

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Perkembangan teknologi digital yang pesat telah membawa perubahan signifikan dalam berbagai industri, termasuk industri keuangan dan investasi. Teknologi digital merupakan teknologi informasi yang mengutamakan penggunaan komputer atau sistem digital dalam menjalankan berbagai aktivitas, dibandingkan dengan tenaga manusia (Muhamad Danuri, n.d.). Teknologi ini lebih berfokus pada sistem operasi yang otomatis dan canggih melalui komputerasi atau format yang dapat dikenali oleh komputer. Secara fundamental, teknologi digital bekerja dengan menghitung secara cepat dan mengolah berbagai bentuk informasi dalam bentuk nilai numerik.

Perusahaan pialang dan broker trading seperti PT Victory International Futures semakin menyadari pentingnya kehadiran digital untuk menjangkau calon investor potensial. Viction.id, sebagai platform digital di bawah naungan PT Victory International Futures, menjadi salah satu contoh nyata dari upaya perusahaan tradisional untuk bertransformasi mengikuti era digital.

Pemilihan Viction.id sebagai tempat kerja magang didasari oleh beberapa pertimbangan yang saling berkaitan. Pertama, penulis memiliki ketertarikan yang mendalam terhadap industri keuangan dan investasi, khususnya dalam konteks digital marketing. Digital marketing merupakan pemanfaatan teknologi digital untuk menjalin hubungan, berinteraksi, serta berkomunikasi dengan pelanggan guna memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka (Philip Kotler & Hermawan Kartajaya, 2024). Digital marketing berperan dalam menciptakan dan memperkuat

Brand Awareness dengan meningkatkan eksposur serta pengenalan merek melalui berbagai platform digital, seperti media sosial, mesin pencari, iklan online, serta strategi pemasaran berbasis konten yang relevan dan interaktif. Brand Awareness merupakan kemampuan konsumen ketika mengingat suatu produk yang timbul dalam pikiran konsumen ketika sedang mempertimbangkan berbagai produk tertentu yang sejenis dan dengan mudahnya lebih percaya dengan merek atau produk tersebut (Nur Mustakim, 2024). Viction.id menawarkan kesempatan untuk mempelajari bagaimana strategi digital marketing diterapkan dalam industri yang kompetitif ini. Selain itu, Viction.id merupakan platform yang relatif baru namun memiliki potensi besar untuk berkembang. Hal ini membuka peluang bagi penulis untuk terlibat langsung dalam proses membangun Brand Awareness dari tahap awal, yang merupakan pengalaman berharga dalam memahami dinamika pemasaran digital.

Sebagai platform di bawah naungan PT Victory International Futures yang telah memiliki reputasi baik di industri pialang dan broker trading, Viction.id menawarkan lingkungan kerja profesional dengan standar industri yang tinggi. Ini memberikan kesempatan bagi penulis untuk belajar dari praktisi yang berpengalaman dalam bidangnya. Tantangan yang dihadapi Viction.id dalam membangun Brand Awareness di tengah persaingan yang ketat dengan platform trading lainnya menawarkan konteks yang ideal untuk mempraktikkan dan mengembangkan keterampilan dalam pengelolaan media sosial dan digital marketing. Situasi ini memungkinkan penulis untuk mengaplikasikan pengetahuan teoritis yang diperoleh selama perkuliahan ke dalam situasi nyata di dunia kerja.

Fokus Viction.id pada segmen pasar kaum muda, khususnya milenial dan Gen Z, sejalan dengan minat dan pemahaman penulis terhadap karakteristik dan perilaku kelompok demografis ini di media sosial. Segmentasi adalah pembagian tiap kelompok saat ingin menentukan kalangan mana yang akan menjadi calon pembeli

dari suatu produk (Yunisda, 2022). Dengan adanya segmentasi ini, tentu membuka peluang untuk berkontribusi secara signifikan dalam strategi pemasaran digital perusahaan. Segmentasi dianjurkan untuk menjadi sasaran ketika suatu produk dikenalkan ke dalam kalangan tertentu.

Melalui pembelajaran magang di Viction.id, penulis berharap dapat memperoleh pemahaman komprehensif tentang implementasi digital marketing dalam industri keuangan, khususnya dalam konteks pengelolaan media sosial untuk meningkatkan Brand Awareness perusahaan. Pengalaman ini diharapkan dapat menjadi fondasi yang kuat untuk pengembangan karir penulis di bidang digital marketing maupun hal lain yang berhubungan dengan marketing di masa depan.

## **1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang**

### **1.2.1. Maksud Kerja Magang**

Adapun maksud dari kerja magang di Viction.id adalah sebagai bagian dari pemenuhan persyaratan akademik dalam program studi yang ditempuh. Melalui kerja magang ini, penulis bermaksud untuk mengaplikasikan pengetahuan teoritis yang telah diperoleh selama perkuliahan ke dalam praktik nyata di dunia kerja, khususnya dalam lingkup digital marketing dan pengelolaan media sosial. Selain itu, kerja magang ini juga dimaksudkan sebagai sarana untuk memperoleh wawasan dan pengalaman langsung tentang dinamika industri keuangan dan investasi, serta implementasi strategi pemasaran digital dalam meningkatkan Brand Awareness.

### **1.2.2. Tujuan Kerja Magang**

Adapun tujuan dilaksanakannya kerja magang di Viction.id adalah untuk memahami strategi digital marketing dalam industri keuangan, mengembangkan keterampilan dalam pengelolaan media sosial, mempelajari teknik peningkatan Brand Awareness, menganalisis perilaku konsumen digital dalam industri keuangan, berkontribusi pada peningkatan performa digital marketing perusahaan, membangun jaringan profesional, serta menerapkan etika profesional dalam praktik digital marketing. Melalui pencapaian tujuan-tujuan di atas, penulis berharap bahwa kerja magang ini tidak hanya akan memperkaya pengalaman dan keterampilan profesional, tetapi juga memberikan kontribusi positif bagi Viction.id dalam upaya meningkatkan Brand Awareness melalui pengelolaan media sosial yang efektif.

### **1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang**

#### **1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang**

Pelaksanaan kerja magang di Viction.id berlangsung selama 4 bulan (640 Jam Kerja). Waktu pelaksanaan ini juga berdasarkan persyaratan mengikuti program magang di Universitas Multimedia Nusantara, dimana minimal jam kerja adalah 640 Jam. Pelaksanaan kerja magang dimulai pada tanggal 10 Februari 2025 hingga 13 Juni 2025. Aktivitas kerja magang dilakukan dari hari Senin hingga Jumat dengan jam kerja mulai pukul 09.00 WIB hingga 18.00 WIB, dan di bulan puasa berubah menjadi mulai pukul 08.00 WIB hingga 17.00 WIB, mengikuti kebijakan jam kerja yang berlaku di PT Victory International Futures. Dalam beberapa kesempatan, terdapat kegiatan tambahan yang dilakukan di luar jam kerja reguler, terutama saat ada peluncuran kampanye atau evaluasi performa media sosial yang memerlukan perhatian khusus.

### **1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang**

Prosedur pelaksanaan kerja magang di Viction.id berlangsung melalui beberapa tahapan yang sistematis, mulai dari pengajuan permohonan hingga penyelesaian program magang. Pada tahap persiapan dan pengajuan, penulis melakukan pencarian informasi mengenai peluang magang di berbagai perusahaan yang bergerak dalam bidang marketing, khususnya yang berlokasi di DKI Jakarta. Setelah memperoleh informasi tentang Viction.id dari LinkedIn, penulis mengirimkan curriculum vitae, portofolio, dan surat lamaran melalui email yang ditujukan kepada bagian Human Resources PT Victory International Futures. Pada tanggal 7 Februari 2025, penulis menerima undangan untuk mengikuti wawancara dengan tim Recruitment Officer PT Victory International Futures.

Selanjutnya, pada tahap seleksi dan penerimaan, wawancara dilaksanakan pada tanggal 20 Desember 2024, di mana penulis diberi kesempatan untuk menjelaskan motivasi, pengetahuan, dan keterampilan yang dimiliki terkait digital marketing. Dua hari setelah wawancara, penulis menerima konfirmasi penerimaan magang melalui email dan telepon. Pada tanggal 10 Januari 2025, diadakan pertemuan awal untuk membahas detail pelaksanaan magang, termasuk lingkup pekerjaan, jadwal, dan ekspektasi dari kedua belah pihak.

Setelah itu, pada tahap orientasi dan pengenalan, penulis mengikuti program orientasi pada minggu pertama magang (10-13 Februari 2025) untuk memahami profil perusahaan, nilai-nilai organisasi, struktur tim, dan produk-produk yang ditawarkan oleh Viction.id. Penulis diperkenalkan kepada semua anggota tim Digital Marketing dan Tim Content yang akan menjadi rekan kerja selama program magang. Selain itu, penulis juga mendapatkan penjelasan mendetail tentang strategi digital marketing yang sedang berjalan dan target yang ingin dicapai oleh Viction.id.

Pada tahap pelaksanaan magang, penulis ditempatkan di Divisi Social Media (Digital Marketing) dengan fokus pada pengelolaan media sosial, di bawah bimbingan langsung Supervisi Media Sosial Viction.id. Aktivitas harian penulis mencakup pembuatan konten, penjadwalan posting, interaksi dengan audiens, analisis metrik media sosial, dan pelaporan. Penulis juga diberikan kesempatan untuk terlibat dalam proyek khusus, seperti training edukasi investasi dan program menemui nasabah.

Akhirnya, pada tahap penyelesaian magang, penulis menyusun laporan komprehensif tentang aktivitas yang telah dilakukan dan hasil yang dicapai selama program magang pada minggu terakhir. Pada tanggal 12 Juni 2025, penulis menyelesaikan semua tanggung jawab dan tugas, serta melakukan proses serah terima pekerjaan kepada tim yang akan melanjutkan pengelolaan media sosial Viction.id. Melalui prosedur yang terstruktur ini, penulis dapat mengoptimalkan pengalaman magang untuk memperoleh pemahaman komprehensif tentang implementasi digital marketing dalam pengelolaan media sosial di Viction.id, sekaligus memberikan kontribusi yang signifikan bagi perusahaan dalam upaya meningkatkan Brand Awareness.