

BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Perusahaan



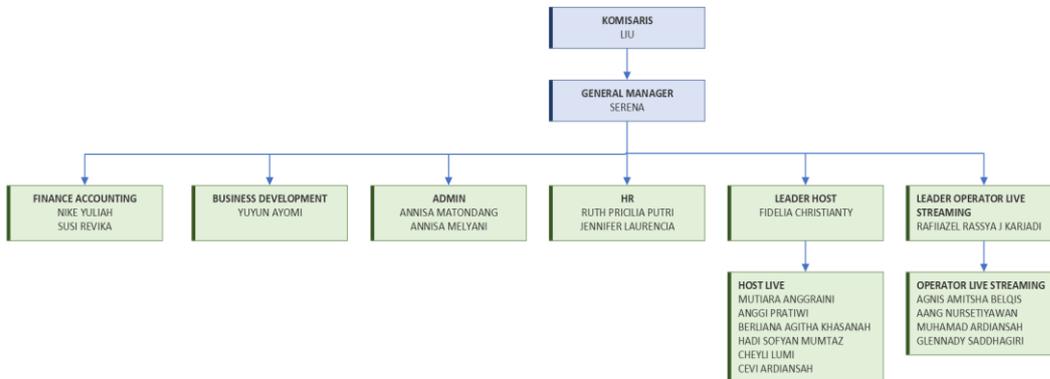
Gambar 2. 1 Logo Perusahaan PT. New Chancing Indonesia
Sumber : Pihak Internal Perusahaan (Pricilia, 2024)

- PT. New Chancing Indonesia perusahaan yang bergerak di bidang digital marketing agency. Memiliki tim professional dalam bidang digital marketing maupun advertising, dan berfokus dalam pemasaran digital lewat video content dan live streaming, yang bermula hanya berpusat di Shenzhen, Cina. Kini mampu menempuh pangsa pasar Indonesia dan menjadi agency top 10 di Indonesia, yang menyediakan berbagai pilihan strategi pemasaran lewat komersial konten video pendek dan komersial tayangan melalui live streaming pada platform TikTok.

PT. New Chancing Indonesia memiliki berbagai macam kategori dari *Beauty, Fashion, home and living* dan *foods* sesuai dengan riset pasar di Indonesia. Dilengkapi fasilitas serta perlengkapan yang matang untuk mendorong kemajuan pemasaran produk di era digitalisasi. Sudah lebih dari 1.000 tayangan siaran langsung. Mempermudah jangkauan konsumen.

PT. New Chancing Indonesia menghadirkan talent dan influencer profesional, komunikatif, kreatif dan unik untuk menarik perhatian audiens dalam strategi pembuatan content marketing. Berdasarkan level kreatifitas influencer sehingga influencer lebih mudah memasarkan brand secara profesional. Bersama lebih dari 300 influencer dan 120 influencer dengan kualitas tinggi New Chancing Group (NCG) membangun system baru dan membentuk influencer menjadi lebih profesional dan berkualitas.

2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2. 2 Struktur Organisasi
Sumber : Pihak Internal Perusahaan

PT. New Chancing Indonesia memiliki tatanan tertinggi yaitu Komisaris yang bertanggung jawab untuk mengawasi kinerja dan memberikan arahan strategis. Sedangkan untuk susunan di bawahnya itu ada general manager yang memiliki tanggung jawab penuh dalam mengelola operasional harian perusahaan. Pada turunan dari komisaris yang membawahi beberapa bidang, yaitu sebagai berikut :

1. **Komisaris**

Dewan komisaris merupakan badan yang bertanggung jawab atas pengawasan strategis dan memberikan arahan umum kepada perusahaan. Komisaris memastikan bahwa semua kebijakan dan strategi perusahaan berjalan sesuai dengan visi dan misi yang telah ditetapkan, serta melakukan evaluasi terhadap kinerja manajemen.

2. **General Manager**

General manager merupakan seorang pemimpin senior dalam organisasi yang memiliki tanggung jawab penuh terhadap operasional perusahaan. Peran general manager yaitu melapor kepada komisaris, bertugas untuk menjalankan strategi bisnis yang sudah ditetapkan, memastikan perusahaan mencapai tujuannya seperti meningkatkan profitabilitas, pangsa pasar dan kepuasan pelanggan.

3. **Finance Accounting**

Finance accounting merupakan posisi eksekutif tingkat tertinggi yang bertanggung jawab atas seluruh aspek keuangan perusahaan. Divisi ini

memastikan arus kas yang lancar, stabilitas keuangan, serta kepatuhan terhadap peraturan keuangan. Keberadaan divisi ini penting untuk mendukung pengambilan Keputusan yang berbasis data finansial dan menjaga Kesehatan keuangan perusahaan.

4. Human Resources

HR bertanggung jawab atas manajemen sumber daya manusia di PT. New Chancing Indonesia. Peran utama divisi ini mencakup rekrutmen, pelatihan, pengembangan karyawan, serta menjaga kesejahteraan dan kepuasan karyawan. HR memastikan bahwa perusahaan memiliki tenaga kerja yang kompeten, termotivasi, dan siap untuk berkontribusi dalam mencapai tujuan perusahaan.

5. Business Development

Business development bertanggung jawab untuk mengidentifikasi peluang pertumbuhan bisnis dan mengembangkan strategi pengembangan pasar. Peran utama divisi ini untuk memperluas jaringan bisnis serta meningkatkan pendapatan. Divisi ini memainkan peran penting dalam memperluas Kerjasama dengan klien baru dan mempertahankan hubungan dengan mitra bisnis yang ada.

a. Key Opinion Leader (KOL) Specialist

Posisi KOL Specialist berada dibawah business development. KOL Specialist bekerja sama dengan tim BD untuk mengidentifikasi influencer yang sesuai dengan brand image klien, merancang strategi promosi yang tepat, dan memastikan kampanye berjalan efektif. Selama melakukan kerja profesi praktikan berada dibawah naungan mentor yang berada di Divisi Business Development di PT. New Chancing Indonesia.

6. Admin

Admin bertanggung jawab untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan melalui pengelolaan tugas-tugas administratif. divisi ini mengurus berbagai pekerjaan seperti pengarsipan dokumen, penjadwalan, serta koordinasi kegiatan internal. Keberadaan divisi ini penting untuk memastikan kelancaran operasional sehari-hari dan mendukung divisi lain dalam mencapai efisiensi kerja.

7. Leader Host

Leader host merupakan seseorang yang bertanggung jawab untuk mengoordinasikan tim host yang bertugas melakukan promosi produk melalui live streaming. Peran leader host yaitu memastikan setiap host terlatih dan mampu mempromosikan produk dengan cara yang menarik dan informatif. Leader host juga berperan dalam membangun brand awareness dan menarik minat pelanggan melalui sesi live streaming di TikTok yang interaktif dan menarik.

8. Host Live

Host live terdiri dari individu-individu yang menjadi ujung tombak dalam mempromosikan produk selama sesi live streaming. Peran utama mereka adalah menyampaikan informasi produk, menarik perhatian audiens, dan mendorong penjualan secara langsung.

9. Leader Operator Live Streaming

Leader Operator Live Streaming mengoordinasikan tim yang mengelola aspek teknis dari live streaming. Peran utama divisi ini adalah memastikan kelancaran teknis selama siaran langsung, termasuk pengaturan kamera, audio, dan koneksi internet. Selain itu, leader operator live streaming menjamin bahwa pengalaman menonton audiens berjalan lancar dan profesional tanpa gangguan teknis.

10. Operator Live Streaming

Tim operator live streaming mendukung operasional teknis selama sesi siaran langsung, dengan peran utama menjaga semua peralatan teknis berfungsi optimal. Divisi ini bertugas memastikan bahwa semua aspek teknis berjalan lancar, sehingga host dapat fokus pada presentasi produk. Tim ini menjadi bagian penting dalam menjaga kualitas produksi selama live streaming, yang merupakan komponen inti dari strategi pemasaran perusahaan.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

PT. New Chancing Indonesia beroperasi di sektor e-commerce sebagai agensi digital yang secara khusus menghubungkan brand dengan influencer di platform TikTok. Kegiatan utama perusahaan berfokus pada membantu klien meningkatkan penjualan produk melalui live streaming dan kolaborasi dengan

influencer yang tepat. Dengan strategi ini, perusahaan berupaya menciptakan konten yang menarik dan relevan, sehingga dapat meningkatkan engagement serta daya tarik produk di pasar digital yang kompetitif.

Proses produksi konten dimulai dengan perencanaan kampanye yang detail, di mana tim menganalisis tujuan pemasaran klien dan target audiens yang ingin dijangkau. Setelah itu, pemilihan influencer dilakukan dengan seksama untuk memastikan bahwa mereka sejalan dengan nilai-nilai brand dan memiliki pengaruh di kalangan audiens yang relevan. Langkah selanjutnya adalah proses kreatif pembuatan video dan live streaming yang menarik, dirancang untuk menangkap perhatian pengguna TikTok yang memiliki preferensi yang cepat berubah.

Distribusi konten menjadi bagian penting dari strategi perusahaan, di mana PT. New Chancing Indonesia menggunakan teknik optimasi untuk memaksimalkan jangkauan konten di TikTok. Dengan memanfaatkan algoritma platform dan strategi hashtag yang efektif, perusahaan dapat meningkatkan visibilitas konten klien. Selain itu, perusahaan juga berkomitmen untuk terus berinovasi dengan menciptakan konten interaktif dan edukatif yang sesuai dengan tren terbaru, sehingga tetap relevan di mata pengguna TikTok.

Sebagai agensi yang berfokus pada TikTok, PT. New Chancing Indonesia telah memperluas layanannya untuk mencakup berbagai aspek pemasaran digital, seperti pencarian influencer, pembuatan konten video pendek, dan konsultasi strategi media sosial yang disesuaikan untuk platform ini. Dengan pendekatan yang terintegrasi, perusahaan tidak hanya memberikan nilai tambah bagi klien tetapi juga membangun kemitraan yang saling menguntungkan, membantu klien meraih kesuksesan di ekosistem digital yang terus berkembang.

PT. New Chancing Indonesia juga memberikan layanan pemantauan dan analisis performa konten sebagai bagian dari strategi pemasaran yang menyeluruh. Setelah kampanye diluncurkan, tim perusahaan secara aktif memantau kinerja konten, seperti jumlah tayangan, interaksi, dan peningkatan jumlah pengikut pada akun TikTok klien. Data performa ini dianalisis untuk memahami efektivitas kampanye serta menilai influencer yang terlibat. Dengan memanfaatkan data ini, PT. New Chancing Indonesia memberikan laporan terperinci kepada klien dan melakukan evaluasi yang membantu dalam merancang strategi pemasaran yang lebih baik di masa mendatang.

Selain itu, PT. New Chancing Indonesia juga mengedepankan pendekatan konsultatif kepada klien. Perusahaan tidak hanya berperan sebagai penyedia layanan pemasaran digital, tetapi juga menjadi mitra strategis yang membantu klien memahami dinamika media sosial, khususnya di TikTok. Tim ahli perusahaan memberikan panduan mengenai tren terbaru, perubahan algoritma platform, dan teknik pemasaran yang efektif. Dengan begitu, klien dapat mengoptimalkan anggaran pemasaran dan mencapai hasil yang maksimal melalui kolaborasi yang transparan dan berbasis data.

Terakhir, PT. New Chancing Indonesia berfokus pada pengembangan berkelanjutan untuk tetap relevan di industri pemasaran digital yang kompetitif. Perusahaan aktif dalam mengikuti tren terbaru di dunia pemasaran digital, termasuk penyesuaian dengan fitur-fitur baru yang diluncurkan TikTok. Selain itu, perusahaan juga berinvestasi dalam pengembangan teknologi serta pelatihan bagi timnya untuk memastikan bahwa layanan yang diberikan selalu mutakhir dan sesuai dengan kebutuhan klien. Melalui komitmen ini, PT. New Chancing Indonesia berharap dapat mempertahankan posisinya sebagai salah satu agensi terdepan yang membantu klien meraih kesuksesan di dunia pemasaran digital.