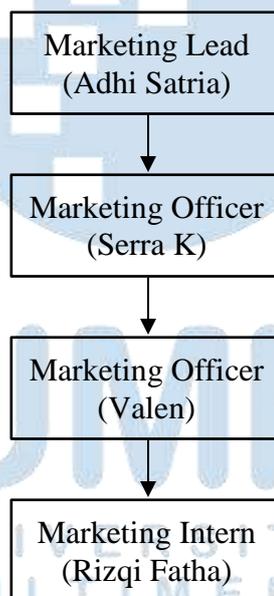


## BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG

### 3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Selama praktik kerja magang di Dropicts Pte Ltd., penulis bekerja sebagai anggota tim *Marketing Intern*. Penulis bekerja dengan kak Valen dan kak Serra sebagai mentor dan anggota tim marketing. Setelah itu, penulis beralih ke bapak Adhi Satria sebagai *Lead Marketing* atau *Supervisor* penulis.

Penulis harus melakukan pekerjaan yang berkaitan dengan *Email Marketing* selama praktik kerja magang ini. Penulis melakukan pencarian untuk calon klien, memasukkan data mereka, dan kemudian memeriksa hasilnya.



**Gambar 3.1 Kedudukan Penulis dalam Struktur Organisasi**  
Sumber : Data Pribadi Penulis

### 3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

#### 3.2.1 Tugas yang Dilakukan

Praktik kerja magang di Perusahaan Dropicts Pte Ltd berlangsung selama 6Maret 2024 sampai 6 Juni 2024 yang dilakukan dengan sistem *Hybrid*. Kerja di kantor dan *Work From Home* (WFH). Penulis mengerjakan beberapa tugas dan tanggung jawab yang diberikan. Berikut adalah tugas tugas yang harus dikerjakan

oleh penulis selama pelaksanaan praktik kerja magang di Droptics Pte Ltd, antara lain:

**Tabel 3.1 Tugas yang Dilakukan Penulis**

<b>Pekerjaan yang Dilakukan</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Koordinasi</b>
Mengikuti <i>training</i> yang ada diadakan oleh Droptics Pte Ltd	2 minggu pertama kerja magang.	Kak Serra
Mengumpulkan data calon klien ke dalam sheet <i>Marketing</i> sesuai target harian	Setiap hari.	Pak Adhi dan Kak Serra
Mengirim penawaran jasa Kepada calon klien menggunakan <i>Email</i>	Setiap hari.	Pak Adhi dan Kak Serra
Melakukan rekap data atau <i>Daily Report</i>	Setiap hari.	Pak Adhi dan Kak Serra
Meneruskan <i>Email</i> balasan (ketertarikan) ke tim <i>Marketing</i>	Setiap ada calon klien tertarik.	Pak Adhi dan Kak Serra

### 3.2.2 Uraian Kerja Magang

Dalam kerja magang di Droptics Pte Ltd yang penulis lakukan, setiap pekerjaan yang diberikan bersifat individual seperti mencari brand-brand yang akan dijadikan calon klien, mencari email dari pekerja dengan posisi yang sesuai dalam brand tersebut, melakukan *Email blasting*, *daily report*, dan *interested reply*. Berikut penjabaran dari pekerjaan yang dilakukan penulis dalam praktik kerja magang.

#### 3.2.2.1 Mengikuti training yang ada diadakan Droptics Pte Ltd

Selama dua minggu masa magang di Droptics Pte Ltd, penulis mengikuti training yang dirancang khusus untuk memperkenalkan kemampuan dan pengetahuan yang dibutuhkan untuk menyelesaikan tugas sebagai bagian dari tim marketing, khususnya *direct marketing* melalui email. Training ini mencakup pemahaman mendalam tentang strategi marketing digital, teknik penyusunan email yang efektif, cara mengoptimalkan kampanye untuk meningkatkan engagement, dan analisis hasil kampanye. Melalui program ini, penulis mendapatkan wawasan tentang praktik terbaik dalam email *marketing* serta cara memanfaatkan berbagai alat dan platform untuk menyusun dan melacak performa kampanye secara efektif.

### 3.2.2.2 Mengintegrasikan Data Pelanggan Kedalam *Sheet Marketing* Berdasarkan Target Harian

Untuk bagian ini, penulis menggunakan *website* Apollo untuk mencari merek dan informasi tentang calon klien. *Website* ini mencakup banyak merek internasional serta email PIC dari perusahaan. Perusahaan terpilih harus dievaluasi dua kali untuk menghindari pengiriman ulang merek yang sama. Perusahaan menargetkan penulis untuk mencari merek dalam kategori seperti *fashion, Bags, fashion & accessories, shoes, jewelry, dan e-commerce* di *website* Apollo ini. Tidak dapat diambil kategori seperti restoran, majalah, gym, real estate, pabrik, pembuatan, tirai, kain, pita, dan karpet.

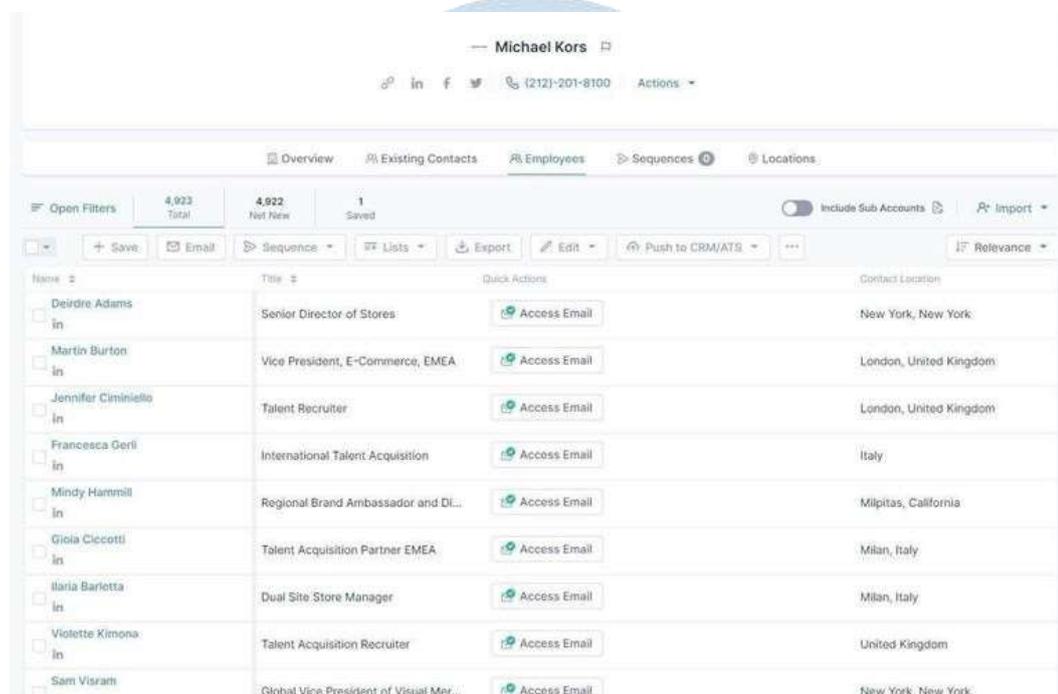
Company Name	Revenue	Category	Location	Year Founded	Status		
USA Brand	\$300	Apparel & Fashion	USA	San Paulo, Brazil	2000	N/A	Tak ada kontak
Star Brands & Co.	\$6,000	Apparel & Fashion	International, USA	San Francisco, California	2000	4 years ago	Tak ada kontak
BOSSERBARA S.r.l.	\$9,000	Luxury Goods & L...	Luxury goods, Italy	New York, New York	2000	N/A	Tak ada kontak
Unlimited Textiles S.L.	700	Apparel & Fashion	Textiles, Italy	Madrid de Aguilas, Spain	2000	N/A	Tak ada kontak
MALDEN	4,500	Apparel & Fashion	USA	Madrid, Spain	2000	2 years ago	Tak ada kontak
POP-INS (Private Brands)	\$5,000	Apparel & Fashion	Hospitality, Italy	Strasbourg, France	2000	N/A	Tak ada kontak
4 Office Group	1,700	Apparel & Fashion	Business & Lifestyle	Berlin, Germany	2000	N/A	Tak ada kontak

Gambar 3.2 Website Apollo  
Sumber : Apollo.io

Company Name	Revenue	Category	Location	Year Founded	Status		
USA Brand	\$300	Apparel & Fashion	USA	San Paulo, Brazil	2000	N/A	Tak ada kontak
Star Brands & Co.	\$6,000	Apparel & Fashion	International, USA	San Francisco, California	2000	4 years ago	Tak ada kontak
BOSSERBARA S.r.l.	\$9,000	Luxury Goods & L...	Luxury goods, Italy	New York, New York	2000	N/A	Tak ada kontak
Unlimited Textiles S.L.	700	Apparel & Fashion	Textiles, Italy	Madrid de Aguilas, Spain	2000	N/A	Tak ada kontak
MALDEN	4,500	Apparel & Fashion	USA	Madrid, Spain	2000	2 years ago	Tak ada kontak
POP-INS (Private Brands)	\$5,000	Apparel & Fashion	Hospitality, Italy	Strasbourg, France	2000	N/A	Tak ada kontak
4 Office Group	1,700	Apparel & Fashion	Business & Lifestyle	Berlin, Germany	2000	N/A	Tak ada kontak
The Brand	2,400	Apparel & Fashion	Accessories, Italy	New York, New York	2000	N/A	Tak ada kontak

Gambar 3.3 Website Apollo  
Sumber : Apollo.io

Gambar di atas menunjukkan banyak merek yang ditemukan dalam aplikasi Apollo untuk pencarian merek global. Pada bagian ini, penulis biasanya mencari merek dengan jumlah pekerja yang cukup untuk memenuhi target harian mereka. Karena ada banyak merek yang tersedia, penulis tidak dapat secara sembarangan memasukkannya ke dalam data sheet karena pastinya ada beberapa merek dengan mana penulis telah bekerja sebelumnya. Oleh karena itu, penulis harus melakukan pengecekan dua kali di *Sheets Collected* yang berisi merek dan PIC (*Person In Charge*) yang telah dihubungi melalui email.



**Gambar 3.4 Contoh Brand di Apollo**

Sumber : Apollo.io

Dalam mencari berbagai *brand* internasional ini Terdapat beberapa aturan tambahan yang perlu diperhatikan saat memilih PIC dalam pencarian merek internasional ini, salah satunya adalah posisi PIC. Seperti yang ditunjukkan di atas, penulis harus menyesuaikan posisi PIC saat ini agar sesuai dengan tujuan perusahaan.

Allowed		
eCommerce	Creative Director	Marketing
Brand/Business Development	Art Director	General Manager
CEO/Founder/Owner	COO	Merchandiser/Visual Merchandiser
Photographer/Image Retoucher	Digital Marketing	Product Manager
Graphic Specialist/Content Coordinator	Sales Director/Manager	Commercial Director
Store Manager	Assistant Manager	Web Developer

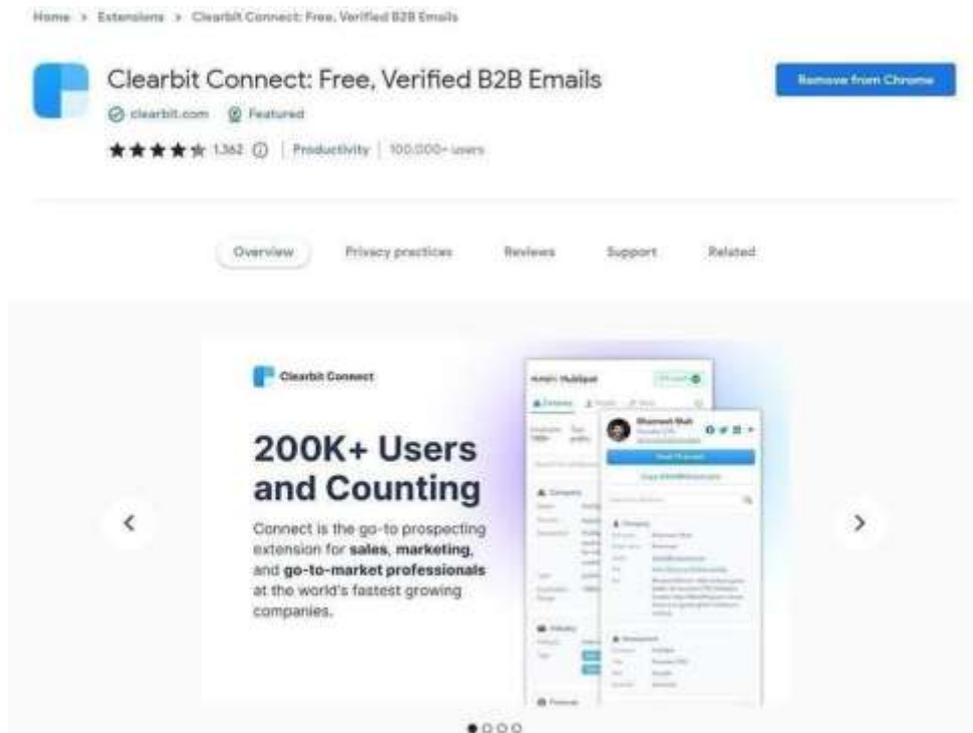
  

NOT Allowed		
CFO, Head of Finance, Manager Warehouse	Sales Officer / Sales Staff / Sales Agent / Sales Representative	Logistic
Supply Chain Manager	Tele-Sales	Driver
Senior Cost Executive	Tele-Marketing	Cashier
Programme Manager	Sales Associate	Key Account
Plant Manager	Sales clerk	Account Executive
	Interior Designer	Human Resources

**Gambar 3.5 Posisi PIC**  
Sumber : Data Pribadi Penulis

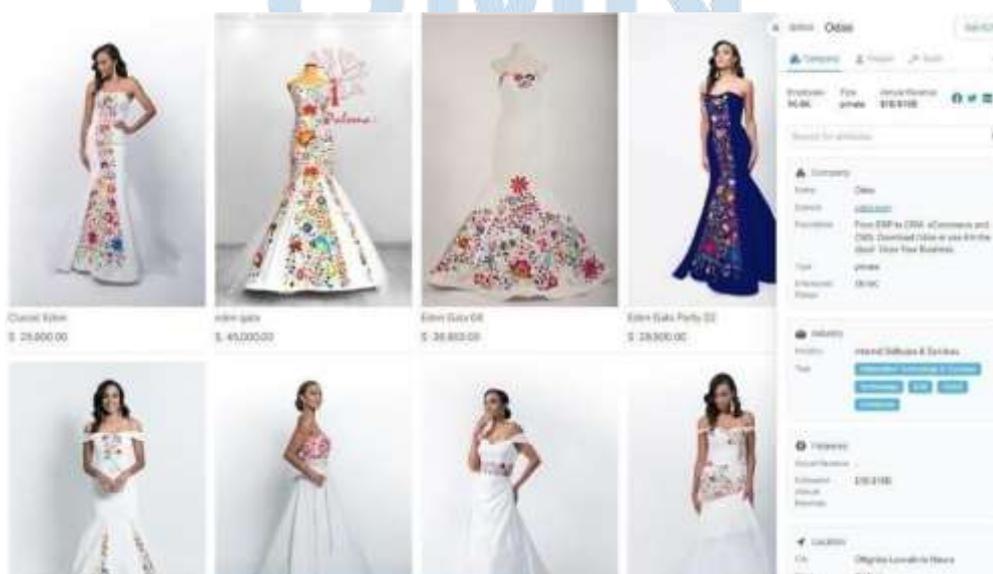
Dari gambar di atas, dapat melihat posisi di mana perusahaan diizinkan karena alasan tertentu, yaitu karena posisi tersebut lebih dekat dengan pengembangan produk atau barang yang mereka jual. Sebagai contoh, jika pengiriman email dikirim ke PIC di jabatan manajemen *e-commerce*, yang bertanggung jawab untuk mengatur operasi *e-commerce* merek tersebut, tingkat respons email akan lebih tinggi. Namun, jika pengiriman *e-mail* dikirim ke PIC di jabatan *Human Resources*, tingkat respons email akan lebih rendah karena PIC tersebut bertanggung jawab atas tugas sumber daya manusia perusahaan. Oleh karena itu, PIC harus sesuai dengan keinginan perusahaan.

Selain menggunakan *website* Apollo, penulis juga diberikan *Tools alternatif* lainnya yaitu menggunakan *extension* pada *Browser* yang bernama ClearBit. *Extension* ini hampir sama kegunaannya dengan Apollo yaitu menyediakan kontak dari PIC suatu perusahaan.



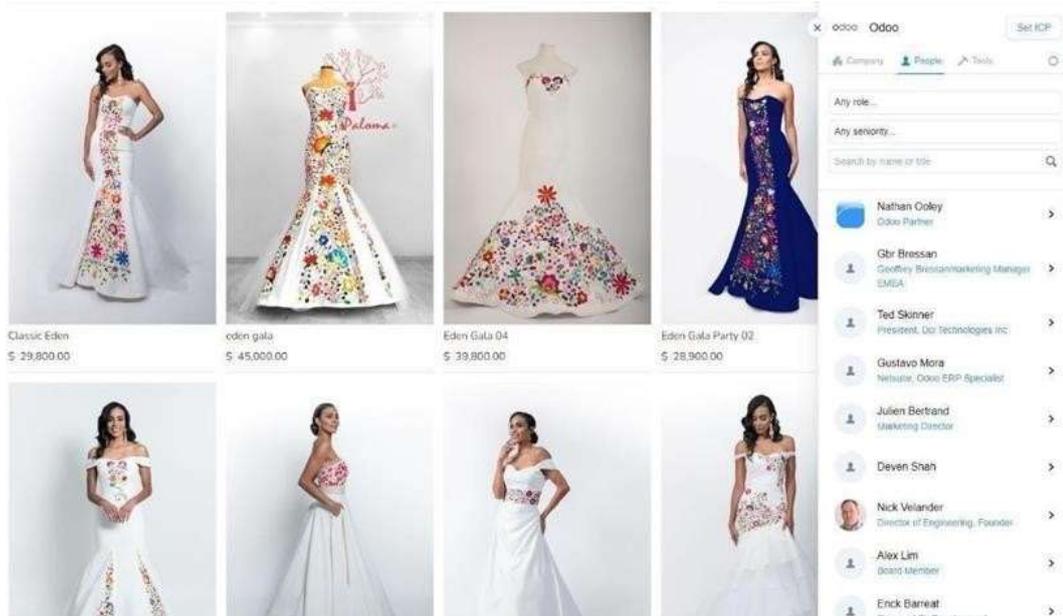
**Gambar 3.6 Clearbit**  
Sumber : ClearBit.com

Tidak seperti Apollo, penggunaan aplikasi ini berbeda. pencarian hanya dapat dilakukan di Apollo.io, tetapi untuk Clearbit, penulis harus mengunjungi situs *e-commerce* terlebih dahulu. Dari sana, *Extension Browser* dari Clearbit akan muncul.



**Gambar 3.7 Contoh ClearBit**  
Sumber : Data Pribadi Penulis

Gambar di atas menunjukkan bahwa ClearBit menyediakan informasi tentang jumlah karyawan, penghasilan per tahun, dan profil perusahaan di sosial media seperti Facebook, Twitter, dan LinkedIn. Ini sangat membantu penulis karena informasi profil perusahaan memudahkan mereka untuk memasukan data dan menerima banyak PIC dari sosial media.



**Gambar 3.8 Contoh ClearBit PIC**  
Sumber : Data Pribadi Penulis

Dengan menggunakan Clearbit, penulis dapat dengan mudah menemukan PIC di toko *online*. Akan tetapi, Clearbit memiliki kendala dalam penggunaannya. Clearbit untuk mengetahui email dari satu PIC harus menggunakan 1 Credit yang diberikan. kredit ini hanya diberikan 100 kali dalam satu bulan, jadi tidak cukup banyak untuk digunakan dalam satu bulan. Dengan demikian, perusahaan menyediakan dua aplikasi untuk membantu penulis menemukan PIC baru. Penulis memasukkan data ke dalam lembar terpisah yang sudah memiliki template lembar tim marketing setelah mengidentifikasi *brand* dan PIC.



ID	Brand Name	Website	Industry	Location	Employee Name	Position	Email
3400	SALE KASK ZUBERON	www.salekaskzuberon.com	FASHION & ACCESSORIES	US	Wahyuni Nurrahmah	Founder	salekaskzuberon@gmail.com
3401							
3402	Persept	www.persept.com	FASHION & ACCESSORIES	Indonesia	Yusufi Nurrahmah	Senior Manager	persept@gmail.com
3403							
3404							
3405	Toko Entertainment Center	www.tokocentertainment.com	FASHION & ACCESSORIES		Wahyuni Nurrahmah	Co-Managing Director / Vice President Sales	tokocentertainment@gmail.com
3406							
3407							
3408							
3409							
3410							
3411							
3412							
3413							
3414							
3415							
3416							
3417							
3418							
3419							
3420							
3421							
3422							
3423	Jawid Clothing	www.jawidclothing.com	FASHION	US	Wahyuni Nurrahmah	Manager	jawidclothing@gmail.com
3424							
3425							
3426							
3427							
3428							
3429							
3430							
3431							
3432							
3433							
3434							
3435							
3436							
3437							
3438							
3439							
3440							
3441							
3442							
3443							
3444							
3445							
3446							
3447							
3448							
3449							
3450							
3451							
3452							
3453							
3454							
3455							
3456							
3457							
3458							
3459							
3460							
3461							
3462							
3463							
3464							
3465							
3466							
3467							
3468							
3469							
3470							
3471							
3472							
3473							
3474							
3475							
3476							
3477							
3478							
3479							
3480							
3481							
3482							
3483							
3484							
3485							
3486							
3487							
3488							
3489							
3490							
3491							
3492							
3493							
3494							
3495							
3496							
3497							
3498							
3499							
3500							

Gambar 3.10 Contoh Sistem Otomatis

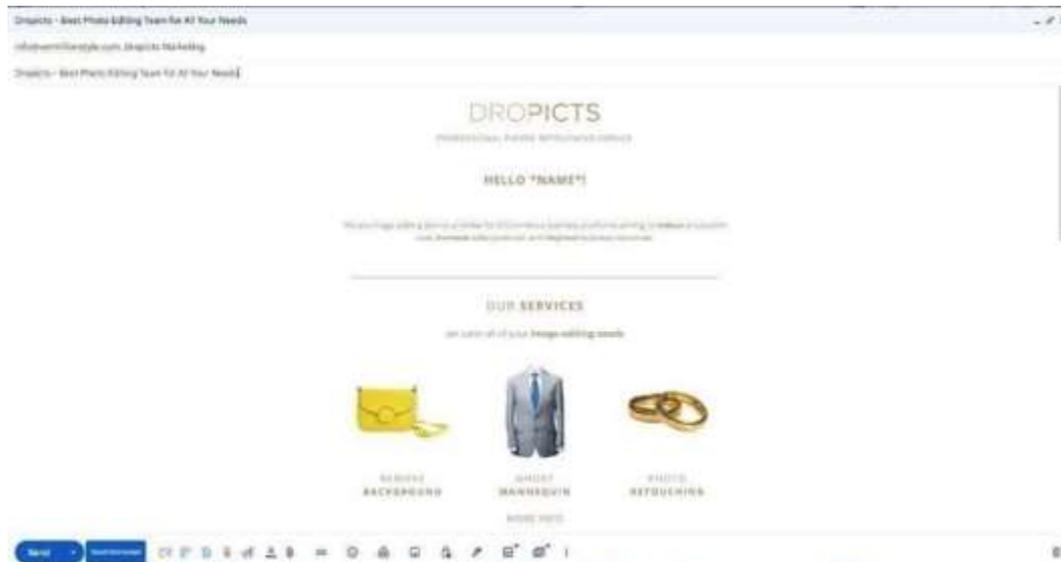
Sumber : Data Pribadi Penulis

Di Sheet pribadi ini penulis memasukan nama brand, *website* perusahaan, industri/kategori perusahaan, lokasi (negara dan kota), nama pekerja, posisi pekerja, email pekerja, dan status email. Dalam sheet tersebut juga dapat otomatis melacak apakah brand sudah pernah digunakan atau belum. Contohnya, jika *website* brand yang sudah ada di tahun sebelumnya ditulis kembali maka akan berubah warna menjadi merah. Sama seperti nama dan email, jika sudah pernah di email sebelumnya maka akan berwarna kuning.

### 3.2.2.3 Mengirimkan Penawaran Jasa Melalui *E-Mail* ke Calon Klien

Setelah mendapatkan merek dan email PIC yang ingin dikirim, penulis membuat *email blasting* atau mengirimkannya ke *e-mail* PIC yang sudah ada dengan menggunakan template yang tersedia di Gmail penulis. Untuk membedakan pesan elektronik (Email) dari PIC, perusahaan telah menyediakan dua template email: email bisnis ke bisnis dan email bisnis ke konsumen. Email bisnis ke bisnis

dikirim ke email perusahaan dengan nama merek setelah tanda "@", misalnya, (nama PIC)@(nama brand).com, sehingga email tersebut dianggap sebagai email perusahaan. Contoh template email seperti yang ditunjukkan pada gambar berikut:



**Gambar 3.11 Contoh Email B2B (1)**  
Sumber : Data Pribadi Penulis



**Gambar 3.12 Contoh Email B2B (2)**  
Sumber : Data Pribadi Penulis



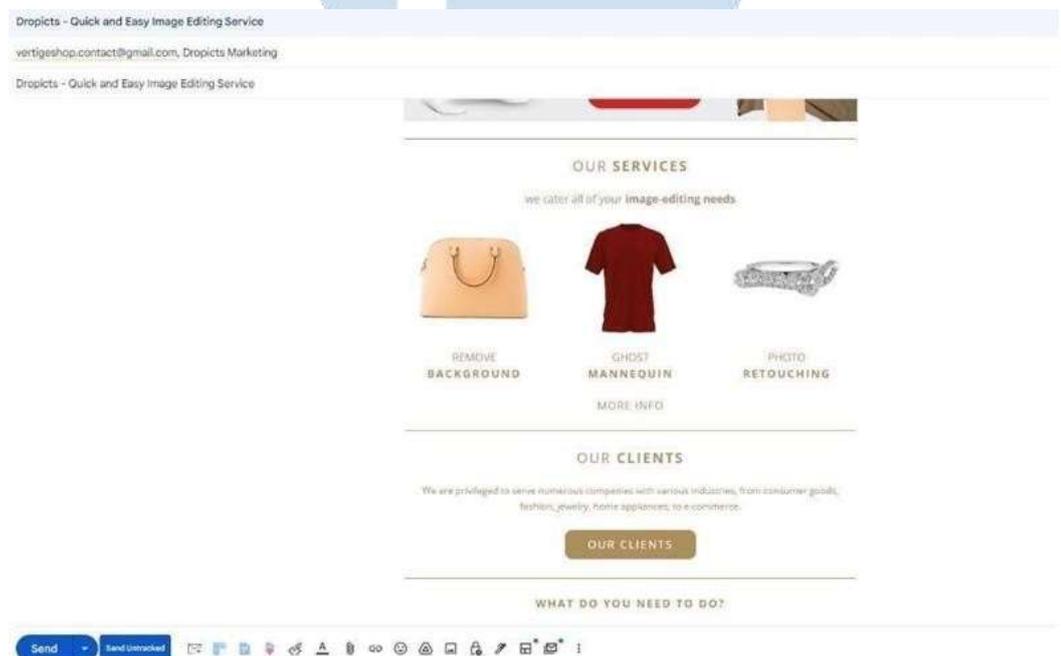
**Gambar 3.13 Contoh Email B2B (3)**  
Sumber : Data Pribadi Penulis

Jika email yang akan dikirim tidak menggunakan email perusahaan atau menggunakan *Gmail*, *Hotmail*, *Yahoo*, atau jenis email lainnya, template B2B digunakan. Ini karena template *business to business* dan *business to customer* berbeda. Dalam hubungan *business to business*, email yang diklik akan mendorong calon klien untuk mengunjungi *website* Dropicts untuk melihat merek perusahaan yang sedang bekerja sama dengan Dropicts Pte Ltd. Dalam hubungan *business to customer*, email yang diklik akan mendorong calon klien untuk menghubungi tim marketing untuk mendapatkan lebih banyak informasi tentang layanan yang ditawarkan.

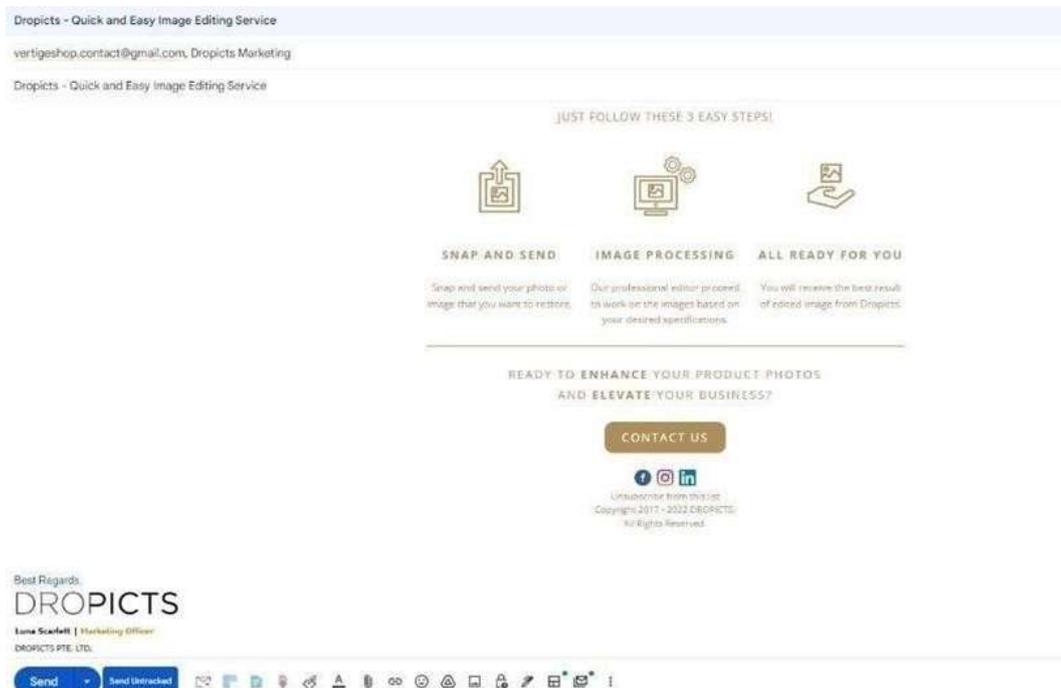
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA



**Gambar 3.14 Contoh Email B2C (1)**  
 Sumber : Data Pribadi Penulis



**Gambar 3.15 Contoh Email B2C (2)**  
 Sumber : Data Pribadi Penulis



**Gambar 3.16 Contoh *Email B2C* (3)**  
 Sumber : Data Pribadi Penulis

Setiap email yang dikirim oleh penulis akan dimasukkan ke dalam data di sheet pribadi terlebih dahulu. Kegagalan email seperti tidak ditemukan, ditolak server, keluar dari perusahaan, dan inbox penerima penuh dapat terjadi. Penulis dihimbau untuk tidak mengirimkan lebih dari 8 email PIC dari satu brand karena jika penulis mengirimkan lebih dari 8 email dari brand yang sama, email tersebut akan dimasukkan ke kotak spam oleh email perusahaan yang sama. Dengan demikian, jika brand memiliki 10 PIC, penulis hanya boleh mengirimkan 8 PIC pertama dan kemudian mengirimkan 2 PIC yang tersisa di hari berikutnya. Semua email yang dikirim akan memiliki informasi status, tanggal pengiriman, dan keterangan tentang status. Di bawah ini adalah ilustrasi gambar:

	I	J	K	M	N
	EMAIL ADDRESS	EMAIL / STATUS	APPROACHMENT DATE	FAILED REPORT	DATE & TIME
	BY EMPLOYEE		dd/mm/yyyy		dd/mm/yy
	shahar@shopvolver.com	EMAILED	04/05/2023	*	05/04/2023
	reut@shopvolver.com	EMAILED	04/05/2023	*	05/04/2023
	mika@shopvolver.com	EMAILED	04/05/2023	*	05/04/2023
	support@shopvolver.com	EMAILED	04/05/2023	*	05/04/2023
	tara@laviestylehouse.com	EMAILED	04/05/2023	*	05/04/2023
	brooke@laviestylehouse.com	EMAILED	04/05/2023	*	05/04/2023
	eduardo@laviestylehouse.com	EMAILED	04/05/2023	*	05/04/2023
roduct	brookeb@laviestylehouse.com	EMAILED	04/05/2023	*	05/04/2023
	maxime@laviestylehouse.com	FAILED	04/05/2023	Rejected by Serve	05/04/2023
	lindsey@laviestylehouse.com	EMAILED	04/05/2023	*	05/04/2023
	sandy@laviestylehouse.com	FAILED	04/05/2023	Rejected by Server	05/04/2023
	shelby@laviestylehouse.com	EMAILED	04/05/2023	Mail not Found	04/2023
	tyler@vdgn.com	EMAILED	04/05/2023	Rejected by Server	04/2023
	jared@vdgn.com	EMAILED	04/05/2023	Left Company	04/2023
	info@vardagen.com	EMAILED	04/05/2023	Recipient Inbox Full	04/2023
	katie@lovevirgo.com	EMAILED	04/05/2023	Ask to Unsubscribe	04/2023
	sinead@lovevirgo.com	EMAILED	04/05/2023		04/2023
	mary@lovevirgo.com	EMAILED	04/05/2023		05/04/2023
	niamh@lovevirgo.com	FAILED	04/05/2023	Mail not Found	05/04/2023
	support@lovevirgo.com	EMAILED	04/05/2023	*	05/04/2023
	s.stoop@verveij.com	FAILED	04/05/2023	Rejected by Serve	05/04/2023
	giuseppe@verveij.com	FAILED	04/05/2023	Rejected by Serve	05/04/2023
	r.verveij@verveij.com	FAILED	04/05/2023	Rejected by Serve	05/04/2023
	k.verveij@verveij.com	FAILED	04/05/2023	Rejected by Serve	05/04/2023
	s.zevenberg@verveij.com	FAILED	04/05/2023	Rejected by Serve	05/04/2023

**Gambar 3.17 Status Email**  
Sumber : Data Pribadi Penulis

Setelah mengirimkan pesan email ke daftar PIC dan memasukkan semua data yang diperlukan ke dalam lembar pribadi, penulis melakukan *copy* dan *paste* ke lembar tim marketing, di mana semua data tim marketing digabungkan pada hari yang sama. Karena pencarian merek dan PIC melibatkan bukan hanya penulis sendiri yang mencari, penulisan data di kertas pribadi dilakukan terlebih dahulu untuk menghindari kesalahan saat memasukkan data kemudian. Untuk memastikan bahwa data yang dimasukkan tidak tertutup oleh data rekan lain dan agar kertas pemasaran tetap rapi.

REGION	DEPARTMENT	LOCATION	NAME	POSITION	EMAIL ADDRESS	STATUS	REPORT DATE
Thailand	FASHION & ACCESSORIES	Bangkok	Chrisliah Sohil	CEO	cs@pic.com	EMMAILED	15/04/2023
			SAM BERNARDINOLOU	V.P. Sales and Marketing	sbernardino@pic.com	EMMAILED	15/04/2023
			KEN ELAHS	Managing Director	ken@pic.com	EMMAILED	15/04/2023
			SEDM SMITH	Regional Sales Manager	sedm@pic.com	EMMAILED	15/04/2023
			CS	CS	cs@pic.com	EMMAILED	15/04/2023
			SAVED BURNS	Sales Director	saved@pic.com	EMMAILED	15/04/2023
			KATHERINE DEVLIN	Marketing Manager	kath@pic.com	EMMAILED	15/04/2023
			MATTHEW BELL	Business Development Manager	matthew@pic.com	EMMAILED	15/04/2023
			RAUNO COOKE	Operations Director	rauno@pic.com	EMMAILED	15/04/2023
			ANDY TRULL	General Manager	andy@pic.com	EMMAILED	15/04/2023
Singapore	FASHION & ACCESSORIES	Singapore	PAUL BELL	Assistant Manager	paul@pic.com	EMMAILED	15/04/2023
			LIAM CONWAY	Sales Manager	liam@pic.com	EMMAILED	15/04/2023
			CS	CS	cs@pic.com	EMMAILED	15/04/2023
			SHAHAR ALHADIAT	Company Owner	shahar@pic.com	EMMAILED	14/04/2023
			NEEL PANKAJ	Digital Content Manager	neel@pic.com	EMMAILED	14/04/2023
			MIRIAM MOR	Commerce Manager	mira@pic.com	EMMAILED	14/04/2023
			CS	CS	cs@pic.com	EMMAILED	14/04/2023
			TARA BARATTE	General Manager	tara@pic.com	EMMAILED	14/04/2023
			EDOUARD EDWARDS	Brand Manager	edouard@pic.com	EMMAILED	14/04/2023
			EDOUARD FLORES	Sales Manager	edouard@pic.com	EMMAILED	14/04/2023
USA	FASHION & ACCESSORIES	Texas	EDOUARD FLORES	Director of Product Development and Production	edouard@pic.com	EMMAILED	14/04/2023
			WAHNE EFFOREY	Chief Executive Officer	wahne@pic.com	EMMAILED	14/04/2023
			LINDSEY NICOLSON	General Manager	lindsay@pic.com	EMMAILED	14/04/2023
			SANDY JAFFE	Assistant Manager	sandy@pic.com	EMMAILED	14/04/2023
			CS	CS	cs@pic.com	EMMAILED	14/04/2023
			TYLER STERHOUSE	Brand Manager	tyler@pic.com	EMMAILED	14/04/2023
			JAMES HIGGINS	Owner	james@pic.com	EMMAILED	14/04/2023

**Gambar 3.18 Data Marketing**  
Sumber : Data Pribadi Penulis

### 3.2.2.4 Menangani Rekap Data atau Laporan Harian

Setelah data ditransfer dari daftar pribadi ke daftar tim marketing, penulis harus melakukan rekap data setiap hari. Rekap ini mencakup jumlah email yang dikirim penulis, jumlah brand, PIC, dan Apollo yang digunakan, serta jumlah email yang tidak dikirim.

DATE	MARCH																															TOTAL	MARKET EFFICIENCY	BROKER RATE %	TOTAL ADDRESS																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
APRIL	EMAIL SENT	81	82	87	88	84	84	82	87	85	86	86	87	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360	361	362	363	364	365	366	367	368	369	370	371	372	373	374	375	376	377	378	379	380	381	382	383	384	385	386	387	388	389	390	391	392	393	394	395	396	397	398	399	400	401	402	403	404	405	406	407	408	409	410	411	412	413	414	415	416	417	418	419	420	421	422	423	424	425	426	427	428	429	430	431	432	433	434	435	436	437	438	439	440	441	442	443	444	445	446	447	448	449	450	451	452	453	454	455	456	457	458	459	460	461	462	463	464	465	466	467	468	469	470	471	472	473	474	475	476	477	478	479	480	481	482	483	484	485	486	487	488	489	490	491	492	493	494	495	496	497	498	499	500	501	502	503	504	505	506	507	508	509	510	511	512	513	514	515	516	517	518	519	520	521	522	523	524	525	526	527	528	529	530	531	532	533	534	535	536	537	538	539	540	541	542	543	544	545	546	547	548	549	550	551	552	553	554	555	556	557	558	559	560	561	562	563	564	565	566	567	568	569	570	571	572	573	574	575	576	577	578	579	580	581	582	583	584	585	586	587	588	589	590	591	592	593	594	595	596	597	598	599	600	601	602	603	604	605	606	607	608	609	610	611	612	613	614	615	616	617	618	619	620	621	622	623	624	625	626	627	628	629	630	631	632	633	634	635	636	637	638	639	640	641	642	643	644	645	646	647	648	649	650	651	652	653	654	655	656	657	658	659	660	661	662	663	664	665	666	667	668	669	670	671	672	673	674	675	676	677	678	679	680	681	682	683	684	685	686	687	688	689	690	691	692	693	694	695	696	697	698	699	700	701	702	703	704	705	706	707	708	709	710	711	712	713	714	715	716	717	718	719	720	721	722	723	724	725	726	727	728	729	730	731	732	733	734	735	736	737	738	739	740	741	742	743	744	745	746	747	748	749	750	751	752	753	754	755	756	757	758	759	760	761	762	763	764	765	766	767	768	769	770	771	772	773	774	775	776	777	778	779	780	781	782	783	784	785	786	787	788	789	790	791	792	793	794	795	796	797	798	799	800	801	802	803	804	805	806	807	808	809	810	811	812	813	814	815	816	817	818	819	820	821	822	823	824	825	826	827	828	829	830	831	832	833	834	835	836	837	838	839	840	841	842	843	844	845	846	847	848	849	850	851	852	853	854	855	856	857	858	859	860	861	862	863	864	865	866	867	868	869	870	871	872	873	874	875	876	877	878	879	880	881	882	883	884	885	886	887	888	889	890	891	892	893	894	895	896	897	898	899	900	901	902	903	904	905	906	907	908	909	910	911	912	913	914	915	916	917	918	919	920	921	922	923	924	925	926	927	928	929	930	931	932	933	934	935	936	937	938	939	940	941	942	943	944	945	946	947	948	949	950	951	952	953	954	955	956	957	958	959	960	961	962	963	964	965	966	967	968	969	970	971	972	973	974	975	976	977	978	979	980	981	982	983	984	985	986	987	988	989	990	991	992	993	994	995	996	997	998	999	1000

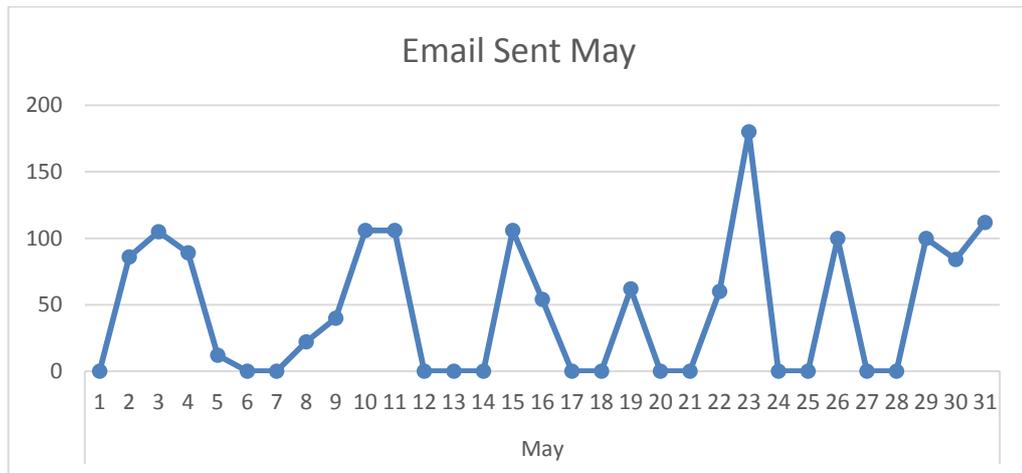
**Gambar 3.19 Email Sent Maret**  
Sumber : Data Pribadi Penulis

CATEGORY	EMAIL SENT	WRONG EMAIL
RIZKI	102	51
...	...	...
TOTAL	102	51

**Gambar 3.20 Total Jumlah Email Terkirim**  
Sumber : Data Pribadi Penulis





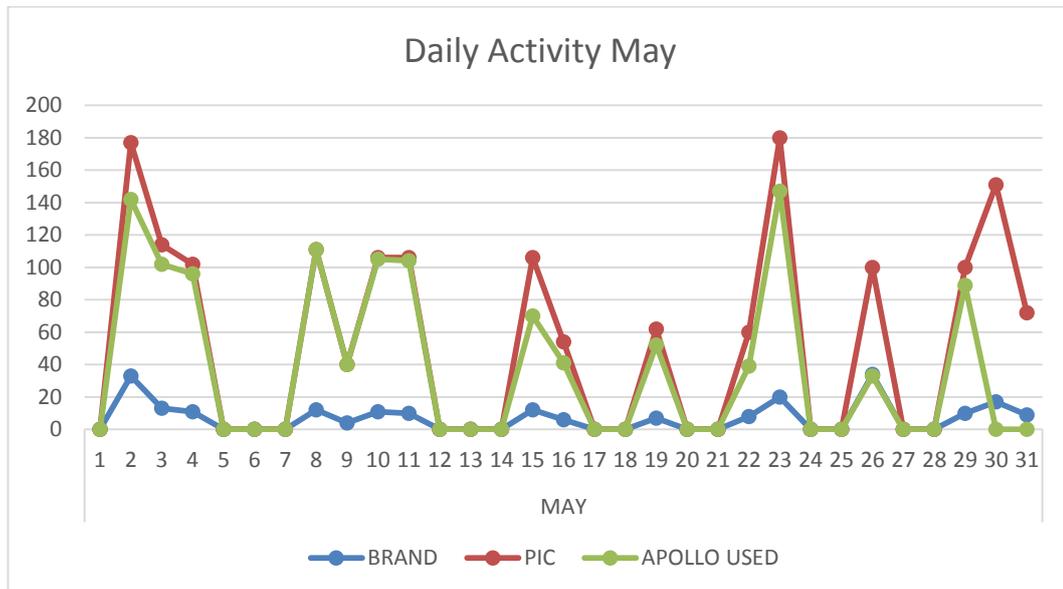


**Gambar 3.25 Line Chart Email Sent May**  
 Sumber : Data Pribadi Penulis

Pada bulan mei penulis berhasil mengirim email ke 292 PIC pada minggu pertama bulan mei. Dan mengirim email sebanyak 274 pada minggu kedua, dan 222 email terkirim pada minggu ketiga, dan 636 email terkirim pada minggu keempat. Dengan total 1424 email terkirim bulan mei.

DATE	MAY																												TOTAL	TARGET DEFICIENCY	DEFICIENCY RATE %	TOTAL ADVERT
	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun				
05/01	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
05/02	292	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	292	0	0%	0	
05/03	274	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	274	0	0%	0	
05/04	222	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	222	0	0%	0	
05/05	636	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	636	0	0%	0	
05/06	1424	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1424	0	0%	0	

**Gambar 3.26 Daily Activity Report**  
 Sumber : Data Pribadi Penulis



**Gambar 3.27 Line Chart Daily Activity May**

Sumber : Data Pribadi Penulis

Pada bulan mei penulis berhasil mengumpulkan 57 *brand international*, email 333 PIC pada minggu pertama bulan mei. Dan mengumpulkan 37 *brand international* email sebanyak 363 pada minggu kedua, dan mengumpulkan 25 *brand international*, 222 email PIC pada minggu ketiga, mengumpulkan 98 *brand international* dan 636 email PIC pada minggu keempat. Dengan total 217 *brand*, 1554 email PIC bulan mei.

WEEK	PIC	WRONG PIC	APOLLO USED	FAILED APOLLO
1	333	0	1173	132
2	363	0	1173	132
3	222	0	1173	132
4	636	0	1173	132
TOTAL	1554	0	4713	528

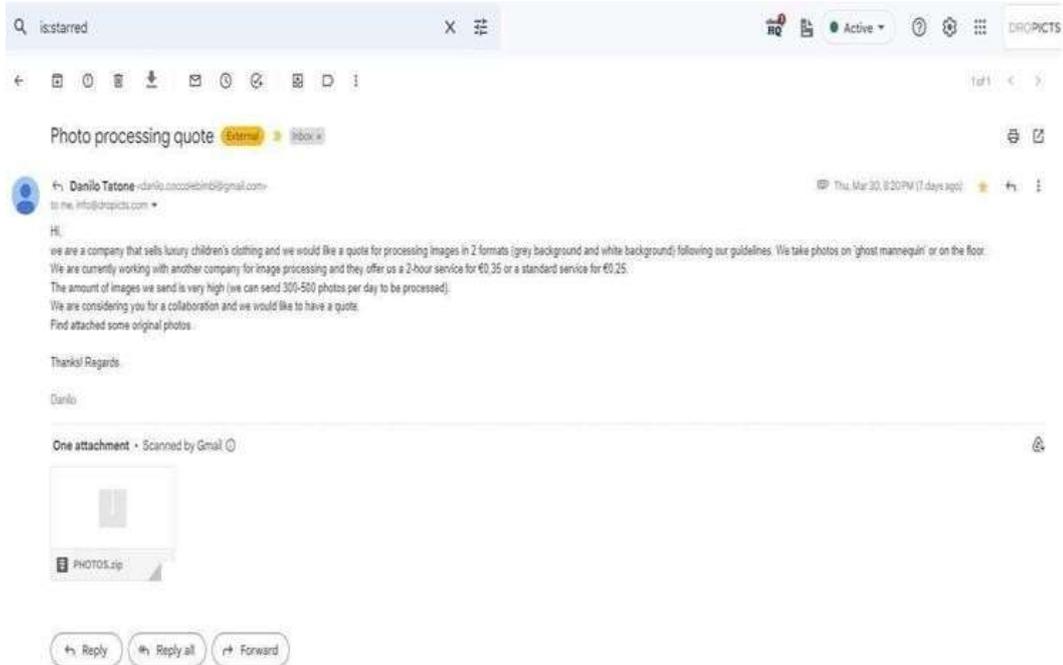
**Gambar 3.28 Jumlah PIC dan Apollo Used**

Sumber : Data Pribadi Penulis

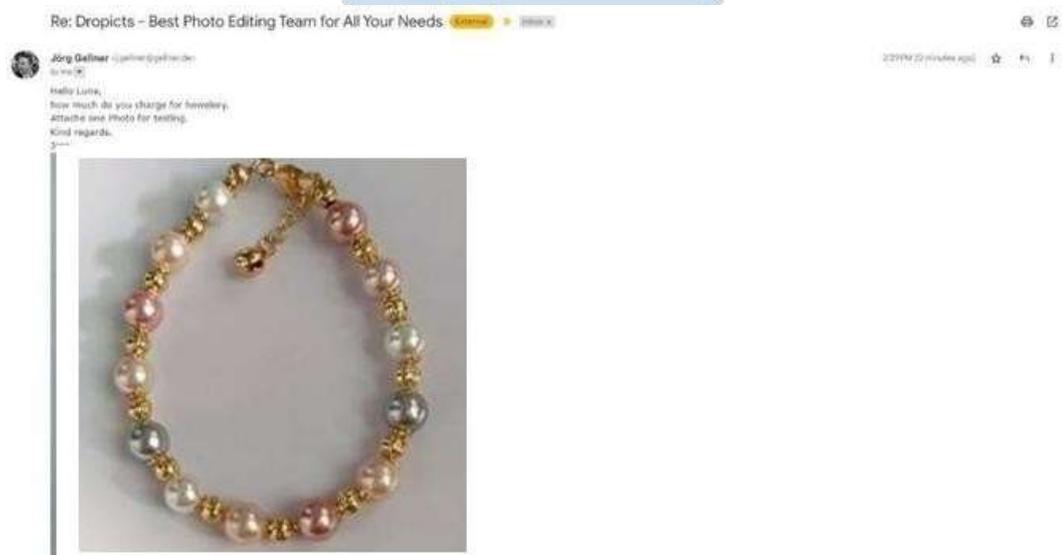
Pada bulan Mei penulis berhasil mengumpulkan 208 *brand* dengan 1569 email yang telah dikirim dalam keseluruhan bulan tersebut dengan penggunaan *Apollo* 1173 email dan kegagalan penggunaan *Apollo* sebanyak 132 email.

### 3.2.2.5 Mengirmkan Email balasan (ketertarikan) ke Tim Marketing

Penulis pasti pernah mendapatkan email balasan dari salah satu merek. dan setelah itu, penulis mengikuti prosedur dan meminta bantuan dari kakak Serra.



**Gambar 3.29 Interested Reply Penulis (1)**  
Sumber : Data Pribadi Penulis



**Gambar 3.30 Interested Reply Penulis (2)**  
Sumber : Data Pribadi Penulis

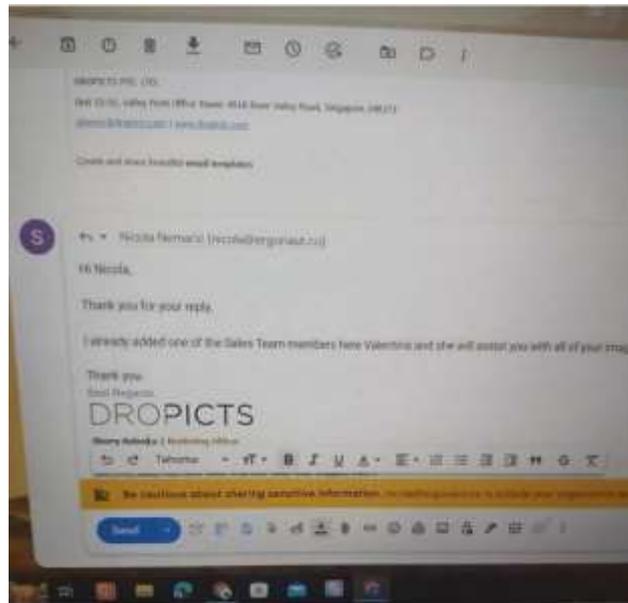


**Gambar 3.31 Interested Reply Penulis (3)**  
 Sumber : Data Pribadi Penulis

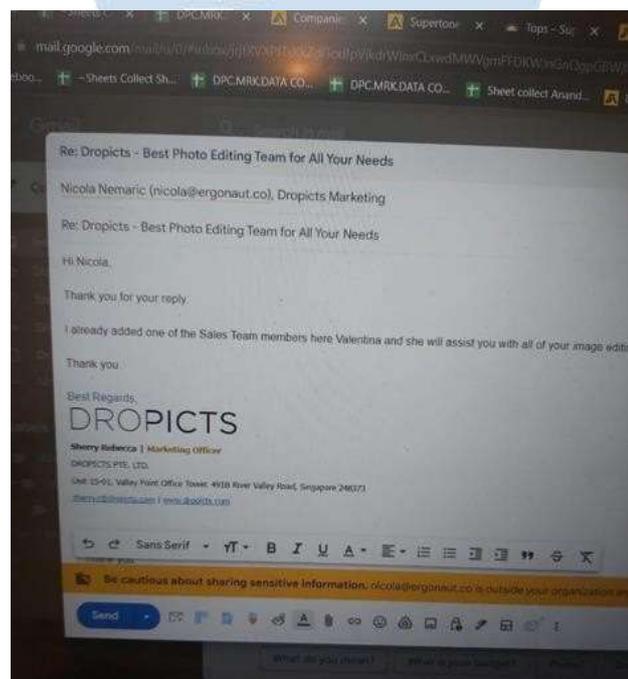


**Gambar 3.32 Interested Reply Penulis (4)**  
 Sumber : Data Pribadi Penulis

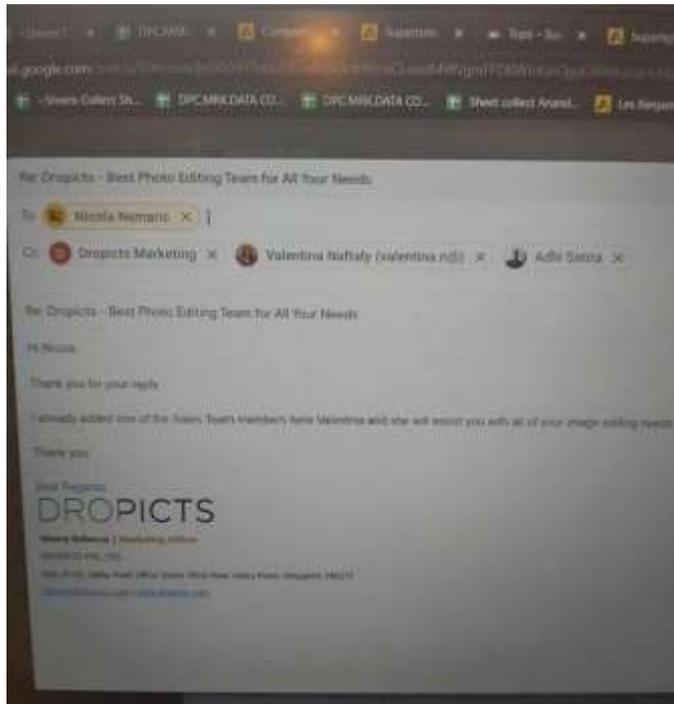
Dalam email yang dikirimkan, klien biasanya memberikan contoh produk yang akan diedit, serta instruksi tentang cara mengedit foto yang mereka inginkan.. Oleh karena itu, untuk mempercepat proses, penulis harus segera menghubungi *supervisor*.



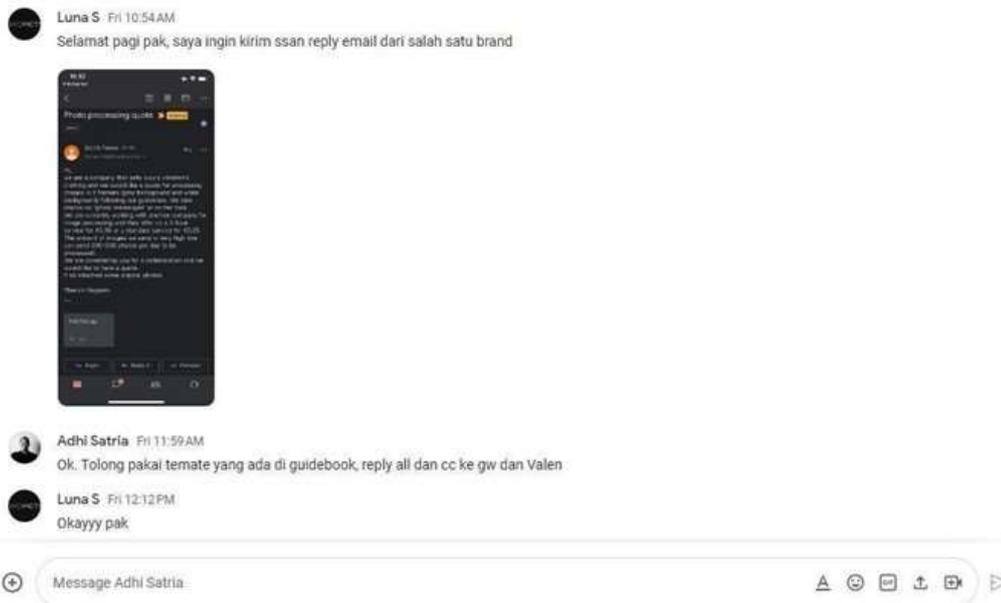
**Gambar 3.33 Email *Follow Up* Calon Klien**  
 Sumber : Data Pribadi Penulis



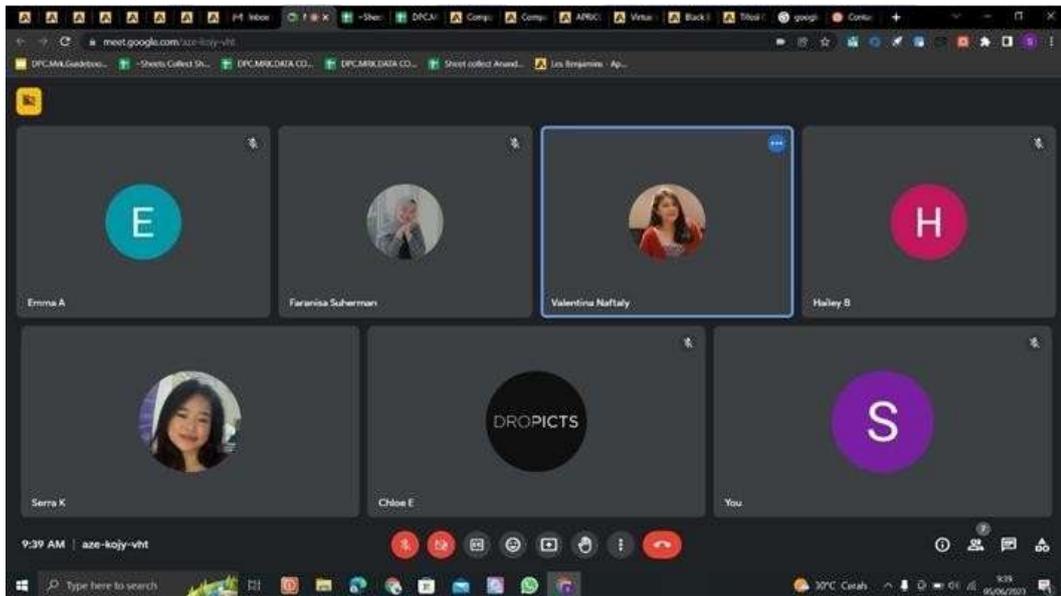
**Gambar 3.34 Email *Follow Up* Calon Klien (2)**  
 Sumber : Data Pribadi Penulis



**Gambar 3.35 Follow Up Supervisor (1)**  
 Sumber : Data Pribadi Penulis

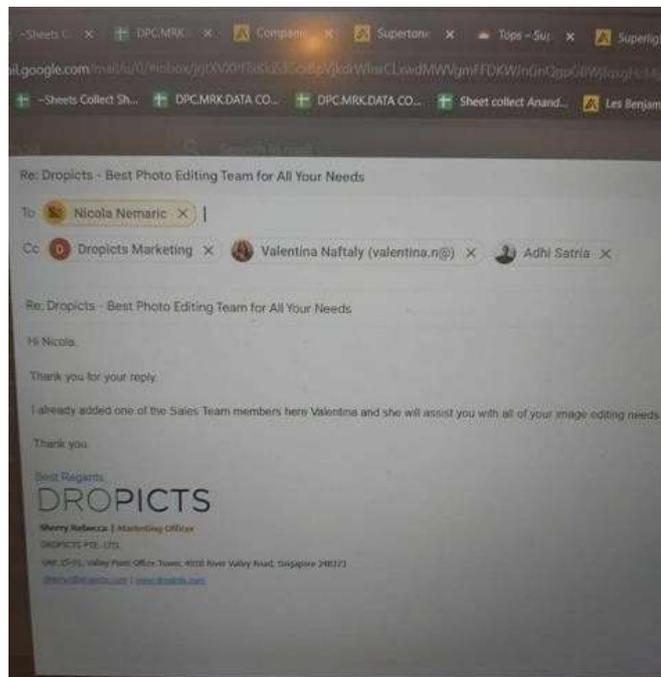


**Gambar 3.36 Follow Up Supervisor (2)**  
 Sumber : Data Pribadi Penulis



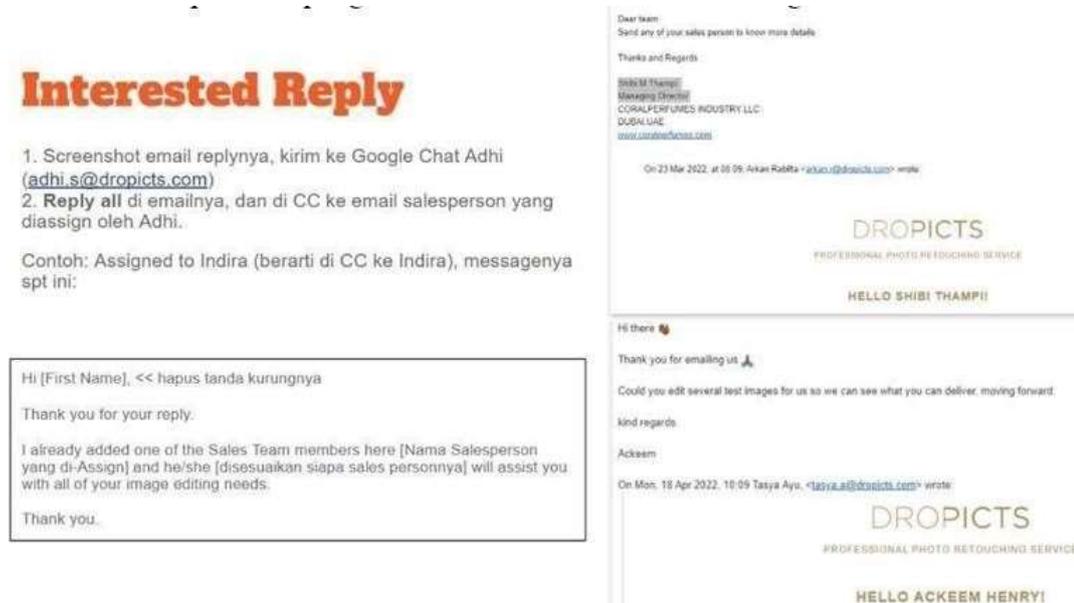
**Gambar 3.37 Follow Up Person In charge (3)**  
 Sumber : Data Pribadi Penulis

Pada gambar di atas, penulis menghubungi *Person In charge* perusahaan, Kak serra dan Kak Valen. untuk menentukan tim marketing mana yang akan menangani calon klien baru ini. Seperti yang ditunjukkan di atas, kak Valen kak serra ditunjuk untuk menangani calon pelanggan baru ini.



**Gambar 3.38 Email Follow Up Calon Klien (3)**  
 Sumber : Data Pribadi Penulis

Penulis terus mencari email dan *brand* baru dan mengirimkannya ke calon klien. setelah melakukan *follow up* dan mengirim email balasan sesuai aturan buku panduan. Contoh buku panduan pengiriman email balasan adalah sebagai berikut:



**Gambar 3.39 Contoh Buku Panduan**  
Sumber : Data Pribadi Penulis

### 3.3 Kendala yang Ditemukan

Selama praktik magang ini, penulis mendapatkan pengalaman baru dalam dunia profesional sebagai Marketing *Internship* di Dropicts Pte Ltd. Berikut ini adalah beberapa hambatan atau kendala yang dihadapi penulis:

1. Penggunaan aplikasi Apollo semakin sulit.

Selama menjalani praktik magang, penulis tidak menghadapi kesulitan pada awal pelaksanaannya. Namun, seiring waktu, penggunaan aplikasi Apollo untuk mencari PIC menjadi semakin menantang karena banyak *brand* yang sudah tercatat di *Sheets Collected Brand*. Akibatnya, jumlah *brand* dan PIC yang dapat ditemukan semakin berkurang. Pada bulan pertama, mencari *brand* dengan 5-10 PIC relatif mudah, tetapi memasuki bulan kedua, mencari *brand* dengan jumlah PIC serupa menjadi sangat sulit. Hanya tersisa *brand-brand* dengan 1-4 PIC, yang membuat pencapaian target PIC yang ditetapkan menjadi lebih sulit.

2. Penggunaan aplikasi ClearBit semakin sulit .

Kendala penggunaan Clearbit serupa dengan aplikasi Apollo. Awalnya, aplikasi ini cukup mudah digunakan untuk menemukan PIC suatu perusahaan, tetapi seiring waktu, pencarian PIC melalui Clearbit menjadi semakin sulit karena data yang disediakan tidak selengkap Apollo. Karena keterbatasan informasi di Apollo dan Clearbit, penulis sering beralih mencari informasi melalui situs web perusahaan atau LinkedIn. Namun, metode ini membutuhkan waktu lebih lama dibandingkan menggunakan kedua aplikasi tersebut.

3. Penulis memiliki keterbatasan dalam skill *copywriter*.

Salah satu kendala yang dihadapi penulis selama menjalankan magang adalah keterbatasan dalam kemampuan *copywriting*. Skill *copywriting* sangat penting dalam menyusun konten pemasaran, seperti email dan materi promosi, yang mampu menarik perhatian audiens dan meningkatkan konversi. Keterbatasan ini membuat penulis membutuhkan lebih banyak waktu dan upaya untuk menghasilkan konten yang efektif dan sesuai dengan target audiens. Selain itu, penulis sering kali harus melakukan revisi berkali-kali untuk memastikan pesan yang disampaikan jelas, menarik, dan profesional. Hal ini menunjukkan perlunya peningkatan kemampuan *copywriting*, baik melalui pelatihan, pembelajaran mandiri, maupun bimbingan dari rekan kerja atau atasan.

### 3.4 Solusi

1. Penulis menggunakan sumber alternatif seperti LinkedIn, situs resmi perusahaan, atau *database* perusahaan untuk melengkapi data yang sulit ditemukan di Apollo. Penulis juga melakukan pencarian lebih spesifik di Apollo, seperti menggunakan filter lokasi, industri, atau ukuran perusahaan untuk menemukan merek dan PIC yang belum tercatat.
2. Penulis berusaha untuk mengoptimalkan fitur aplikasi ClearBit. Penulis memanfaatkan seluruh fitur yang tersedia di Clearbit dan untuk mendapatkan hasil pencarian yang lebih optimal. Penulis juga melakukan

filter pencarian yang lebih spesifik untuk mempersempit hasil dan meningkatkan akurasi data yang ditemukan. Penulis juga melakukan komunikasi ke *Marketing Staff (PIC)* dan *Marketing Lead* mengenai kesulitan yang dihadapi dalam menemukan *PIC* serta perusahaan baru yang kemudian setelah melakukan komunikasi.

3. Untuk mengatasi keterbatasan dalam skill *copywriting*, penulis dapat memulai dengan mempelajari dasar-dasar *copywriting* melalui buku, kursus online, atau panduan praktis yang tersedia. Selain itu, penulis bisa rutin berlatih menulis berbagai jenis konten pemasaran, seperti *headline*, email, dan deskripsi produk, sambil meminta umpan balik dari *supervisor* atau rekan kerja untuk meningkatkan kualitas tulisan. Mengamati contoh-contoh *copywriting* yang efektif dari kampanye sukses juga dapat membantu penulis memahami teknik menarik perhatian audiens. Dengan cara ini, keterbatasan dalam skill *copywriting* dapat diatasi secara bertahap melalui pembelajaran dan praktik yang konsisten.

