

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Selama menjalani program magang, mahasiswa ditempatkan di perusahaan Motomax.id dan berada di bawah pengawasan langsung Divisi Marketing, yang dikepalai oleh Ibu Ervi Handayani. Dalam posisi sebagai Intern Marketing, mahasiswa bertanggung jawab atas pelaksanaan tugas-tugas harian yang telah diberikan oleh pembimbing divisi tersebut. Dalam pelaksanaan tugasnya, mahasiswa juga berkolaborasi secara aktif dengan berbagai tim lain seperti tim Multimedia, Host Live, serta Admin E-commerce. Koordinasi dilakukan secara rutin melalui pertemuan kerja dan komunikasi harian untuk memastikan kegiatan pemasaran berjalan efektif, terutama yang berkaitan dengan konten media sosial, sesi live Shopee, serta aktivitas administratif lainnya. Secara struktur organisasi, mahasiswa melaporkan hasil pekerjaan kepada Kepala Divisi Marketing, yang selanjutnya akan meneruskan laporan tersebut kepada Manager utama, yaitu Bapak Nuri. Alur distribusi pekerjaan dimulai dari Manager kepada para Kepala Divisi, lalu diteruskan kepada tim pelaksana termasuk mahasiswa magang. Dengan sistem koordinasi yang tertata rapi serta pembagian peran yang jelas antar divisi, pelaksanaan kegiatan pemasaran di Motomax berjalan lancar dan memberikan pengalaman kerja yang bermanfaat bagi mahasiswa magang.

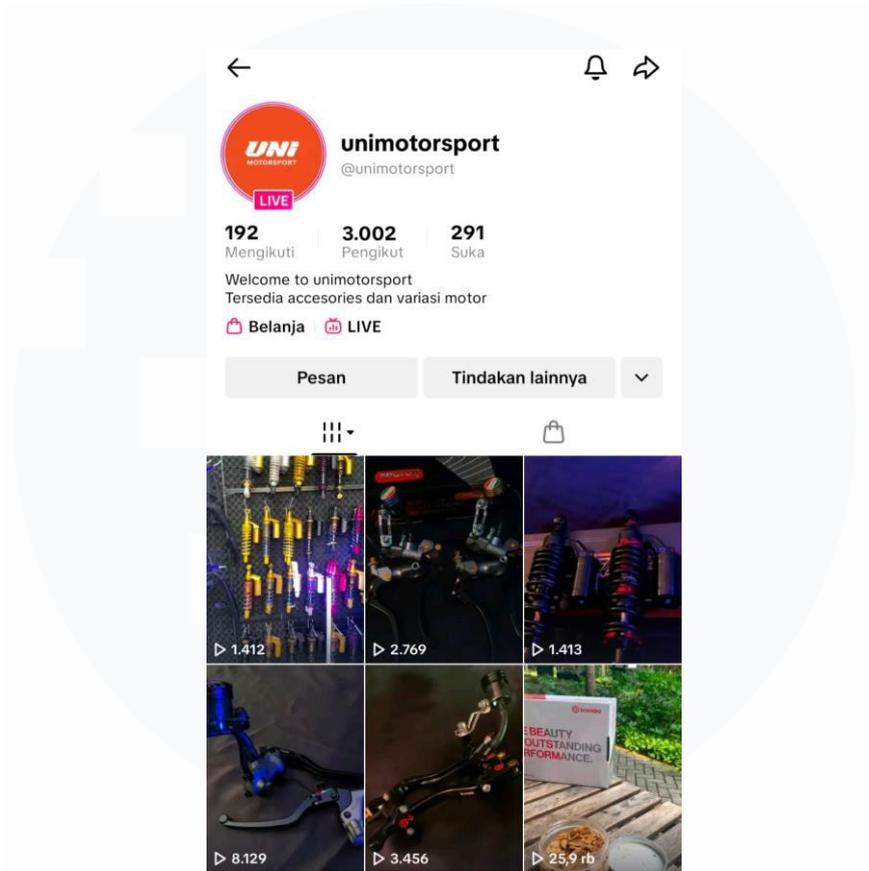
3.2 Perbedaan Manajemen Akun Motomax dan Uni Motor Sport

Selama masa bekerja di perusahaan Motomax.id, penulis tidak hanya bertanggung jawab atas satu akun, melainkan juga diamanati untuk mengelola dua akun bisnis sekaligus, yaitu akun utama Motomax dan akun pendukung Uni Motor Sport. Keduanya merupakan merek yang berada di bawah manajemen yang sama, tetapi memiliki ciri khas produk, strategi pemasaran, dan audiens target yang cukup berbeda. Dengan demikian, cara pengelolaan konten, interaksi dengan pelanggan, serta strategi promosi untuk kedua akun harus diatur secara berbeda agar keduanya dapat beroperasi dengan maksimal.

Akun Motomax berfokus pada penjualan aksesoris motor berkualitas tinggi dengan posisi sebagai merek yang profesional dan modern, menargetkan pasar yang luas, terutama pengguna motor matic dan sport yang ingin melakukan modifikasi pada kendaraan mereka. Gaya komunikasi di akun ini lebih mengedepankan informasi dan edukasi, menonjolkan fitur serta manfaat produk dengan rinci. Konten yang diunggah di media sosial dan marketplace juga dirancang untuk menunjukkan nilai estetika dan kualitas produk, dengan tampilan yang bersih, profesional, dan konsisten dengan identitas merek. Di sisi lain, sesi live TikTok untuk Motomax berorientasi pada edukasi produk serta promosi penawaran paket atau diskon besar untuk menarik perhatian pembeli baru maupun pelanggan setia.



Gambar 3.1 Akun Tiktok Motomax.id



Gambar 3.2 Akun Tiktok Unimotorsport

Sementara itu, akun Uni Motor Sport lebih berfokus pada segmen pasar yang lebih terkonsentrasi, yaitu komunitas penggemar motor sport dan pengendara yang aktif dan menyukai aksesoris dengan gaya balap serta performa tinggi. Produk yang dipasarkan di akun ini lebih spesifik, seperti master rem sport, shockbraker dan spion racing. Maka dari itu, pendekatan konten dan komunikasi di akun ini dirancang agar lebih dinamis, berani, dan interaktif. Caption di media sosial Uni Motor Sport ditulis dengan gaya yang santai dan berani, selaras dengan cara komunikasi khas komunitas otomotif. Dalam siaran langsung TikTok, suasana promosi dibuat lebih menarik dan personal, dengan cara berbicara yang santai namun tetap meyakinkan.

Perbedaan juga tampak dalam strategi penjadwalan konten dan promosi. Di akun Motomax, konten dijadwalkan secara rutin setiap hari kerja, dengan waktu publikasi yang diatur berdasarkan analisis kinerja sebelumnya (misalnya, pada pukul 12.00 atau 19.00 WIB). Sebaliknya, akun Uni Motor Sport memiliki penjadwalan konten yang lebih fleksibel dan mengikuti tren yang berkembang di kalangan komunitas motor sport. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan interaksi dan relevansi dengan audiens yang lebih aktif dan terhubung dengan perkembangan terkini dalam dunia otomotif.

Dari segi pelayanan kepada pelanggan, akun Motomax biasanya menerima berbagai pertanyaan mengenai stok barang, promosi bundling, hingga informasi teknis produk. Sementara itu, interaksi pelanggan di akun Uni Motor Sport lebih sering berkaitan dengan spesifikasi performa produk dan kecocokan barang dengan jenis motor tertentu. Ini memerlukan pengetahuan teknis dan pemahaman produk yang mendalam agar komunikasi dengan pelanggan dapat tetap akurat dan profesional.

Secara keseluruhan, mengelola dua akun yang memiliki karakteristik berbeda ini memberikan wawasan mendalam mengenai pentingnya penyesuaian strategi pemasaran sesuai dengan profil audiens dan posisi merek. Penulis menyadari bahwa meskipun kedua akun berada dalam industri yang serupa, strategi pemasaran dan manajemen konten tidak dapat diperlakukan sama begitu saja. Kemampuan untuk beradaptasi, memahami karakteristik pasar sasaran, serta mempertahankan konsistensi merek menjadi keterampilan krusial yang diasah selama periode magang di Motomax.id.

3.3 Pekerjaan yang dilakukan

Selama menjalani program magang di Motomax.id, saya memperoleh pengalaman praktis yang sangat berharga dalam bidang pemasaran digital, khususnya di industri otomotif. Dalam posisi sebagai Marketing Intern, saya diberi kesempatan untuk mengerjakan berbagai tugas yang mendukung aktivitas promosi dan operasional bisnis, baik secara online maupun offline. Adapun beberapa peran utama yang saya jalani selama masa magang adalah sebagai berikut:

3.3.1 Host Live Streaming

Dalam peran ini, saya berkontribusi langsung sebagai pembawa acara atau host dalam sesi live streaming yang dilakukan secara rutin di berbagai platform seperti Shopee Live, TikTok Live, maupun media sosial Motomax.id. Sebelum siaran dimulai, saya melakukan persiapan materi seperti memahami fitur-fitur produk, menyusun poin-poin promosi yang akan disampaikan, dan mempelajari strategi interaksi agar siaran berjalan menarik dan komunikatif. Saat siaran berlangsung, saya menyampaikan informasi produk secara persuasif, menjawab pertanyaan dari audiens secara real-time, serta berupaya membangun komunikasi dua arah agar tercipta engagement yang tinggi. Melalui peran ini, saya belajar cara membangun kepercayaan konsumen secara langsung dan meningkatkan konversi penjualan melalui pendekatan interaktif.

3.3.2 Content Creator

Sebagai bagian dari tim pemasaran, saya juga bertanggung jawab dalam proses pembuatan konten visual yang kreatif dan informatif. Konten yang saya bantu produksi meliputi foto produk, video pendek (short video), reels, hingga konten promosi untuk media sosial seperti Instagram dan TikTok. Proses ini dimulai dari tahap brainstorming ide konten yang relevan dengan target pasar, melakukan riset tren media sosial, pengambilan gambar dan video, hingga editing dan penjadwalan publikasi. Tujuan utama dari konten-konten ini adalah untuk meningkatkan visibilitas merek (brand awareness), menarik minat audiens baru, serta membangun citra profesional dan menarik bagi Motomax.id.

3.3.3 Copywriter

Dalam aspek penulisan, saya terlibat sebagai copywriter yang bertugas menyusun berbagai materi teks promosi. Pekerjaan ini mencakup penulisan caption untuk unggahan media sosial, deskripsi produk pada platform e-commerce, teks untuk materi promosi, hingga penulisan skrip untuk konten video. Selama menjalankan tugas ini, saya belajar menyusun kalimat yang tidak hanya informatif, tetapi juga memiliki daya tarik emosional dan mampu mendorong audiens untuk melakukan tindakan, seperti membeli produk atau mengikuti akun media sosial. Selain itu, saya juga menyesuaikan gaya bahasa agar tetap konsisten dengan identitas merek Motomax.id.

3.3.4 Admin E-commerce

Sebagai admin e-commerce, saya turut membantu mengelola toko online Motomax.id yang terdapat di beberapa platform seperti Shopee dan Tokopedia. Tugas-tugas yang saya lakukan antara lain mengunduh dan memperbarui informasi produk, mengatur harga dan stok, memantau pesanan masuk, serta merespons pertanyaan atau keluhan pelanggan dengan cepat dan profesional. Saya juga melakukan pemantauan performa toko melalui data penjualan dan statistik pengunjung untuk dianalisis dan dilaporkan kepada atasan sebagai bahan evaluasi dan pengambilan keputusan bisnis. Melalui peran ini, saya memperoleh pemahaman mengenai alur operasional penjualan online dan pentingnya layanan pelanggan yang responsif.

Secara keseluruhan, pengalaman magang ini tidak hanya memperluas wawasan saya dalam dunia kerja yang sesungguhnya, tetapi juga memberikan kesempatan untuk mengasah keterampilan komunikasi, kreativitas, manajemen waktu, dan kerja sama tim yang sangat berguna untuk karir saya ke depannya di bidang pemasaran digital.

Pelaksanaan kerja magang diuraikan pada Tabel 3.1:

Tabel 3.1. Uraian pekerjaan yang dilakukan per minggu

Minggu ke -	Pekerjaan yang dilakukan
1	<ul style="list-style-type: none">- Mempelajari produk jualan- Membuat konten
2	<ul style="list-style-type: none">- Membuat konten- Melakukan live di tiktok- Membalas chat dan melakukan konfirmasi kepada pelanggan- Upload produk baru di marketplace
3	<ul style="list-style-type: none">- Membuat konten- Melakukan live di tiktok- Membalas chat dan melakukan konfirmasi kepada pelanggan- Melakukan scheduling post di marketplace

4	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan setting promo di marketplace - Membalas chat dan melakukan konfirmasi kepada pelanggan - Melakukan live di tiktok - Mencari ide konten dan membuat konten - Membuat kampanye untuk tanggal kembar
5	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan live di tiktok - Membalas chat dan melakukan konfirmasi kepada pelanggan - Mencari ide konten dan membuat konten - Melakukan setting promo pada tanggal kembar

6	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat konten dan mencari ide konten - Monitoring performance website motomax traffic visitor dan penjualan produk - Membalas chat dan melakukan konfirmasi kepada pelanggan - Mengisi live di tiktok
7	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan live di tiktok - Membalas chat dan melakukan konfirmasi kepada pelanggan - Mencari ide konten dan membuat konten - Melakukan scheduling promo produk di tiktok
8	<ul style="list-style-type: none"> - Membalas chat dan melakukan konfirmasi kepada pelanggan - Mencari ide konten dan membuat konten - Melakukan live di tiktok - Membuat promo bundling produk

9	<ul style="list-style-type: none"> - Mencari ide konten dan membuat konten - Melakukan live di tiktok - Membalas chat dan melakukan konfirmasi kepada pelanggan
10	<ul style="list-style-type: none"> - Mencari ide konten - Melakukan live di tiktok - Membalas chat dan melakukan konfirmasi kepada pelanggan - Melakukan scheduling promo di tiktok
11	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan live di tiktok - Membalas chat dan melakukan konfirmasi kepada pelanggan - Mencari ide konten dan membuat caption video
12	<ul style="list-style-type: none"> - Membalas chat dan melakukan konfirmasi kepada pelanggan - Melakukan live di tiktok - Mencari ide konten dan membuat caption video

13	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan live di tiktok - Mencari ide konten dan membuat caption video - Membalas chat dan melakukan konfirmasi kepada pelanggan
14	<ul style="list-style-type: none"> - Membalas chat dan melakukan konfirmasi kepada pelanggan - Mencari ide konten dan membuat caption video - Melakukan scheduling promo diskon di tiktok - Melakukan live di tiktok
15	<ul style="list-style-type: none"> - Mencari ide konten dan membuat caption video - Membalas chat dan melakukan konfirmasi kepada pelanggan - Melakukan live di tiktok

16	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan live di tiktok - Mencari ide konten dan membuat caption video - Membalas chat dan melakukan konfirmasi kepada pelanggan
----	---

Berdasarkan tabel 3.1 pekerjaan-pekerjaan yang telah disebutkan diatas dapat dibagi menjadi beberapa bagian sebagai berikut:

3.4 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

Selama mengikuti program magang di Motomax.id dari tanggal 3 Februari hingga 3 Mei 2025, penulis memperoleh kesempatan untuk terlibat langsung dalam berbagai kegiatan operasional perusahaan, khususnya di Divisi Marketing dan Administrasi. Dalam perannya sebagai *Marketing & Administration Intern*, penulis fokus pada aktivitas pemasaran digital, produksi konten, serta pengelolaan operasional marketplace.

Motomax.id merupakan perusahaan yang bergerak dalam penjualan aksesoris otomotif secara daring, sehingga strategi pemasarannya sangat mengandalkan pemanfaatan platform digital seperti Shopee, TikTok, dan Instagram. Oleh karena itu, pengalaman magang ini sangat berorientasi pada pengembangan kemampuan pemasaran berbasis digital.

Secara garis besar, aktivitas kerja magang penulis dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa kategori utama berikut:

Live Streaming sebagai Host di Shopee dan TikTok Live

Live streaming merupakan salah satu strategi utama Motomax.id dalam meningkatkan interaksi dengan audiens serta penjualan produk secara langsung.

Selama masa magang, penulis berperan sebagai *host live streaming* di platform Shopee Live dan TikTok Live.

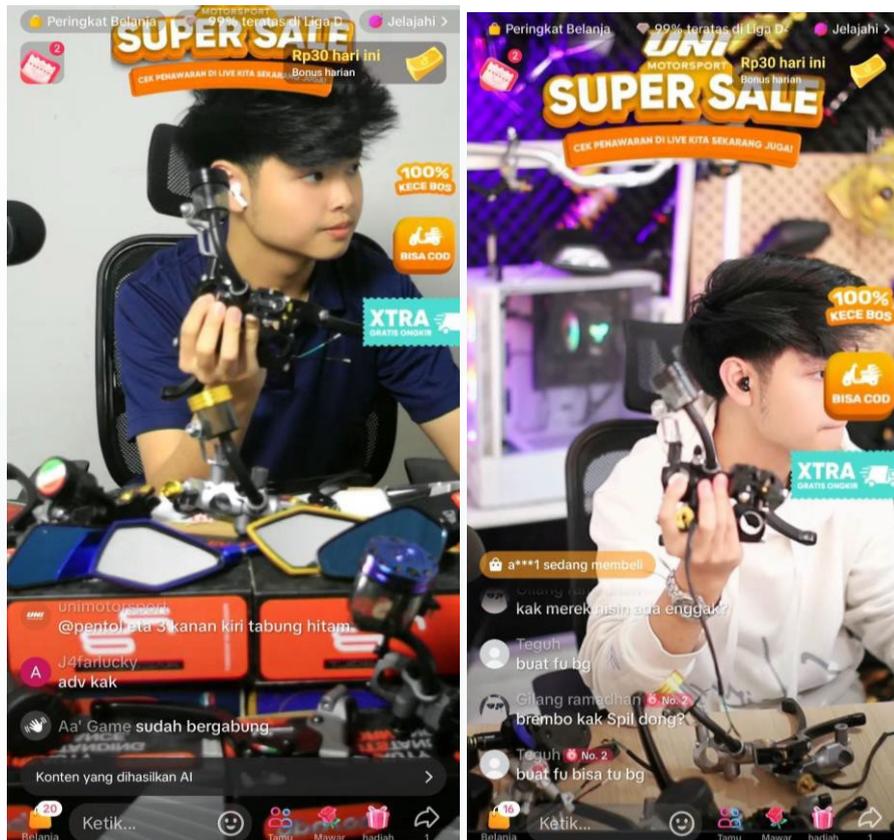
Adapun tanggung jawab yang perlu disiapkan:

3.4.1 Persiapan sebelum siaran

Persiapan sebelum acara siaran adalah aspek krusial untuk menjamin bahwa siaran langsung berlangsung dengan baik dan memberikan informasi yang bermanfaat. Proses ini melibatkan pemahaman mendalam tentang fitur produk serta keuntungannya untuk memastikan bahwa informasi yang disampaikan adalah tepat dan meyakinkan. Selain itu, membuat daftar poin-poin promosi sangat membantu dalam menyampaikan materi dengan cara yang terorganisir dan terstruktur. Kerja sama dengan tim multimedia dan pembawa acara lain juga sangat penting untuk membagi tanggung jawab selama siaran, sehingga setiap anggota tim menyadari perannya dan dapat berkontribusi dengan efisien.

3.4.1 Pelaksanaan siaran langsung

Pelaksanaan tayangan langsung dilakukan dengan menyampaikan rincian produk dengan cara yang menarik dan komunikatif agar penonton tetap terlibat selama siaran. Keterlibatan aktif dengan penonton lewat kolom komentar merupakan hal utama untuk menciptakan kedekatan dan menjawab pertanyaan secara langsung. Di samping itu, pembawa acara juga memandu audiens untuk melakukan transaksi dengan menjelaskan penawaran yang berlaku serta memberikan tanggapan yang meyakinkan terhadap pertanyaan atau keraguan dari calon pembeli.



Gambar 3.3 Host Live Tiktok

3.4.2 Evaluasi setelah siaran

Evaluasi setelah penyiaran sangat krusial untuk meningkatkan standar siaran di masa depan. Salah satu upayanya adalah mengumpulkan umpan balik dari mentor, seperti Ibu Ervi Handayani, untuk memperbaiki metode penyampaian serta taktik pemasaran. Di samping itu, menganalisis partisipasi audiens dan total produk yang terjual selama penyiaran berfungsi untuk menilai seberapa efektif siaran tersebut serta mengidentifikasi aspek-aspek yang perlu diperbaiki demi hasil yang lebih baik.

3.4.3 Pembuatan dan Pengelolaan Konten Digital

Sebagai bagian dari tim marketing, penulis juga terlibat dalam produksi konten visual dan promosi untuk media sosial resmi Motomax.id, dengan tujuan

meningkatkan kesadaran merek dan menarik minat konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

Tahapan kerja meliputi:

1. Perencanaan konten:

Riset mengenai tren konten pada platform seperti TikTok dan Instagram bertujuan untuk mengetahui tipe konten yang sedang diminati dan disukai oleh pengguna. Temuan dari penelitian ini digunakan sebagai panduan dalam menciptakan ide konten yang sesuai dengan karakteristik produk serta mengikuti momen-momen spesifik, seperti kampanye tahunan, tanggal unik, atau fenomena viral. Dengan mengadaptasi tren dan menggunakannya secara inovatif, konten yang dihasilkan menjadi lebih menarik, lebih mudah menjangkau audience yang ditargetkan, serta meningkatkan interaksi dengan audiens.

2. Produksi konten:

Proses penyusunan konten dimulai dengan pengambilan foto dan rekaman video produk yang menunjukkan fitur serta kelebihan produk secara visual. Kemudian, konten tersebut disunting menggunakan aplikasi CapCut dan Canva untuk memperbaiki kualitas visual agar lebih menarik dan terkesan profesional. Tahap berikutnya adalah merangkai caption yang selaras dengan karakter merek, agar pesan yang disampaikan tetap konsisten dan relevan dengan identitas serta audiens yang ditargetkan oleh Motomax.

3. Distribusi dan penjadwalan:

Distribusi serta penjadwalan konten memiliki tujuan untuk meningkatkan jangkauan dan efektivitas dari promosi yang dilakukan. Penentuan waktu untuk mengupload dilakukan dengan cara yang strategis, berdasarkan saat-saat audiens paling aktif agar konten lebih terlihat dan berpotensi mendatangkan interaksi yang tinggi. Setelah konten dipublikasikan, kinerjanya dipantau menggunakan metrik

seperti jumlah tampilan, likes, komentar, dan berbagi. Data evaluasi dari matrik tersebut digunakan untuk memperbaiki strategi dan meningkatkan kualitas konten pada unggahan selanjutnya.

MOTOMAX			
https://www.instagram.com/real/D5a8d4ZMhZ8/ 7gahh=MXZu MzAjah4NtE z	https://www.instagram.com/real/D2a7H86sh7/ 7gahh=QJhe etH8nXFMM Jp	https://www.instagram.com/real/D89pQyDQy/ (https://www.instagram.com/real/DQhH5Q4Pie/ h 7gahh=QJheZ2 Jzdi84Nm45
ftur singkat shock talent : eli/laila (done)	ajakan co di live motomax talent : dwi (done)	ganti product shock talent : laila (done)	ganti product shock talent : eli/laila (done)
https://www.instagram.com/real/DFF2adGJIm/ 7gahh=MXWFn eXNgDQaIM ma5Zan3D %SD (done) hari ini	https://www.instagram.com/real/D2a7H86sh7/ 7gahh=MT8S N8Qz4Hmz2 HcJagQ%3D %3D (done)	https://www.instagram.com/real/D89pQyDQy/ 7gahh=MXNzZ zZaahvYF m2A%3D%3D 0	https://www.instagram.com/real/C_Dia1euv2x/ (7gahh=ZD4zb 3VaaA1h3d Y
aku ada di kantor lagi nge host talent : eli (ending video ig nge live)	ganti script, ka shockbreker ka talent cowo dwi talent cewe, eli, tika, laila	host baca comment di live, setiap pertanyaan masuk host selalu pantun talent : eli (pakai kamera host)	visitor nanya di live jawab sm host talent : eli
https://www.instagram.com/real/DDQz0HAYp/ 7gahh=MXWn enN8aW52d3 F3hw%3D%3D 0 (done)	https://www.instagram.com/real/C_8H8mXtT/ 7gahh=Ym62e H4Y2p4A0	https://www.instagram.com/real/C_vanPh8W/ gv/ 7gahh=524	https://www.instagram.com/real/C_nWH4YB3/ 4g 7gahh=brYd4 W2e8Gh1bn 4k

Gambar 3.4 Jadwal dan jenis konten Motomax

Uni Motorsport			
https://www.instagram.com/reel/DOkOwaRiZaQ/ ?gsh=MXhrcG63WVIZZVqex%3D%3D	https://www.instagram.com/reel/DDJ2eDEvk7q/ ?gsh=aW9ydGVam0za2ls	https://www.instagram.com/reel/DFvYDQVqYk4/ ?gsh=OWNyb3l0MDkZZyY	https://www.instagram.com/reel/DDTXGPzuvxX/ ?gsh=MzaYn dZYXQwaHnr
slide product(done)	ganti talent untuk promo 3.3	ganti pakai slide shock(done)	ganti pakai dusnya xspeed(done)
https://www.instagram.com/reel/DEKY9kATmXN/ ?gsh=N3Ryb n2kThzNWEY	https://www.instagram.com/reel/DE4k7UJReA/ ?gsh=a2ZeD A3kTQZMn6	https://www.instagram.com/reel/C_jhPi-MkxI/ ?gsh=aTFxeD l0cnkx3z6	https://www.instagram.com/reel/DAsuL6Oyxv/ ?gsh=MTNYXNF1OGZzb Q==
ganti product sd shock doctor(done)	laki-laki tidak bercerita tau-tau xspeed 3(tinggal upload)	ganti pakai promo toko(upload hri ini)	ganti dengan bromax(tinggal upload)

Gambar 3.5 Jadwal dan jenis konten Uni motorsport

Jenis konten yang dibuat mencakup:

Video pendek (TikTok).

Foto promosi bundling produk.

Konten edukatif mengenai fitur produk.

Visual kampanye diskon



Gambar 3.6 Proses Pembuatan Video Pertama



Gambar 3.7 Proses Pembuatan Video Kedua



Gambar 3.8 Proses Pembuatan Video Ketiga



Gambar 3.9 Proses Pembuatan Video Keempat

3.4.4 Penulisan Copy untuk Produk dan Promosi

Dalam mendukung kegiatan digital marketing, penulis juga bertanggung jawab menyusun materi tulis untuk berbagai kanal promosi. Aktivitas ini mencakup:

1. Caption Media Sosial:

Caption media sosial berfungsi untuk menyampaikan pesan promosi secara menarik dan informatif. Penulisan caption harus mampu menarik perhatian audiens sekaligus menyampaikan informasi produk atau promo dengan jelas. Selain itu, gaya bahasa yang digunakan perlu disesuaikan dengan karakter target konsumen Motomax.id, yaitu pengguna motor berusia 17–35 tahun, dengan gaya yang santai, komunikatif, dan mudah dipahami agar terasa lebih dekat dan relevan dengan audiens.

2. Deskripsi Produk di Marketplace:

Deskripsi barang di platform jual beli memiliki peranan krusial dalam memikat perhatian calon pembeli. Penyusunan deskripsi perlu menguraikan secara mendetail fitur dan kelebihan barang, sehingga konsumen dapat memahami keuntungan yang diberikan. Selain itu, penting untuk mengoptimalkan penggunaan kata kunci yang sesuai dan relevan untuk meningkatkan eksposur produk dalam hasil pencarian di marketplace, sehingga kemungkinan produk tersebut ditemukan dan dibeli menjadi lebih tinggi.

3. Materi Promosi Khusus:

Materi pemasaran khusus meliputi penulisan naskah untuk siaran langsung promosi serta pembuatan judul yang menarik. Naskah siaran langsung dirancang untuk memastikan promosi berjalan dengan lebih terfokus, informatif, dan dapat berinteraksi dengan penonton, sekaligus meningkatkan ketertarikan untuk

membeli. Di sisi lain, pembuatan judul promosi bertujuan untuk menarik perhatian konsumen melalui kalimat pendek yang kuat, seperti dalam promosi potongan harga atau penjualan mendesak, sehingga pesan promosi bisa disampaikan dengan efisien dan cepat.

Melalui kegiatan ini, penulis terlatih dalam menyusun tulisan yang strategis, komunikatif, dan mendorong tindakan pembelian secara efektif.

Pengelolaan Marketplace (Administrasi E-commerce)

Penulis juga mendukung kegiatan administratif dan operasional toko daring Motomax.id di Shopee dan Tokopedia. Tugas-tugas utama meliputi:

Manajemen Produk:

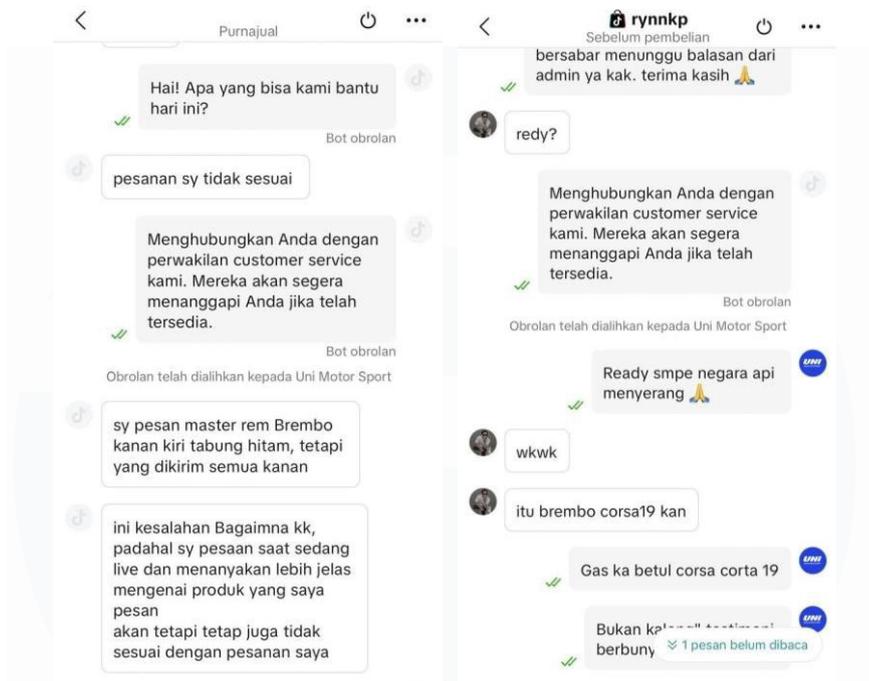
Memasukkan produk secara menyeluruh dengan gambar berkualitas tinggi, harga yang jelas, serta deskripsi yang mendetail untuk menarik perhatian pembeli. Selain itu, penting untuk memastikan bahwa informasi tentang stok selalu terupdate agar konsumen mendapatkan data yang tepat saat mereka melakukan pembelian.

Pengelolaan Pesanan:

Secara rutin memantau transaksi harian untuk memastikan bahwa semua pesanan tercatat dengan benar. Di samping itu, mengonfirmasi proses pengiriman kepada pelanggan dan menjaga komunikasi yang efektif agar pelanggan merasa diperhatikan dengan baik.

Layanan Pelanggan:

Memberikan jawaban atas pertanyaan pelanggan melalui fitur chat di marketplace dengan cepat dan penuh informasi. Apabila terdapat keluhan, menanganinya dengan pendekatan yang solutif dan bersahabat agar pelanggan puas.



Gambar 3.10 Obrolan Bersama Pelanggan

4. Analisis dan Pelaporan:

Memanfaatkan fitur analitik memungkinkan untuk mengawasi tren penjualan secara langsung, sehingga bisa mengenali produk-produk yang populer dan yang kurang diminati. Informasi ini menjadi landasan vital dalam membuat keputusan mengenai strategi penjualan. Di samping itu, penyusunan laporan mingguan mengenai kinerja toko berperan sebagai alat evaluasi untuk menilai pencapaian, menemukan hambatan, dan merancang perbaikan demi meningkatkan hasil penjualan.

Kegiatan Tambahan: Strategi Promosi dan Diskon

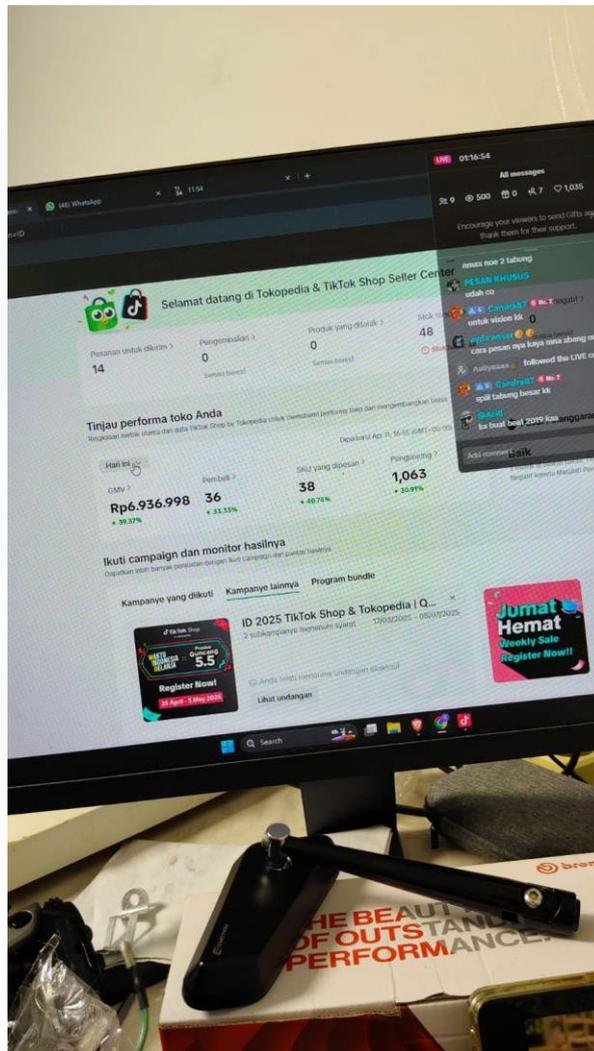
Selain tugas utama, penulis juga dilibatkan dalam merancang promosi khusus, antara lain:

Kampanye "Double Date Sale" memanfaatkan tanggal yang sama seperti 3.3, 4.4, atau 5.5 sebagai kesempatan khusus untuk menarik perhatian konsumen dengan berbagai promosi menarik. Salah satu pendekatan yang diterapkan adalah

pengemasan produk dalam bentuk bundel, yang bertujuan untuk meningkatkan nilai total pembelian dengan menawarkan paket produk yang lebih menguntungkan bagi para pelanggan. Di samping itu, pengelolaan dan penerapan voucher diskon dilakukan melalui Shopee Seller Center untuk memberikan tambahan insentif yang mendorong pelanggan untuk berbelanja lebih banyak selama masa kampanye.

3.4.5 Pengaruh Live Streaming terhadap Penjualan dan Pertumbuhan Akun

Selama periode magang di Motomax.id, salah satu tugas utama yang saya lakukan secara konsisten adalah berperan sebagai pemandu dalam acara live streaming TikTok, yang disiarkan di akun utama perusahaan, yaitu Motomax, serta di akun tambahan Uni Motor Sport. Tanggung jawab ini tidak hanya berhubungan dengan aspek teknis sebagai penyaji produk, tetapi juga memiliki peranan penting dalam strategi pemasaran digital. Kegiatan live streaming menjadi elemen penting dalam taktik komunikasi perusahaan karena memungkinkan interaksi langsung antara merek dan pelanggan secara real-time. Setiap sesi live, saya tidak hanya memperkenalkan berbagai produk seperti shockbreaker, master rem, spion racing, dan bracket box, tapi juga menjelaskan fitur serta keunggulan produk, melakukan demonstrasi visual, menjawab pertanyaan dari konsumen secara langsung, hingga menyelesaikan transaksi secara langsung dengan pendekatan persuasif yang sesuai dengan prosedurnya.



Gambar 3.11 Hasil Pendapatan Host Streaming Tiktok

Dampak dari kegiatan ini sangat terlihat pada performa akun dan pencapaian target penjualan. Berdasarkan data internal yang saya terima, salah satu sesi live TikTok yang saya pimpin mampu menghasilkan pendapatan langsung seperti pada gambar Rp 6.936.998 dalam waktu delapan jam siaran. Produk-produk yang ditampilkan selama live tersebut berhasil menarik perhatian pemirsa berkat cara penyampaian yang komunikatif, penggunaan bahasa yang sederhana, serta kombinasi informasi teknis dan promosi yang sesuai dengan karakter audiens TikTok. Di samping itu, penawaran eksklusif selama live, seperti bundling produk dan diskon khusus yang hanya berlaku saat siaran, mampu menciptakan rasa

kepentingan yang mendorong keputusan pembelian dengan cepat. Strategi ini menjadi salah satu metode paling efektif dalam meningkatkan penjualan di platform digital saat ini.

Tidak hanya memengaruhi transaksi, kegiatan live streaming juga memberikan kontribusi signifikan pada pertumbuhan akun media sosial perusahaan. Di awal magang, akun TikTok Uni Motor Sport hanya memiliki sekitar 1.000 pengikut, dengan interaksi yang sangat terbatas. Namun, setelah melaksanakan serangkaian live secara konsisten dengan format yang menarik, edukatif, dan interaktif, terjadi peningkatan jumlah pengikut yang cukup drastis. Hingga akhir masa magang, akun tersebut berhasil mencapai hampir 3.000 pengikut, yang berarti pertumbuhan tiga kali lipat dalam waktu kurang dari tiga bulan. Hal serupa juga terjadi pada akun TikTok utama, yaitu Motomax, yang pada awalnya memiliki sekitar 9.000 pengikut, lalu meningkat menjadi lebih dari 12.000 pengikut setelah beberapa kali mengadakan live streaming secara rutin, ditambah dengan strategi konten yang terstruktur.

Peningkatan jumlah pengikut ini menunjukkan bahwa live streaming bukan sekadar kegiatan promosi sementara, tetapi juga memberikan dampak jangka panjang pada pembentukan komunitas digital serta loyalitas pelanggan. Konsistensi dalam menyapa audiens, memberi respon terhadap pertanyaan dengan cepat, serta menciptakan suasana yang bersahabat selama siaran mengakibatkan akun-akun ini menjadi lebih dekat dengan pelanggan. Penonton tidak hanya melihat siaran sebagai tempat berbelanja, tetapi juga sebagai sumber informasi, hiburan, dan tempat untuk berkonsultasi mengenai produk otomotif. Dengan demikian, kegiatan live streaming terbukti menjadi strategi pemasaran yang multifungsi—dapat membangun citra merek, memperluas pangsa pasar, meningkatkan interaksi, serta menciptakan konversi penjualan yang nyata.

3.4 Kendala yang Ditemukan

Selama pengalaman magang di Motomax.id, penulis menghadapi berbagai hambatan dalam menjalani tugas sebagai Marketing & Administration Intern. Tantangan-tantangan ini muncul dari berbagai faktor, termasuk keterbatasan sistem serta prosedur internal perusahaan, pengalaman praktis yang minim, dan masalah teknis yang mempengaruhi kelancaran aktivitas sehari-hari. Pengalaman ini memberikan pemahaman berharga bahwa dalam lingkungan profesional, tidak semua proses berlangsung sesuai dengan teori, sehingga kemampuan beradaptasi dan mencari solusi secara mandiri menjadi sangat krusial.

Salah satu tantangan utama yang dirasakan adalah tidak adanya Standard Operating Procedure (SOP) atau dokumentasi kerja tertulis yang dapat dijadikan panduan bagi karyawan dan intern. Ketiadaan SOP ini mengakibatkan alur kerja yang bervariasi dan menyebabkan kebingungan dalam menyelesaikan tugas harian, terutama di awal magang ketika penulis masih beradaptasi. Setiap departemen memiliki metode kerja yang belum terstruktur dengan baik, sehingga penugasan sering kali bergantung pada instruksi verbal yang berisiko tidak dipahami dengan benar. Situasi ini dapat menghambat produktivitas, menurunkan efektivitas, serta menyulitkan proses belajar bagi intern yang baru bergabung.

Di samping itu, penulis juga mengalami kendala personal berupa ketidaknyamanan saat tampil di depan kamera dalam sesi live streaming. Ketika pertama kali ditugaskan sebagai host live, muncul rasa gugup yang berlebihan karena belum terbiasa berbicara di depan umum, terlebih lagi di depan audiens daring yang cukup banyak. Hal ini berpengaruh pada gaya komunikasi yang kurang percaya diri, penyampaian informasi produk yang tersendat-sendat, serta interaksi yang kurang menarik dengan penonton. Mengingat sesi live merupakan salah satu saluran utama dalam strategi pemasaran digital Motomax.id, tantangan ini menjadi cukup krusial dan memerlukan perhatian khusus.

Tantangan berikutnya terkait dengan masalah teknis, terutama saat melaksanakan live streaming. Masalah seperti koneksi internet yang tidak stabil, gangguan pada kamera atau mikrofon, dan isu pada perangkat lunak sering kali muncul secara tiba-tiba. Penghalang teknis ini menyebabkan live streaming tidak berjalan dengan baik, bahkan dalam beberapa situasi harus dihentikan dan dijadwalkan ulang. Tentu saja, hal ini berdampak negatif pada citra perusahaan di mata konsumen dan bisa menurunkan efisiensi promosi.

Secara keseluruhan, tantangan-tantangan yang dihadapi menjadi bagian dari proses pembelajaran yang signifikan. Dengan memahami dan menghadapi hambatan tersebut, penulis memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang dinamika kerja di industri digital marketing serta meningkatkan kemampuan dalam menyusun solusi yang praktis dan aplikatif.

3.5 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Untuk mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi selama periode magang, penulis berusaha mengimplementasikan berbagai solusi secara aktif dan bertahap, baik secara individu maupun dalam kolaborasi tim. Langkah-langkah ini ditujukan agar tugas yang diberikan dapat dilaksanakan secara optimal dan mencapai hasil yang sejalan dengan harapan perusahaan.

Dalam merespons isu ketiadaan SOP, penulis mulai merancang catatan langkah-langkah harian berdasarkan pengamatan, arahan lisan dari atasan, serta pengalaman pribadi selama menjalankan tugas. Catatan ini kemudian dimanfaatkan sebagai panduan individu dan dibagikan kepada rekan-rekan magang lainnya, sehingga tercipta sistem kerja yang lebih terencana dan efisien. Dengan pendekatan ini, proses penyesuaian menjadi lebih cepat, kesalahan kerja dapat diminimalkan, dan konsistensi dalam pelaksanaan tugas semakin terjaga. Pendekatan ini juga mencerminkan inisiatif dan kontribusi yang nyata untuk memperbaiki sistem kerja yang ada. Selain itu, penulis mengusulkan penyusunan

dokumentasi tugas rutin dalam format panduan sederhana kepada atasan, sehingga ke depannya perusahaan memiliki basis awal dalam merumuskan SOP formal yang standar dan dapat diterapkan secara berkelanjutan.

Untuk mengatasi rasa cemas saat tampil dalam sesi siaran langsung, penulis secara teratur melatih kemampuan berbicara di depan kamera baik secara mandiri maupun dengan bantuan tim pemasaran. Selain itu, penulis juga mengamati rekaman siaran langsung dari host berpengalaman untuk mempelajari teknik komunikasi, cara menarik dalam menjelaskan produk, serta gaya interaksi yang melibatkan audiens. Selama proses ini, penulis secara rutin menerima umpan balik dan evaluasi dari tim marketing, yang kemudian menjadi bahan refleksi untuk perbaikan di sesi live berikutnya. Akibatnya, penulis mulai merasa lebih percaya diri, mampu mengatur waktu siaran dengan lebih baik, dan meningkatkan kualitas interaksi dengan audiens. Tidak hanya itu, penulis juga mencoba teknik pernapasan serta visualisasi positif sebelum siaran, yang terbukti sangat bermanfaat dalam mengurangi ketegangan dan meningkatkan konsentrasi saat berbicara di depan kamera.

Menghadapi kendala teknis yang sering mengganggu kelancaran siaran langsung, penulis mengambil inisiatif untuk menyiapkan rencana cadangan. Salah satu langkahnya adalah menyediakan koneksi internet alternatif dengan menggunakan hotspot pribadi sebagai backup apabila jaringan utama mengalami masalah. Selain itu, penulis melakukan pemeriksaan rutin terhadap peralatan seperti kamera, mikrofon, dan perangkat lunak siaran sebelum memulai live streaming. Tindakan pencegahan ini membantu mengurangi risiko kegagalan teknis yang tidak terduga. Penulis juga berkolaborasi dengan tim multimedia untuk mendapatkan panduan teknis dan dukungan cepat saat muncul kendala selama siaran. Di sisi lain, penulis mulai mendokumentasikan jenis gangguan

yang pernah terjadi beserta solusi yang telah diterapkan sebagai bagian dari laporan troubleshooting yang bisa dijadikan acuan oleh tim teknis di masa yang akan datang.

Penulis menerapkan pengelolaan waktu yang lebih efisien agar seluruh persiapan untuk sesi siaran langsung, pembuatan konten, dan administrasi marketplace tidak saling bertumpuk. Dengan menyusun jadwal harian yang terperinci dan mengatur prioritas tugas berdasarkan urgensi serta tenggat waktu, produktivitas kerja meningkat secara signifikan. Penggunaan alat digital seperti Google Calendar dan Trello sangat membantu dalam memantau kemajuan dan menyalurkan jadwal dengan tim.

Melalui sejumlah usaha tersebut, hambatan yang dihadapi saat magang bisa diselesaikan perlahan-lahan. Penulis juga menyadari betapa pentingnya memiliki sikap inisiatif, kolaborasi tim, serta kemampuan untuk berpikir solusi ketika menghadapi perubahan dalam lingkungan kerja yang sesungguhnya. Ini menjadi modal yang sangat bermanfaat dalam mempersiapkan diri menghadapi tantangan karier di waktu mendatang.