

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

E-commerce adalah perdagangan yang dilakukan dalam platform digital, melakukan jual beli barang, dan jasa. Di jaman sekarang ini yang berbasis digital, *e-commerce* sudah menjadi hal yang sangat penting berbagai kebutuhan dalam kehidupan modern. Hal ini disebabkan oleh kemudahan, kecepatan, dan fleksibilitas, yang diberikan bagi konsumen agar memenuhi kebutuhannya. Seiring berkembangnya dunia teknologi, persaingan di industri *e-commerce* menjadi sangat tegas, yaitu perusahaan harus terus menerus melakukan inovasi dan beradaptasi agar tetap bertahan di pasar. Salah satunya adalah aspek strategi pemasaran yaitu berbasis *digital marketing* atau yang dikenal sebagai *e-commerce marketing*.

CV. PROTEKINDO JAYA ABADI merupakan perusahaan yang ingin menciptakan jembatan utama antara konsumen Indonesia dan produk-produk inovatif yang diproduksi oleh perusahaan-perusahaan top China lainnya. Sebagai salah satu *business line* utama, CV. PROTEKINDO JAYA ABADI akan memanfaatkan keahlian pemasaran afiliasi dan teknologi digital kami untuk memastikan penggunaan pemanfaatan yang memungkinkan dan memaksimalkan jangkauan pasar dan *brand awareness*.

Dengan memanfaatkan platform media sosial populer seperti TikTok, CV. PROTEKINDO JAYA ABADI secara aktif membangun citra merek yang kuat melalui konten kreatif dan interaktif. Upaya tersebut tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan penjualan, tetapi juga menciptakan hubungan yang lebih dekat dengan konsumen serta memberikan pengalaman belanja yang modern dan terpercaya.

Dalam mendukung strategi pemasaran berbasis digital, peran *e-commerce digital marketer* menjadi sangat vital. Sebagai individu yang berkontribusi langsung dalam operasional pemasaran, intern memiliki tanggung jawab untuk membantu dalam pengembangan dan implementasi kampanye pemasaran yang kreatif dan efektif. Peran ini melibatkan berbagai aktivitas, seperti menganalisis data pemasaran, membuat konten yang menarik, mengelola interaksi dengan konsumen melalui platform sosial, hingga memberikan ide-ide inovatif yang dapat meningkatkan visibilitas merek. Intern juga berperan sebagai penghubung antara tim operasional dan eksekutif perusahaan, memastikan bahwa setiap langkah yang diambil selaras dengan visi dan misi perusahaan.

Namun, banyak tantangan muncul saat melakukan kegiatan magang ini. Beberapa di antaranya adalah sistem pembayaran TikTok yang ketat, larangan untuk menyebut merek tertentu, kebutuhan untuk meningkatkan iklan untuk menarik audiens, dan gangguan dari akun palsu yang mengaku sebagai akun toko. Semua dinamika ini sangat bermanfaat untuk memahami dunia pemasaran digital, terutama di platform yang berkembang pesat seperti TikTok.

Penulis ingin menulis laporan ini untuk menggambarkan bagaimana magang penulis berlangsung, tugas yang penulis selesaikan, dan pengetahuan yang penulis peroleh dari bekerja di lingkungan profesional yang dinamis. Laporan ini diharapkan memberikan pertanggungjawaban akademik dan menunjukkan praktik pemasaran *e-commerce* di era modern.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

1.2.1 Maksud Kerja Magang

Magang di CV. PROTEKINDO JAYA ABADI adalah kesempatan luar biasa bagi penulis untuk mengenal lebih dalam dunia pemasaran digital, khususnya dalam sektor *e-commerce* yang saat ini sedang berkembang pesat. Program ini dirancang untuk memberikan pengalaman langsung tentang

bagaimana strategi pemasaran digital diterapkan, dari perencanaan hingga evaluasi hasilnya.

Magang penulis diselesaikan melalui program Magang MBKM (Merdeka Belajar Kampus Merdeka) yang bernilai total 20 Satuan Kredit Semester (SKS), di mana program ini diintegrasikan ke dalam beberapa mata kuliah seperti *Professional Business Ethics, Industry Experience, Industry Model Validation, serta Evaluation and Reporting*. Sesuai ketentuan yang berlaku dalam skema MBKM, magang ini dijalankan dengan total waktu pelaksanaan selama 640 jam kerja

1.2.2 Tujuan Kerja Magang

- 1) **Belajar dan Mengembangkan Kemampuan Praktis**, Penulis ingin mempelajari bagaimana teori yang pernah penulis pelajari di kelas diaplikasikan di dunia nyata, terutama dalam menciptakan dan menjalankan kampanye pemasaran yang efektif di platform media sosial seperti TikTok.
- 2) **Meningkatkan Pemahaman tentang Strategi Digital Marketing**, Dengan terjun langsung ke dalam berbagai aktivitas pemasaran, penulis berharap dapat memperkuat kemampuan penulis dalam menggunakan alat dan teknik pemasaran digital yang relevan untuk meningkatkan *brand awareness* dan konversi penjualan.
- 3) **Memberikan Kontribusi yang Berarti**, Penulis ingin memberikan dampak positif bagi perusahaan, baik melalui ide-ide kreatif, konten pemasaran yang menarik, maupun dengan membantu meningkatkan interaksi perusahaan dengan konsumen secara digital.
- 4) **Mengasah Kemampuan Analitis**, Salah satu hal yang ingin penulis capai adalah kemampuan untuk menganalisis data pemasaran secara lebih baik, seperti melihat tren pasar, mengevaluasi performa kampanye, hingga memberikan rekomendasi untuk langkah-langkah yang lebih strategis di masa depan.

- 5) **Bekerja sama dengan Tim**, Penulis ingin belajar lebih banyak tentang kerja tim, bagaimana membangun sinergi antar-divisi, dan memastikan bahwa setiap kontribusi yang penulis berikan selaras dengan visi dan misi perusahaan.

Melalui program magang ini, penulis berharap tidak hanya mendapatkan ilmu dan pengalaman baru, tetapi juga bisa memberikan sesuatu yang berarti bagi CV. PROTEKINDO JAYA ABADI. Bagi penulis, magang ini adalah sebuah perjalanan untuk belajar, berkembang, dan berkontribusi di dunia yang semakin mengandalkan teknologi dan digitalisasi dalam menjalankan bisnis.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Program magang ini ditetapkan oleh UMN dengan durasi minimal 640 jam di bawah supervisi dan 207 jam di bawah bimbingan penasihat. Magang ini berlangsung selama enam bulan, dimulai pada tanggal 13 Maret 2025, dan berakhir pada tanggal 31 Juli 2025. Selama periode magang, jam kerja berlangsung dari pukul 09.00 hingga 22.00 WIB Kegiatan magang berlangsung di kantor & studio (WFO). Alamat kantor berlokasi di Grand Slipi Tower Lt.5 Unit F, Jl Letjen S Parman Kav 22-24, Jakarta Barat, 11480 dan alamat studio berlokasi di Mediterania Garden Residence 2 Lt 20 Unit 20 JC, Jl. Tanjung Duren Raya No.Kav 5-9, RT.3/RW.5, Tj. Duren Sel., Kec. Grogol petamburan, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11470.

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Berikut adalah tahapan-tahapan yang telah dilakukan untuk memulai dan mengikuti program magang di CV. PROTEKINDO JAYA ABADI:

- 1) Mengirimkan Curriculum Vitae (CV) dan surat lamaran magang ke CV. PROTEKINDO JAYA ABADI
- 2) Mengikuti proses wawancara langsung di kantor CV. PROTEKINDO JAYA ABADI
- 3) Menerima pemberitahuan resmi tentang diterimanya sebagai *E-commerce Marketing Intern* pada tanggal 10 Maret 2025.
- 4) Memulai kegiatan magang selama empat bulan, dimulai dari tanggal 13 Maret 2024 hingga 31 Juli 2025.