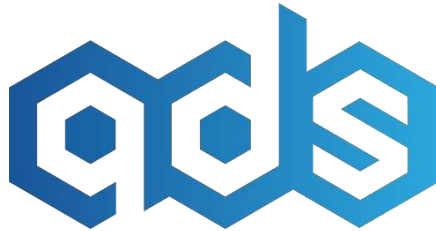


BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar belakang



Gambar I.1 Logo PT. Adma Digital Solusi

PT. Adma Digital Solusi atau ADS Digital Partner adalah perusahaan yang bergerak di bidang teknologi informasi dengan fokus utama pada pengembangan solusi digital yang inovatif dan adaptif. Berdiri dengan misi untuk memberdayakan bisnis melalui teknologi, ADS Digital Partner menyediakan layanan seperti konsultasi IT, pengembangan produk SaaS (Software as a Service), program inkubasi untuk startup, serta pelatihan dan pengembangan keterampilan digital. Dengan kantor yang berlokasi di Surabaya, Jakarta, dan Malang, perusahaan ini melayani klien dari berbagai sektor, mulai dari usaha kecil hingga korporasi besar. Salah satu inovasi produk terbarunya adalah *Augment*, lini produk yang mencakup perawatan kulit dan parfum, yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan pasar modern akan berkualitas tinggi dan teknologi terkini.

Sebagai perusahaan yang terus berkembang, ADS Digital Partner juga aktif dalam program-program kolaborasi pendidikan, salah satunya melalui Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MSIB). Program MSIB adalah inisiatif dari Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia yang bertujuan memberikan pengalaman belajar di dunia nyata kepada siswa melalui magang di perusahaan. Program ini mengintegrasikan pembelajaran akademik dengan kebutuhan industri untuk menciptakan sumber daya manusia yang kompeten dan siap kerja.

Dalam MSIB batch 7, ADS Digital Partner memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk terlibat langsung dalam proyek nyata yang fokus pada pemasaran digital dan pengembangan produk. Peserta magang dilibatkan dalam berbagai kegiatan strategis, seperti:

1. Pengelolaan Media Sosial : Perencanaan, desain, dan pelaksanaan konten kreatif untuk produk *Augment* dan akun perusahaan.
2. Pembuatan Landing Page : Merancang halaman promosi yang responsif dan berorientasi pada pengalaman pengguna.
3. Strategi SEO dan Analisis Data : Mengoptimalkan kata kunci untuk meningkatkan traffic organik serta menganalisis kinerja kampanye digital.
4. Tim Kolaborasi dan Pengembangan Merek : Bekerja sama dalam mengembangkan identitas merek yang kuat dan relevan dengan target pasar.

Melalui program ini, peserta tidak hanya belajar dari mentor yang berpengalaman tetapi juga memperoleh keterampilan praktis yang dapat diterapkan langsung di dunia kerja. ADS Digital Partner berperan sebagai jembatan antara pembelajaran akademik dan kebutuhan industri, menciptakan sinergi yang bermanfaat bagi pelajar, perusahaan, dan dunia pendidikan.

Laporan ini merupakan dokumentasi dari proses pelaksanaan strategi digital marketing untuk produk Augment yang dilakukan dalam program MSIB, sekaligus evaluasi terhadap hasil yang telah dicapai dalam meningkatkan brand awareness produk di pasar.

I.2 Lingkup

Laporan ini mencakup perancangan, pelaksanaan, dan evaluasi strategi pemasaran digital untuk meningkatkan kesadaran merek produk Augment yang dikelola oleh ADS Digital Partner. Produk Augment terdiri dari lini skincare dan parfum yang menasar pasar konsumen modern dengan kualitas premium. Dalam laporan ini, cakupan pembahasan meliputi:

1. Analisis Kompetitor : Mengidentifikasi strategi pemasaran digital yang digunakan oleh merek-merek pesaing di industri serupa.
2. Pengelolaan Media Sosial : Pembuatan konten kreatif, konten kalender, dan pelaksanaan kampanye tematik untuk platform Instagram, TikTok, dan Facebook.
3. Optimasi Landing Page : Merancang dan mengelola halaman web produk Augment dengan desain responsif dan ramah pengguna.
4. Penerapan SEO : Strategi optimasi mesin pencari untuk meningkatkan visibilitas landing page dan konten digital.
5. Evaluasi Kampanye : mengukur efektivitas strategi melalui analisis data kinerja, seperti engagement rate, traffic organik, dan peningkatan brand recall.

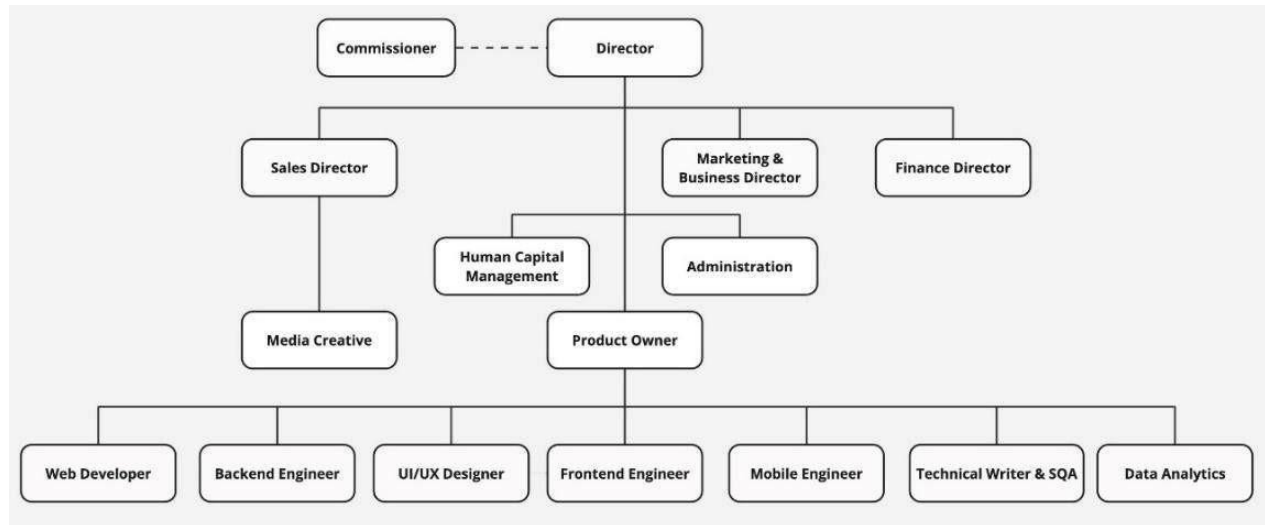
I.3 Tujuan

1. Meningkatkan Brand Awareness : Memperkenalkan produk Augment secara luas kepada target audiens melalui pendekatan digital yang terintegrasi.
2. Mengoptimalkan Konten Digital : Menghasilkan konten yang relevan, menarik, dan sesuai dengan preferensi audiens untuk meningkatkan keterlibatan dan kepercayaan terhadap merek.
3. Meningkatkan Traffic Organik : Menggunakan strategi SEO dan desain landing page yang optimal untuk meningkatkan kunjungan dan interaksi konsumen.
4. Mendukung Pembelajaran Peserta Magang : Memberikan pengalaman praktis bagi peserta MSIB dalam mengelola strategi digital marketing secara profesional.
5. Menyusun Rekomendasi Strategi Berkelanjutan : Memberikan masukan berbasis data untuk pengembangan strategi pemasaran yang lebih inovatif di masa depan.

Dengan fokus pada elemen-elemen tersebut, laporan ini bertujuan tidak hanya sebagai dokumentasi program magang, tetapi juga sebagai panduan strategi bagi ADS Digital Partner dalam meningkatkan kinerja pemasaran produk Augment

BAB II ORGANISASI MITRA

II.1 Struktur Organisasi



Gambar II.1. Struktur Organisasi PT Adma Digital Solusi

II.2 Lingkup Pekerjaan

Lingkup pekerjaan Digital Marketing Specialist di ADS Digital Partner mencakup berbagai tugas dan tanggung jawab yang fokus pada pembuatan, pengelolaan, dan optimasi konten pemasaran digital guna mendukung tujuan bisnis perusahaan. Secara keseluruhan, cakupan pekerjaan Digital Marketing Specialist di ADS Digital Partner mencakup pembuatan dan pengelolaan konten pemasaran digital yang berkualitas, pengoptimalkan landing page untuk konversi, serta penggunaan email marketing dan analisis data untuk mendukung strategi bisnis yang lebih efektif. Semua pekerjaan ini bertujuan untuk memperkuat kesadaran merek perusahaan dan meningkatkan interaksi serta konversi menjadi audiens pelanggan.

II.3 Deskripsi Pekerjaan

Deskripsi pekerjaan penulis sebagai digital marketing specialist PT. Adma Digital Solusi atau ADS Digital Partner adalah sebagai berikut:

- Pembuatan Copywriting

Sebagai Digital Marketing Specialist, penulis bertanggung jawab untuk membuat teks pemasaran yang persuasif dan efektif untuk berbagai platform seperti media sosial, website, email marketing, dan materi promosi lainnya. Copywriting yang dihasilkan harus sesuai dengan nada dan suara merek perusahaan, serta menarik perhatian audiens target untuk meningkatkan keterlibatan dan konversi.

- **Pengelolaan Konten Digital**

Penulis merancang, membuat, dan mengelola konten yang relevan dan menarik untuk media sosial, blog, dan situs web perusahaan. Ini termasuk menyusun kalender konten bulanan, merencanakan topik konten, serta bekerja sama dengan tim desain untuk memastikan bahwa konten visual dan teks saling melengkapi. Konten yang dihasilkan harus mendukung tujuan pemasaran dan bisnis perusahaan, serta dapat menarik audiens yang lebih luas.

- **Desain dan Pengelolaan Landing Page**

Sebagai bagian dari strategi pemasaran, penulis juga merancang dan mengelola landing page yang fokus pada konversi. Ini mencakup pembuatan struktur halaman, penulisan copywriting yang menarik dan informatif, serta optimasi elemen-elemen seperti Call to Action (CTA) untuk mendorong pengunjung melakukan tindakan tertentu (misalnya, membeli produk atau mendaftar newsletter).

- **Email Marketing**

Pekerjaan penulis juga mencakup pembuatan kampanye email marketing yang efektif, mulai dari merancang template, menulis konten email, hingga mengelola pengiriman email kepada audiens yang telah disegmentasi. Penulis akan menggunakan platform seperti Mailchimp atau HubSpot untuk merancang, mengirimkan, dan menganalisis hasil kampanye email yang bertujuan untuk meningkatkan hubungan dengan pelanggan dan mendorong konversi.

- **Analisis dan Pengoptimalan**

Bagian penting dari pekerjaan ini adalah melakukan analisis terhadap kinerja kampanye digital yang telah dijalankan. Penulis akan menggunakan alat analitik seperti Google Analytics dan platform lainnya untuk menyatukan dan mengaktifkan kinerja konten, halaman arahan, serta pemasaran email. Berdasarkan data yang diperoleh, penulis akan memberikan rekomendasi untuk kualitas strategi dan kampanye berikutnya.

II.4 Jadwal Kerja

Pelaksanaan program magang dilaksanakan secara offline atau berada di kantor PT. Adma Digital Partner dan berada di Gunawangsa Merr Office Tower A 3rd Floor OA 307-311 Jl. Kedung Baruk 96, Kota Surabaya, kurang lebih selama 4 bulan pada tanggal 9 September 2024 hingga 31 Desember 2024 dengan rincian sebagai berikut:

Hari	Jam Masuk	Jam Pulang
Senin	08.00	17.00
Selasa	08.00	17.00
Rabu	08.00	17.00
Kamis	08.00	17.00
Jumat	08.00	17.00
Sabtu-Minggu	Libur	Libur

Tabel II.4. Jadwal kerja PT. Adma Digital Solusi