

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Untuk mendongkrak penjualan produk di suatu perusahaan, banyak strategi yang bisa dilakukan. Konsep dan penerepan digital marketing sebagai salah satu strategi yang dipilih dalam melakukan pemasaran merupakan pilihan tepat dimasa yang teknologinya sudah berkembang seperti saat ini. Digital marketing bertujuan untuk menarik konsumen dan calon konsumen secara cepat, apalagi penerimaan teknologi, internet dan sosial media di masyarakat saat ini semakin luas, sehingga tidak heran kegiatan pemasaran digital dijadikan pilihan utama oleh perusahaan - perusahaan dalam melakukan pemasaran produknya.

Banyak cara melakukan strategi digital marketing, salah satunya adalah melakukan pemasaran di media sosial perusahaan untuk meningkatkan penjualan. Pemasaran media sosial sendiri merupakan proses pemasaran yang dilakukan oleh pihak ketiga, situs web berbasis media sosial. Saat ini, ada banyak media sosial yang dapat digunakan untuk memasarkan dan mempromosikan produk dan layanan.

Piranhamas Group adalah suatu perusahaan yang bergerak dibidang internet marketing yang memanfaatkan internet sebagai media penyampaian informasi dan promosi produk. Piranhamas Group menggunakan fitur – fitur media sosial dan web gratis.

Produsen atau distributor mengharapkan penjualan meningkat selama promosi. Melihat sesuatu lebih penting dan berpengaruh daripada membaca sebuah kalimat. Video melengkapi komunikasi visual dan membantu membangun hubungan emosional dengan orang lain. Video menawarkan cara baru untuk menarik pemirsa dan menampilkan lebih banyak informasi hanya dalam satu detik dibandingkan dengan teks dan gambar.

Maka dari itu sesuai dengan yang diuraikan dari penjelasan diatas, dalam memasarkan suatu produk masih banyak penjual yang perlu strategi atau kiat dalam memasarkan produk salah satunya dengan memasarkan produk melalui internet. Banyak orang yang berjualan namun mereka belum tau dalam memasarkan produknya sehingga kurangnya pemasaran dalam menjualnya. Oleh sebab itu dalam kegiatan magang ini dilakukan untuk memberikan layanan jasa dalam penjual untuk memasarkan produknya melalui internet dengan pasar penjualan yang lebih luas dan mudah di akses oleh pembeli melalui media sosial.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan Umum Magang

Tujuan magang secara umum di Piranhas Group adalah meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kedisiplinan dalam pengalaman kerja yang bergerak di bidang digital marketing. Selain itu tujuan magang adalah sebagai suatu pembandingan antara teori yang diterima dalam perkuliahan dengan praktik yang terjadi di lapangan.

1.2.2 Tujuan Khusus Magang

Tujuan khusus dari kegiatan magang di Piranhas Group yaitu :

1. Sebagai persyaratan kelulusan dari program Diploma III Manajemen Informatika Jurusan Teknologi Informasi Politeknik Negeri Jember
2. Mengetahui dengan jelas bagaimana penerapan strategi pemasaran internet pada sebuah perusahaan Piranhas Group
3. Mengetahui seberapa penting strategi pemasaran internet pada Piranhas Group
4. Memperoleh keakuratan data dan keterangan dari ilmu terapan secara langsung yang dibutuhkan oleh pasar konsumen.

1.2.3 Manfaat Magang

Manfaat dari pelaksanaan magang di Piranhamas Group dalam bidang digital marketing yaitu :

1. Dapat memudahkan masyarakat dalam menerima informasi
2. Menekankan biaya promosi dan iklan bagi pelaku usaha
3. Menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman selaku generasi yang dididik untuk siap terjun langsung di masyarakat khususnya di lingkungan kerja.
4. Melatih kedisiplinan, kreatifitas, dan ketekunan dalam dunia kerja.

1.3 Lokasi dan Jadwal Kerja

1.3.1 Lokasi Kerja

Lokasi kegiatan magang ini dilaksanakan di Piranhamas Group yang terletak di Jl. Ikan Piranha Atas V/1, Tunjungsekar, Lowokwaru, Kota Malang, Kode Pos 65142. Berikut peta lokasi dari tempat pelaksanaan magang di Piranhamas Group.



Gambar 1.1 Peta Lokasi Magang

1.3.2 Jadwal Kerja

Kegiatan magang dilaksanakan mulai tanggal 19 September 2022 sampai dengan tanggal 18 Januari 2023. Untuk jam kerja dari Piranhamas Group yaitu pada hari senin sampai dengan hari jum'at yang dimulai pada pukul 7.25 – 16.30 WIB.

1.4 Metode Pelaksanaan

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan magang adalah sebagai berikut :

1. Observasi, dilakukannya diskusi terhadap pembimbing dengan mahasiswa magang pada suatu produk konsumen yang akan di pasarkan berupa data apa saja yang digunakan dalam memasarkan suatu produk yang dapat memicu kenaikan penjualan.
2. Melakukan optimasi terhadap produk yang sudah di pasarkan
3. Melakukan riset terhadap kata kunci yang akan digunakan dalam memasarkan produk tersebut.
4. Dokumentasi, melakukan foto kegiatan selama magang dengan pengisian *logbook*