBKM Kewirausahaan

Pada gambar 3.1 merupakan dokumentasi saat penulis bersama seluruh anggota tim Angkringan Nangkring hadir dalam mengikuti pembekalan awal yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures secara offline, yang dimana pada saat kegiatan berlangsung membahas mengenai teknis dalam pelaksanaan Program MBKM Kewirausahaan. Pembekalan awal tersebut bertujuan agar setiap anggota dapat bertanya dan berdiskusi dengan tim Skystar Ventures terkait pelaksanaan MBKM Kewirausahaan.

b) *Workshop* secara online mengenai program KEMENDIKBUD



Gambar 3.2 Dokumentasi *workshop* program KEMENDIKBUD

Pada gambar 3.2 merupakan dokumentasi saat penulis hadir dalam mengikuti zoom meeting yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures secara online, yang dimana pada saat kegiatan sosialisasi berlangsung membahas mengenai adanya program KEMENDIKBUD yaitu P2MW (Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha). Kegiatan sosialisasi tersebut diadakan dikarenakan terdapat kelompok terbaik yang akan dipilih untuk mendapatkan hadiah berupa program pendamping dan bantuan modal untuk mengembangkan bisnis yang dijalankan.

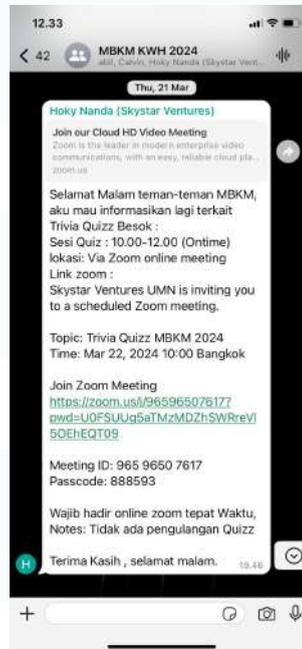
c) *Workshop* secara offline mengenai *Empowering Innovation, A Practical Workshop on Effective Product Development*



Gambar 3.3 Dokumentasi *workshop Empowering Innovation, A Practical Workshop on Effective Product Development*

Pada gambar 3.3 merupakan dokumentasi saat penulis bersama seluruh anggota tim hadir dalam mengikuti *workshop* yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures secara offline, yang dimana pada saat kegiatan berlangsung membahas mengenai “Inovasi produk dan pengembangan produk yang efektif”. Kegiatan *workshop* tersebut bertujuan agar para audiens dapat mengetahui cara melakukan inovasi produk serta pengembangan yang efektif pada produk terhadap suatu bisnis.

d) **Workshop secara online melakukan *Quiz Trivia* mengenai bisnis**



Gambar 3.4 Dokumentasi *workshop Quiz Trivia*

Pada gambar 3.4 merupakan dokumentasi saat penulis mengikuti aktivitas yang wajib diikuti dan diselenggarakan oleh Skystar Ventures secara online yaitu *Quiz Trivia* melalui zoom *meeting*. Kegiatan tersebut dilakukan agar mengetahui pengetahuan serta menguji daya ingat audiens mengenai bisnis dan sebagai bentuk pengambilan nilai tambahan.

### 3.2.1.2 Melakukan presentasi *pitch deck*

Dalam periode praktik kerja magang di Skystar Ventures penulis bersama seluruh anggota tim melakukan aktivitas yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures, salah satunya adalah melakukan presentasi mengenai *ide bisnis*. Aktivitas tersebut dilakukan untuk mengkomunikasikan ide bisnis dan visi misi secara jelas, ringkas, dan menarik kepada mentor dari Skystar Ventures. *Pitch deck* biasanya mencakup informasi tentang masalah yang ingin dipecahkan, solusi yang ditawarkan, model bisnis, pasar yang ditargetkan, dan strategi pemasaran.



Gambar 3.5 Dokumentasi presentasi *pitch deck* ide bisnis

Pada gambar 3.5 merupakan dokumentasi saat penulis bersama anggota tim melakukan presentasi untuk menjelaskan kepada mentor terkait ide bisnis serta visi misi dari bisnis yang dijalankan untuk dapat dikembangkan pada program Skystar Ventures. Selain itu juga sebagai bentuk pengambilan nilai tambahan untuk masing-masing individu dari setiap anggota tim.

### 3.2.1.3 Berpartisipasi dalam bazar yang diadakan oleh Skystar Ventures

Dalam periode praktik kerja magang di Skystar Ventures penulis bersama seluruh anggota tim berpartisipasi dalam mengikuti bazar yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures selama 2 hari sebagai bentuk dukungan berupa menyediakan fasilitas terhadap startup untuk dapat menjual serta mempromosikan produk.



Gambar 3.6 Dokumentasi menjaga *booth*

Pada gambar 3.6 merupakan dokumentasi saat penulis bersama anggota tim sedang berpartisipasi dalam kegiatan bazar yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures, yang dimana penulis bersama tim dapat membuka *booth* Angkringan Nangkring. Pada kesempatan tersebut dapat mempromosikan produk serta menambah pengalaman penulis dalam mengikuti kegiatan bazar tersebut.

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

### 3.2.1.4 Melakukan mentoring terhadap aktivitas bisnis

Dalam periode praktik kerja magang di Skystar Ventures penulis bersama seluruh anggota tim mendapatkan kesempatan untuk dapat melakukan kegiatan mentorship dengan tim Skystar Ventures. Mentorship dilakukan untuk

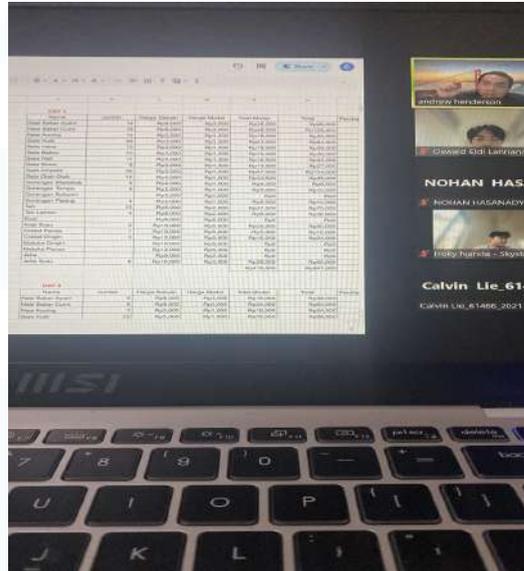
#### a) Mentorship mengenai ide bisnis Angkringan Nangkring



Gambar 3.7 Dokumentasi mentoring ide bisnis

Pada gambar 3.7 merupakan dokumentasi penulis bersama seluruh anggota tim Angkringan Nangkring saat akan melakukan mentoring secara online melalui zoom *meeting* dengan mentor Skystar Ventures, yang dimana pada mentoring pertama tersebut menjelaskan mengenai ide bisnis serta visi dan misi Angkringan Nangkring.

**b) Mentorship mengenai laporan keuangan Angkringan Nangkring**



Gambar 3.8 Dokumentasi mentoring laporan keuangan Angkringan Nangkring

Pada gambar 3.8 merupakan dokumentasi penulis bersama seluruh anggota tim Angkringan Nangkring saat akan melakukan mentoring secara online melalui zoom *meeting* dengan mentor Skystar Ventures, yang dimana pada mentoring tersebut menunjukkan laporan keuangan Angkringan Nangkring serta menjelaskan omset perbulannya.

### c) Mentorship mengenai progres bisnis Angkringan Nangkring



Gambar 3.9 Dokumentasi mentoring progres bisnis Angkringan Nangkring

Pada gambar 3.9 merupakan dokumentasi penulis bersama seluruh anggota tim Angkringan Nangkring saat akan melakukan mentoring secara online melalui zoom *meeting* dengan mentor Skystar Ventures, yang dimana berdiskusi mengenai progres bisnis dan rencana jangka panjang Angkringan Nangkring. Dalam melakukan mentoring penulis bersama tim melakukannya ketika menemukan kebingungan dalam menghadapi suatu kendala

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

### 3.2.1.5 Berjualan dan menjaga toko Angkringan Nangkring

Dalam periode praktik kerja magang, penulis bersama seluruh anggota tim memiliki tanggung jawab yang signifikan dalam menjalankan jam operasional Angkringan Nangkring dengan fokus pada dua aspek utama: pengelolaan kualitas produk dan pelayanan pelanggan. Dalam konteks ini, tugas-tugas saya mencakup berbagai aktivitas yang berkontribusi pada kelancaran operasional sehari-hari Angkringan Nangkring.

#### 3.2.1.5.1 Menjaga toko Angkringan Nangkring



**Gambar 3.10** Dokumentasi kondisi saat menjaga toko

Pada gambar 3.10 merupakan kondisi toko saat pelanggan sedang berkunjung, penulis bertanggung jawab menjaga toko angkringan, memastikan kondisi toko tetap bersih, menyediakan pelayanan yang ramah kepada pelanggan, serta menjaga ketersediaan stok dan mengelola transaksi penjualan dengan baik.

### 3.2.1.5.2 Bertugas dalam pembuatan minuman



**Gambar 3.11 Dokumentasi saat membuat minuman**

Pada gambar 3.11 menunjukkan saat penulis bertugas untuk membuat minuman dari pesanan pelanggan. Penulis bertanggung jawab dalam memastikan setiap minuman yang disajikan memenuhi standar kualitas yang tinggi dengan mengikuti resep secara teliti, mencampur bahan-bahan dengan proporsi yang tepat, dan menyajikan minuman dengan presentasi yang menarik. Selain itu, penulis juga memperhatikan permintaan khusus dari pelanggan, seperti tingkat keasaman, manis, atau tambahan bahan tertentu sesuai dengan preferensi pelanggan. Dengan penuh dedikasi, penulis berusaha memberikan pengalaman minum yang memuaskan bagi setiap pelanggan.

### 3.2.1.6 Membuat postingan feed dan story Instagram berupa konten video atau foto

Dalam periode pelaksanaan kerja magang penulis memiliki tanggung jawab sebagai admin media sosial Instagram Angkringan Nangkring yang bernama @nangkringin\_id. Penulis bertugas mendapatkan ide dan dibebaskan dapat mengeksplorasi konten yang sedang *trend* di sosial media lalu melakukan *briefing* tim Angkringan Nangkring dalam proses pembuatan konten sebagai media promosi di sosial media Instagram dengan tujuan untuk meningkatkan *brand awareness* dan *engagement*.

#### 3.2.1.6.1 Profil Instagram Angkringan Nangkring

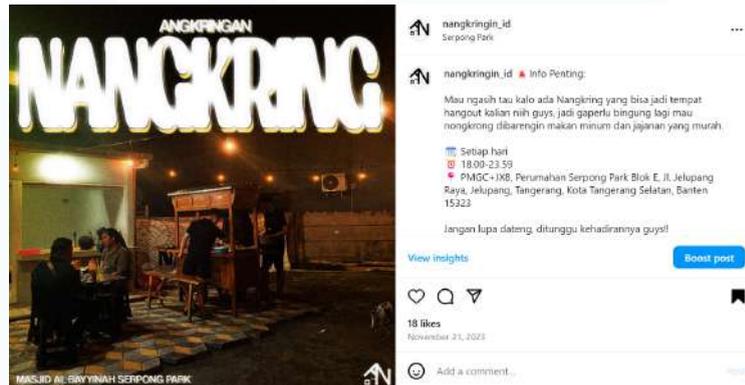


Gambar 3.12 Profil Instagram @nangkringin\_id

Pada Gambar 3.12 merupakan sebuah akun Instagram dari Angkringan Nangkring dengan nama @nangkringin\_id. Dengan itu penulis bertugas sebagai admin media sosial Instagram, tugas saya meliputi mengelola akun, membuat konten yang sedang trend dan menarik serta relevan dengan bisnis dari Angkringan Nangkring itu sendiri, berinteraksi dengan pengikut, mengelola iklan untuk meningkatkan jangkauan dan keterlibatan pengguna.

### 3.2.1.6.2 Postingan *feed* dan story Instagram Angkringan Nangkring

#### a) Postingan *feed* Instagram perkenalan Angkringan Nangkring



Gambar 3.13 Postingan *feed* Instagram perkenalan Angkringan Nangkring

Pada gambar 3.13 merupakan sebuah postingan *feed* Instagram @nangkringin\_id yang dimana penulis berkoordinasi dengan tim desain dalam pembuatan gambar untuk memperkenalkan *brand* Angkringan Nangkring kepada pengikut. Dengan itu dalam postingan Instagram ini berharap dapat menjadi awal yang kuat dalam membangun hubungan yang positif dengan pengikut di Instagram.

**b) Postingan *feed* Instagram merekomendasikan Angkringan Nangkring**



**Gambar 3.14 Postingan feed Instagram merekomendasikan Angkringan Nangkring**

Pada gambar 3.14 merupakan postingan *feed* Instagram @nangkringin\_id yang dimana pada post tersebut penulis melakukan pengambilan video merekomendasikan tempat kepada pelanggan yang bingung, sehingga pelanggan dapat merasakan pengalaman baru saat berkunjung ke Angkringan Nangkring.

### c) Postingan *feed* Instagram *cinematic* video



**Gambar 3.15** Postingan *feed* Instagram *cinematic* video

Pada gambar 3.15 merupakan postingan *feed* Instagram @nangkringin\_id yaitu *cinematic* video yang dimana penulis berkoordinasi dengan tim desain untuk melakukan pengambilan video sinematik tentang *Point Of View* (POV) pelanggan saat sedang berkunjung di lokasi Angkringan Nangkring. Tujuan utama pembuatan video sinematik adalah menciptakan konten visual yang menarik, memikat, dan menggugah perasaan audiens. Selain itu, video ini juga dirancang untuk menggerakkan emosi audiens melalui penggunaan musik, pencahayaan, atau pergerakan kamera yang dramatis. Pada pengambilan video tersebut yaitu dengan melibatkan salah satu pelanggan dengan harapan dapat menjalin hubungan erat terhadap para pengunjung.

**d) Postingan *feed* Instagram *Point Of View* (POV) tim Angkringan Nangkring**



**Gambar 3.16 Postingan *feed* Instagram *Point Of View* (POV) tim Angkringan Nangkring**

Pada gambar 3.16 merupakan postingan *feed* Instagram @nangkringin\_id yaitu menunjukkan *Point Of View* tim Angkringan Nangkring ketika semua produk telah *sold out*. Penulis berkoordinasi dengan tim desain dalam membuat konsep video konten tersebut. Bertujuan sebagai reminder agar pelanggan tidak kehabisan produk dan tertarik untuk selalu berkunjung ke Angkringan Nangkring.

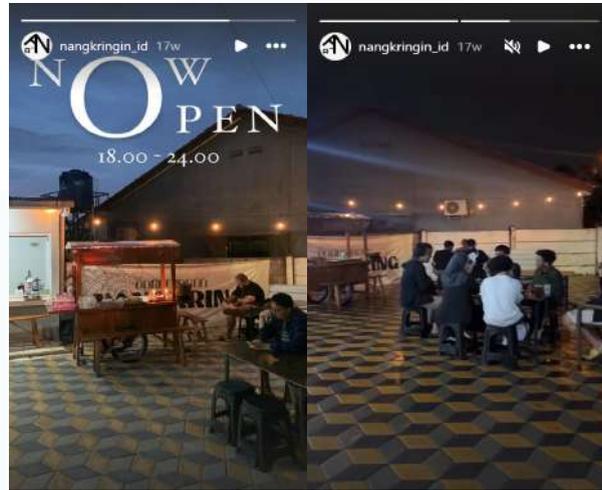
### e) Postingan *feed* Instagram promo paket



**Gambar 3.17** Postingan *feed* Instagram promo paket

Pada gambar 3.17 merupakan postingan *feed* Instagram @nangkringin\_id yang dimana mengadakan diskon promo berupa “PAKET MALEM 20K”. Dalam perancangan ide untuk membuat diskon promo penulis berkoordinasi dengan seluruh tim Angkringan Nangkring. Hal tersebut bertujuan untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan loyalitas pelanggan, meningkatkan *brand awareness* Angkringan Nangkring.

#### f) Postingan *story* Instagram Angkringan Nangkring



Gambar 3.18 Postingan *story* Instagram Angkringan Nangkring

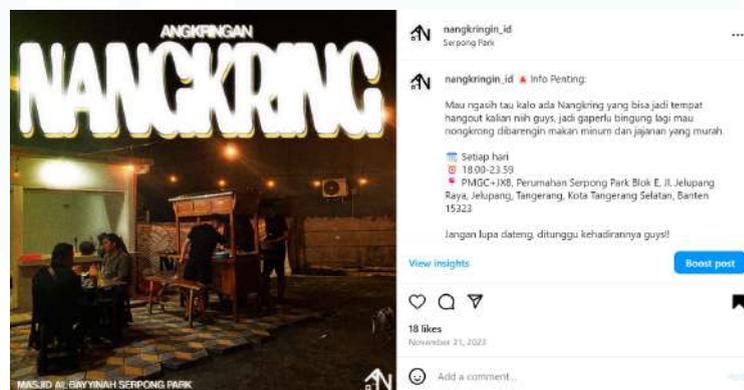
Pada gambar 3.18 merupakan sebuah postingan *story* Instagram @nangkringin\_id. Penulis bertugas dalam membuat *story* instagram ketika jam operasional sedang berlangsung. Dalam postingan *story* berisi tentang reminder untuk pelanggan dapat berkunjung dan kondisi lingkungan pada saat pelanggan berkunjung di Angkringan Nangkring

#### 3.2.1.7 Melakukan *copywriting* dengan membuat *caption* terhadap konten yang telah dibuat

Dalam periode pelaksanaan kerja magang sebagai admin media sosial Instagram Angkringan Nangkring yang bernama @nangkringin\_id. Penulis bertugas dalam melakukan *copywriting* dengan membuat *caption* pada setiap postingan di Instagram. Penulisan *copywriting* oleh penulis bertujuan mengundang interaksi dari audiens, menggambarkan konten, membangun *brand awareness* Angkringan Nangkring. Dalam pembuatan *copywriting*, penulis membaginya menjadi tiga bagian: pembuka, isi, dan

*Call to Action*. Pembukaan dirancang untuk menarik minat audiens dengan menggunakan kalimat pembuka yang menarik, promo, dan hiperbola. Bagian isi akan menjelaskan konten berupa deskripsi produk, penjelasan konten, dan penjabaran produk. Sedangkan pada bagian *Call to Action*, penulis menyertakan kalimat yang mengarahkan konsumen untuk melihat produk lebih lanjut.

a) **Copywriting pada feed Instagram perkenalan Angkringan Nangkring**



**Gambar 3.19 Copywriting pada feed Instagram perkenalan Angkringan Nangkring**

Pada gambar 3.19 merupakan *caption* tentang perkenalan atas kehadiran Angkringan Nangkring sebagai tempat *hangout* audiens dengan budget minim. Penulis membuat teks pendek yang dimasukkan dalam postingan pertama atau postingan yang dirancang khusus untuk memperkenalkan Angkringan Nangkring kepada pengikut atau audiens potensial. Tujuannya adalah untuk memberikan gambaran singkat tentang Angkringan Nangkring, membangun kesan pertama yang baik, mengkomunikasikan nilai-nilai *brand*, dan mendorong keterlibatan audiens.

b) *Copywriting* pada *feed* Instagram merekomendasikan Angkringan Nangkring



Gambar 3.20 *Copywriting* pada *feed* Instagram merekomendasikan Angkringan Nangkring

Pada gambar 3.20 merupakan *caption* dalam merekomendasikan Angkringan Nangkring sebagai tempat *hangout* yang bisa beramai-ramai maupun sendiri dengan lingkungan yang seru. Penulis membuat teks yang memberikan testimoni positif tentang Angkringan Nangkring kepada audiens, bertujuan untuk mempromosikan *brand* secara personal dan meyakinkan. Tujuan dari pembuatan *caption* ini adalah untuk membangun kepercayaan, keterlibatan, dan *brand awareness* terhadap audiens.

### c) *Copywriting pada feed Instagram cinematic video*



**Gambar 3.21 *Copywriting pada feed Instagram cinematic video***

Pada gambar 3.21 merupakan *caption* yang mengacu pada pengalaman menyenangkan saat menghabiskan waktu di Angkringan Nangkring. Penulis membuat *caption* tersebut bertujuan agar audiens dapat melihat keseruan dan kelebihan hangout di Angkringan Nangkring, sehingga dapat membuat audiens tertarik untuk berkunjung dan mencoba pengalaman serupa.

d) **Copywriting pada feed Instagram Point Of View (POV) tim Angkringan Nangkring**



Gambar 3.22 *Copywriting pada feed Instagram Point Of View (POV) tim Angkringan Nangkring*

Pada gambar 3.22 merupakan *caption* dari *Point Of View* (POV) tim Angkringan Nangkring yang dimana penulis membuat kalimat dalam konteks pemasaran untuk mengingatkan dan mendorong pelanggan agar segera membeli produk sebelum kehabisan stok. Tujuan dalam pembuatan *caption* tersebut adalah untuk menciptakan rasa urgensi dan eksklusivitas, sehingga pelanggan akan merasa terdorong untuk segera melakukan pembelian, membantu meningkatkan penjualan dan menjaga kepuasan pelanggan.

e) *Copywriting* pada *feed* Instagram promo paket

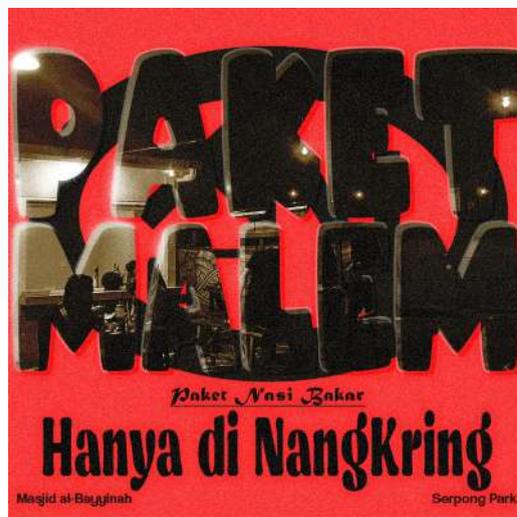


Gambar 3.23 *Copywriting* pada *feed* Instagram promo paket

Pada gambar 3.23 merupakan *caption* ketika Angkringan Nangkring sedang mengadakan diskon promo. Penulis membuat text yang berpacu dalam konteks pemasaran. Hal ini bertujuan untuk menginformasikan audiens bahwa Angkringan Nangkring sedang mengadakan diskon promo serta mengundang audiens dalam memanfaatkan diskon promo tersebut.

### 3.2.1.8 Merancang ide *campaign* dan membuat poster berupa diskon promo paket (Nasi bakar + 3 jenis sate + Es teh manis = 20K)

Dalam menjalankan praktik kerja magang sebagai *Chief Marketing Officer* (CMO) dari Angkringan Nangkring, penulis bertanggung jawab dalam merancang sebuah strategi pemasaran. Dalam merancang *campaign* berupa diskon promo tersebut penulis berkoordinasi dengan seluruh anggota tim Angkringan Nangkring. Tujuan utama dari *campaign* tersebut adalah untuk menarik perhatian konsumen, meningkatkan penjualan, dan memperluas pangsa pasar.



Gambar 3.24 Poster *campaign* promo paket

Pada gambar 3.24 merupakan poster *campaign* berupa diskon promo yang dimana penulis dalam pembuatan poster tersebut penulis berkoordinasi dengan tim desain. Dalam merancang ide *campaign* penulis berkoordinasi dengan seluruh anggota tim Angkringan Nangkring. Hal tersebut mengacu pada strategi *marketing* dengan harapan dapat mengundang dapat memanfaatkan diskon promo yang tersedia, dengan memiliki tujuan untuk meningkatkan penjualan dan memperluas jangkauan pasar.

### **3.3 Kendala yang Ditemukan**

Selama menjalankan aktivitas praktik kerja magang sebagai *Chief Marketing Officer* (CMO) di Angkringan Nangkring. Terdapat kendala pada setiap uraian tugas yang penulis lakukan. Kendala tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

#### **3.3.1 Hambatan mengikuti kegiatan *workshop***

Dalam menjalankan aktivitas kerja magang di Skystar Ventures, penulis mengikuti berbagai kegiatan salah satunya yaitu *workshop* yang diadakan secara online maupun offline. Pada saat mengikuti kegiatan *workshop* tersebut tentu terdapat kendala, yang dimana ketika *workshop* diadakan secara online terdapat gangguan jaringan yang kurang stabil. Selain itu ketika *workshop* diadakan secara offline dan pada saat bersamaan kondisi tubuh sedang tidak sehat merupakan hambatan untuk hadir dalam kegiatan *workshop*.

#### **3.3.2 Presentasi yang kurang efektif**

Dalam menjalankan aktivitas kerja magang di Skystar Ventures, penulis melakukan presentasi mengenai ide bisnis Angkringan Nangkring. Namun terdapat kendala pada saat melakukan presentasi, yang dimana Sulit merumuskan ide bisnis dengan jelas dan ringkas sehingga pesan utama tidak tersampaikan dengan baik dan kesulitan dalam berbicara dengan jelas dan efektif sehingga memakan banyak durasi dari yang telah diberikan.

### **3.3.3 Kurangnya persiapan tim**

Dalam menjalankan aktivitas kerja magang di Skystar Ventures, penulis bersama seluruh tim ikut berpartisipasi dalam event bazar yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures selama 2 hari, dengan itu penulis bersama tim membuka *booth* Angkringan Nangkring. Namun ketika melakukan kegiatan tersebut terdapat kendala, yang dimana pada hari pertama perlengkapan yang dibawa kurang lengkap dan komunikasi antar tim yang kurang efektif terhadap pengunjung.

### **3.3.4 Kesulitan dalam menyesuaikan**

Dalam proses pertumbuhan suatu bisnis salah satu aspek penting adalah melakukan mentoring dengan mendapatkan masukan dari mentor yang berpengalaman dalam bidang tersebut. Penulis bersama seluruh anggota tim melakukan mentoring dengan mentor Skystar Ventures ketika ada kebuntuan dalam strategi bisnis. Namun terdapat kendala ketika melakukan mentoring, yaitu sulitnya menemukan waktu yang tepat, kendala jaringan dan melakukan perubahan dari masukan mentor terhadap bisnis.

### **3.3.5 Kurangnya pengalaman manajemen operasional dalam tim**

Dalam menjalankan aktivitas kerja magang, penulis bersama seluruh anggota tim memiliki tanggung jawab yang signifikan dalam menjalankan jam operasional Angkringan Nangkring. Kurangnya pengalaman manajemen operasional dalam tim adalah salah satu tantangan selama menjalankan aktivitas di Angkringan Nangkring. Para anggota tim Angkringan Nangkring sendiri belum mempunyai pengalaman bisnis dalam bidang kuliner sehingga dalam konteks tersebut terdapat salah pengertian antar anggota tim, seperti: dalam pembagian tugas seluruh anggota tim harus dapat membagi waktu antara berbagai tugas yang dilakukan, seperti saat membuka dan menutup toko, mengontrol dan

mengawasi proses produksi dan kualitas produk dan terdapat kendala dalam mengatur waktu agar semua tugas dapat diselesaikan dalam waktu yang bersamaan.

### **3.3.6 Keterbatasan ide konten**

Dalam menjalankan aktivitas sebagai admin media sosial Instagram dari Angkringan Nangkring, penulis mendapatkan tantangan yaitu kesulitan dalam menciptakan ide konten yang menarik dan relevan dengan audiens. Sehingga hal tersebut menjadi hal yang menghambat dalam proses perencanaan sebuah ide konten.

### **3.3.7 Kurangnya pemahaman dalam membuat *caption* yang tepat terhadap audiens**

Dalam melakukan *copywriting* terkait pembuatan *caption* postingan Instagram, penulis mendapatkan sebuah tantangan yaitu kurangnya pemahaman terhadap audiens seperti kesulitan dalam mencari kalimat yang dapat menarik perhatian audiens namun dengan tidak membuat audiens tersinggung.

### **3.3.8 Perbedaan pendapat perencanaan *campaign***

Dalam merancang sebuah perencanaan *campaign* penulis melakukannya bersama seluruh anggota tim Angkringan Nangkring. Namun perbedaan pendapat dalam proses perencanaan *campaign* merupakan tantangan dari tim Angkringan Nangkring, seperti adanya pendapat ketika terjadi kesalahan dalam menentukan strategi diskon dapat mengakibatkan penurunan margin keuntungan atau kesulitan menarik perhatian konsumen.

### **3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan**

Dalam menghadapi kendala yang ada, terdapat tindakan yang penulis dan tim lakukan untuk menjadi solusi terhadap kendala yang dihadapi. Solusi tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

#### **3.4.1 Solusi dari hambatan mengikuti kegiatan *workshop***

Dalam permasalahan mengenai hambatan mengikuti kegiatan *workshop*, yaitu penulis mempersiapkan diri dengan baik, yang dimana memanfaatkan waktu dengan efektif, istirahat dengan cukup, dan menyiapkan alternatif koneksi internet. Dengan cara yang tepat, maka dapat memaksimalkan manfaat dari *workshop* dan memastikan pengalaman belajar serta pengetahuan mengenai bisnis yang lebih baik.

#### **3.4.2 Solusi dari presentasi yang kurang efektif**

Dalam permasalahan mengenai presentasi yang kurang efektif, yaitu penulis mempersiapkan diri dengan baik, yang dimana memahami materi secara mendalam serta melatih komunikasi untuk dapat menyampaikan dan menjelaskan secara jelas, selain itu memanfaatkan durasi waktu dengan efektif. Sehingga pesan dapat tersampaikan dengan baik.

#### **3.4.3 Solusi dari kurangnya persiapan tim**

Dalam permasalahan mengenai kurangnya persiapan tim pada hari pertama membuka booth, yaitu penulis bersama tim mengingatkan satu sama lain untuk dapat membawa perlengkapan yang dibutuhkan pada hari kedua membuka booth. Selain itu meningkatkan komunikasi dengan pengunjung, menyapa pengunjung, menjelaskan produk, dan menciptakan suasana yang ramah dan menarik di booth dengan menawarkan tester produk dari Angkringan Nangkring.

#### **3.4.4 Solusi dari kesulitan dalam menyesuaikan**

Dalam mengatasi permasalahan mengenai kesulitan dalam menyesuaikan terkait masukan dari mentor, yaitu penulis bersama tim Angkringan Nangkring melakukan pemahaman yang mendalam melakukan diskusi terbuka dengan mengevaluasi masukan yang ada. Selanjutnya menjaga komunikasi yang efektif serta transparan dengan mentor. Dengan pendekatan ini berupaya dapat meningkatkan kinerja bisnis Angkringan Nangkring secara keseluruhan.

#### **3.4.5 Solusi dari kurangnya pengalaman manajemen operasional dalam tim**

Dalam mengatasi permasalahan dari kurangnya pengalaman manajemen operasional dalam tim, yaitu penulis bersama tim melakukan diskusi internal mengenai pembagian tugas secara *shift*. Pembagian tugas dilakukan secara shift agar setiap anggota dapat merasakan dalam melakukan tugas yang sama. Dengan sistem shift yang terstruktur akan meningkatkan komunikasi dan koordinasi dalam tim dengan baik sehingga dapat beroperasi dengan efisien sepanjang hari, memastikan pelayanan yang konsisten dan kualitas dapat selalu terjaga.

#### **3.4.6 Solusi dari keterbatasan ide konten**

Dalam mengatasi permasalahan dari keterbatasan ide konten, yaitu penulis melakukan pembelajaran dan berdiskusi dengan orang yang memiliki banyak pengalaman dalam perencanaan dan pengelolaan ide konten di media sosial. Oleh karena itu penulis mendapatkan saran untuk melakukan *brainstorming* dalam membuat konten media sosial untuk dapat memahami tren. Selain itu penulis juga melakukan diskusi dengan tim Angkringan Nangkring untuk dapat terlibat dalam proses *brainstorming*, dengan upaya dapat mengurangi hambatan dalam proses

kerja dan meningkatkan efisiensi dalam perencanaan konten.

#### **3.4.7 Solusi dari kurangnya pemahaman dalam membuat *caption* yang tepat terhadap audiens**

Dalam mengatasi permasalahan dari kurangnya pemahaman dalam membuat *caption* yang tepat terhadap audiens, yaitu penulis melakukan observasi pada *caption* dalam konten yang sedang tren, penulis juga berdiskusi dengan orang yang berpengalaman mengenai *copywriting* dalam pembuatan *caption* pada konten. Dengan itu penulis dapat belajar mengenai cara membuat *caption* yang tepat dan relevan agar dapat mengundang daya tarik audiens dengan tanpa ada ketersinggungan.

#### **3.4.8 Solusi dari perbedaan pendapat perencanaan *campaign***

Dalam mengatasi permasalahan mengenai perbedaan pendapat terkait perencanaan *campaign*, yaitu penulis bersama tim melakukan diskusi internal lebih lanjut untuk memastikan proses perencanaan *campaign* mendapatkan hasil sesuai dengan kesepakatan bersama agar *campaign* dapat dilaksanakan sesuai dengan kebutuhan strategi bisnis dari Angkringan Nangkring.