

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Praktik magang yang dilakukan di Skystar Ventures di departemen Nyambel banget yang menjabat sebagai chief marketing officer dari Nyambel banget bertanggung jawab dalam membantu dan mengembangkan Nyambel banget dalam penjualan dan pemasaran melalui sosial media dan juga E-commerce. Dalam mengerjakan tugas dan praktik dalam pengembangan yang dijalankan, selaku chief marketing officer Nyambel banget dibantu oleh rekan-rekan tim yang juga memiliki peran penting dalam berjalannya tujuan dan mendapatkan hasil yang dicapai yaitu Olivia Renicha selaku partner Chief Marketing Officer. Dan selama pelaksanaan magang tim dari Chief Marketing Officer dibimbing dan diarahkan secara langsung oleh Mentor dari Skystar Venture yaitu Michelle Greysianti.

Peran Chief Marketing Officer bertanggung jawab dalam menjalankan tugas yang diberikan terkait pemasaran dan strategi penjualan Nyambel Banget, dan laporan maupun hasil dari tugas yang dilakukan akan didiskusikan dan dikoreksi bersama jika menemukan kesalahan maupun hasil yang tidak sesuai. Tim akan selalu berkoordinasi dalam menyelesaikan tugas dan hasil dari pekerjaan dan tugas yang dilakukan akan didiskusikan terkait hasil yang sudah dikerjakan guna memantau kegiatan dan tugas yang tetap terarah.

Dalam tugas tugas guna mencapai tujuan , Chief Marketing Officer selalu berkoordinasi bersama antar tim , dan sesama Chief Marketing Officer Olivia Renicha dan Angelica Felencia Alexandra atau penulis, kami melakukan perencanaan dan pembuatan akun sosial media maupun akun E-commerce dan memulai penjualan dan iklan di platform sosial media dan E-commerce.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

Menjadi Marketing Officer di Nyambel Banget memiliki peranan penting dalam pertumbuhan marketing pada usaha Nyambel Banget dengan cara promosi, menjual produk, maupun memperkenalkan Nyambel Banget pada masyarakat luas. Dengan upaya ini bertujuan untuk membawa Nyambel Banget pada keberhasilan penjualan. Banyak cara yang dilakukan agar tujuan sebagai Chief Marketing Officer dapat direalisasikan maka harus adanya planning dan perencanaan tugas. Planning dan Tugas sebagai Marketing Officer selama program kerja magang yaitu:

1. Mengoperasikan platform e-commerce terbesar di indonesia yaitu Shopee sebagai sarana penjualan online Nyambel Banget. Mengatur strategi iklan Shopee sesuai dengan perhitungan modal iklan dengan iklan shopee yang optimal, membuat promosi dan diskon terbatas untuk menarik pelanggan baru, mengatur dan mengoptimalkan judul serta deskripsi produk di shopee.
2. Mengoperasikan platform Tiktok sebagai sarana pemasaran digital berbasis konten visual yang interaktif. selama masa kerja magang, bertanggung jawab dalam mengoperasikan platform tiktok sebagai media pemasaran digital. Mencakup dalam mengatur tiktok shop agar dapat beroperasi dengan maksimal serta membuat konten interaktif guna meningkatkan brand awareness, memperluas jangkauan pasar, serta membangun hubungan lebih dekat dengan konsumen melalui pendekatan visual.
3. Manajemen media sosial instagram. Berperan dalam menjalankan akun media sosial instagram, yang mencakup proses perencanaan, penjadwalan dan publikasi konten secara konsisten. Melakukan monitoring terhadap

interaksi pengguna, merespon komentar dan pesan secara profesional, dan menerima pesanan melalui pesan instagram.

4. Perencanaan pembuatan konten dan pengembangan media sosial untuk meningkatkan awareness. Melibatkan diri dalam proses perencanaan pembuatan konten yang terstruktur dan strategis, dengan mempertimbangkan aspek visual, naratif yang relevan dengan audiens. merencanakan strategi pertumbuhan media sosial dengan mengevaluasi performa konten dan berupaya dalam konsistensi publikasi konten visual.
5. Perencanaan strategi marketing dalam meningkatkan engagement sehingga menuju keberhasilan penjualan. Berperan dalam penyusunan strategi pemasaran digital yang bertujuan meningkatkan interaksi dengan konsumen. Perencanaan dalam menciptakan konten yang mendorong terjadinya konversi penjualan. Melakukan riset pasar dan pengembangan ide-ide kreatif untuk pembuatan konten yang bertujuan mendorong penjualan.
6. Membuat *flyer* info terkait bazar-bazar yang akan disebar untuk mendukung penjualan secara offline dengan memberikan promo menarik.

Dapat diuraikan selama masa kerja magang dengan pemasaran sederhana yang dilakukan guna mendapatkan dukungan maupun pengenalan pada masyarakat adalah pembuatan Instagram dan mengirimkan link profile dari Nyambel Banget kepada orang sekitar dan melalui sosial media pribadi.



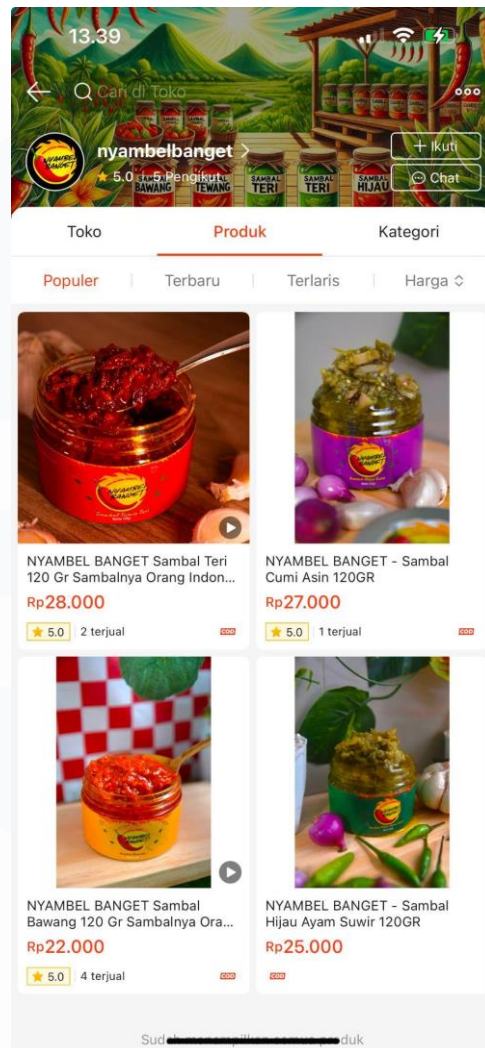
Gambar 3.1 Profile Instagram Nyambel Banget

Yang selanjutnya dilakukan pada Instagram Nyambel banget tim Chief Marketing officer adalah memposting foto hampers dan produk sambel sesuai dengan tema bulan itu dimana pada bulan Desember kami mengangkat tema yang bertepatan dengan Natal dan di februari kami mengangkat Tema Tahun Baru Imlek.



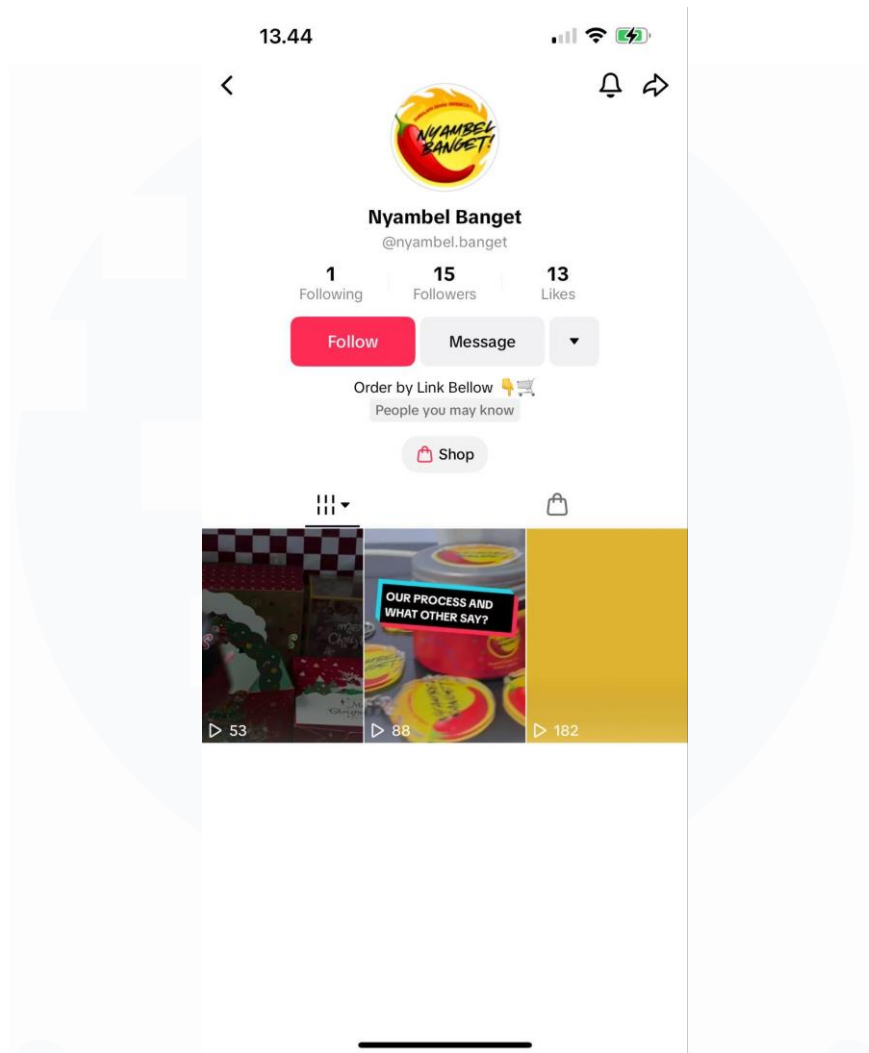
Gambar 3.2 postingan tema Imlek dan Natal

Setelah itu tim Chief Marketing Officer memulai penjualan di platform E-commerce terbesar di Indonesia dengan pengguna lebih dari 103 juta pengguna pada tahun 2023 , dan dengan itu kami memulai memposting produk dengan menetapkan harga sesuai dengan harga jual yang disepakati bersama tim Nyambel Banget.



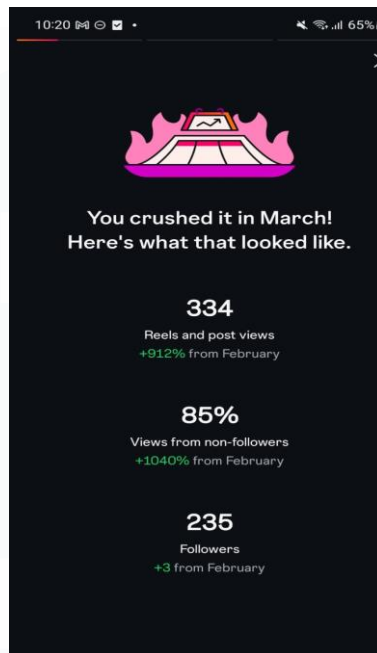
Gambar 3.3 Produk yang dijual di Shopee Nyambel Banget

Tidak sampai disitu , guna menggarap lebih banyak pembeli dan antusiasme masyarakat tim Chief Marketing Officer Nyambel banget membuat akun dan mulai memasarkan juga mempromosikan Nyambel Banget melalui platform TikTok dan menjual menggunakan TikTok shop.

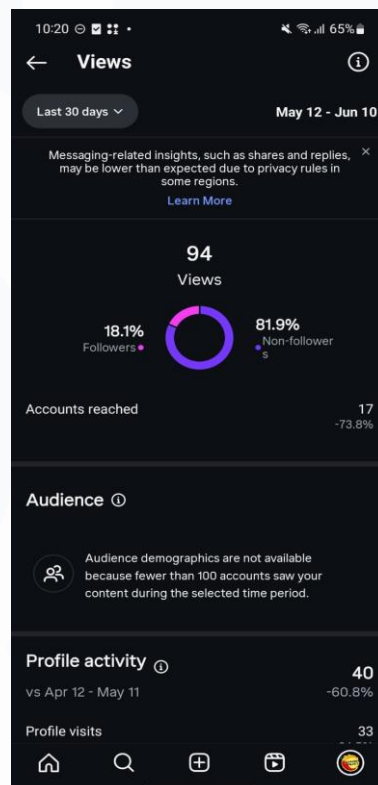


Gambar 3.4 profile TikTok Nyambel Banget

Maka dari itu berikut merupakan lampiran hasil kerja nyata maupun laporan progres sesuai dengan kinerja dan tujuan dimana meningkatkan minat dan brand awareness dari masyarakat luas melalui sosial media dan E-Commerce dimana pada bulan Maret terdapat kenaikan sebesar rata-rata sampai 900%-1000% pada followers dan tayangan profile pada akun sosial media Instagram Nyambel Banget.



Gambar 3.5 Analisa Data Bulan Maret 2025



Gambar 3.6 Analisa Data Bulan April-May 2025

3.3 Kendala yang Ditemukan

Dalam menjalankan tugas dan kerja praktek magang sebagai Chief Marketig Officer Nyambel Bnaget, ada beberapa kendala yang dirasakan selama pelaksanaan dan proses antaranya sebagai berikut :

1. Kesulitan dalam membuat konten promosi yang dapat menjadi hook atau konten yang berpotensi menjadi konten yang dikenal agar ada ketertarikan audience atau penonton.
2. Kesulitan dalam mengatur ads agar mendatangkan lebih banyak pelanggan di E-commerce.
3. Belum tercapainya target penjualan secara buah dan nominal yang di targetkan oleh mentor.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Berdasarkan kendala yang ditemukan dan dirasakan oleh Chief Marketing Officer Nyambel Banget, dengan proses penyelesaian dan diskusi bersama tim sampai pada penyelesaian ataupun solusi dari permasalahan yang dihadapi sebagai berikut :

1. Dalam permasalahan kesulitan dalam menemukan hook yang berpotensi membuat ketertarikan penonton, kami menemukan solusi dari permasalahan tersebut, salah satunya dengan membuat konten promosi yang menyebutkan atau menampilkan kesulitan atau permasalahan yang terjadi secara umum yang berhubungan dengan produk yang dijual , sebagai contoh, dimana poin utama Nyambel banget adalah menghadirkan produk sambal yang siap saji dan praktis terkhususnya pekerja maupun mahasiswa, kami menampilkan mahasiswa dan pekerja yang kesulitan dalam hal waktu untuk makan siang dengan waktu yang singkat dan lauk yang terbatas, dan Nyambel banget hadir sebagai penyelesaian dalam masalah tersebut dimana Nyambel Banget hadir sebagai sambal lauk siap saji yang bisa dinikmati kapanpun dan

dimanapun, dengan itu penonton mendapatkan inti poin dari visi misi Nyambel banget dalam bentuk cerita singkat.

2. Dalam permasalahan kedua yang dihadapi Nyambel banget terkait ads atau pengaturan iklan yang tidak membuahkan hasil atau mendatangkan pembeli di E-commerce, dengan itu Chief Marketing Officer Nyambel banget mencari solusi dan penyelesaian dari permasalahan yang dihadapi dengan cara menggiring pembeli offline dapat melakukan transaksi atau checkout melalui E-commerce khususnya shopee karena dengan adanya pembelian sedikit sedikit dapat membantu iklan bekerja secara maksimal sehingga bisa lebih mendatangkan traffic melalui bintang atau ulasan yang sudah diberikan oleh pembeli, sehingga meningkatkan kepercayaan dalam pembelian online, dan mengatur harga iklan untuk setiap produknya juga sama penting guna mengembangkan penjualan dan engagement E-commerce shopee.
3. Dalam permasalahan belum tercapainya target dari mentor solusi yang dapat diberikan adalah dengan mencari cara guna meningkatkan penjualan offline maupun online untuk kedepannya , seperti contoh membuat lebih banyak promo dan mengatur lebih banyak iklan maupun live di TikTok Shop dengan memperkenalkan dan meyakinkan untuk menarik pelanggan.

