BAB III
PELAKSANAAN KERJA PROFESI

3.1 Bidang Kerja

PT Fadagi Segar Sejahtera memiliki Divisi Marketing sebagai salah satu bagian strategis dalam struktur organisasi perusahaan. Divisi ini memainkan peranan penting dalam memperkuat daya saing dan meningkatkan visibilitas merek Fadagi khususnya dalam industri penyediaan daging sapi dan penjualan hewan qurban di Indonesia. Divisi Marketing bertanggung jawab atas perancangan, pelaksanaan, dan evaluasi strategi pemasaran yang terintegrasi baik melalui *platform* digital maupun aktivitas pemasaran langsung,dengan tujuan memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Pada operasionalnya, Divisi Marketing fokus pada promosi produk utama perusahaan seperti daging sapi, sapi qurban, serta layanan pengiriman langsung kepada konsumen. Strategi yang dijalankan mencakup pemasaran digital melalui media sosial, *marketplace*, dan kerja sama dengan mitra online *(e-grocery)* serta promosi offline melalui *event* dan kunjungan ke lokasi peternakan (Fadagi Farm). Divisi ini juga melakukan riset pasar secara rutin untuk memahami kebutuhan konsumen, tren permintaan, dan preferensi dalam konsumsi daging serta hewan qurban. Melalui pendekatan berbasis data ini tim marketing dapat menyesuaikan pesan komunikasi, menentukan harga yang kompetitif, serta memilih saluran distribusi yang tepat.

Pada Divisi Marketing, divisi bekerja sama erat dengan tim operasional, dan keuangan untuk memastikan bahwa strategi pemasaran dapat diimplementasikan secara efektif, menyeluruh dan berdampak langsung terhadap peningkatan penjualan. Divisi ini juga aktif menjalin kemitraan dengan pelaku usaha kuliner, peternakan, serta institusi keagamaan dalam rangka memperluas jaringan distribusi dan edukasi masyarakat terkait pentingnya konsumsi daging berkualitas dan qurban yang sesuai syariat. Melalui peranannya Divisi Marketing tidak hanya menjadi penggerak utama dalam meningkatkan penjualan tetapi juga berkontribusi dalam

membangun citra perusahaan sebagai penyedia daging sapi terpercaya yang mengedepankan kualitas, integritas, dan pelayanan pelanggan. Inovasi dalam strategi pemasaran dan kemampuan adaptasi terhadap dinamika pasar menjadikan divisi ini sebagai ujung tombak pertumbuhan bisnis PT Fadagi Segar Sejahtera dari waktu ke waktu.

3.2 Pelaksanaan Kerja

Pada pelaksanaan kerja profesi yang dilakukan oleh praktikan di PT Fadagi Segar Sejahtera praktikan pada awal masa magang sempat ditempatkan di toko ritel Fadagi Meat House dan membantu kegiatan operasional yang berkaitan dengan pengelolaan SDM, seperti membuat SOP kebersihan di toko, membuat jadwal kebersihan, dan melakukan pengecekan barang (*stock opname*). Meskipun hanya berlangsung selama bulan pertama, pengalaman ini memberikan gambaran praktis mengenai manajemen sumber daya manusia di lingkungan ritel. Praktikan mendapat kesempatan untuk bergabung dalam divisi Marketing. Pada divisi ini praktikan berfokus pada kegiatan pemasaran sapi qurban di salah satu lini usaha strategis PT Fadagi Segar Sejahtera yaitu Fadagi Farm, khususnya menjelang periode Hari Raya Idul Adha. Tugas utama praktikan terbagi ke dalam dua kegiatan utama yaitu pemasaran digital melalui media sosial Instagram dan aktivitas pemasaran langsung di lapangan dengan menjemput konsumen ke tempatnya langsung.

Pada aspek digital, praktikan terlibat dalam pembuatan konten, penjadwalan unggahan, dan pengelolaan interaksi dengan calon pelanggan melalui akun Instagram resmi Fadagi Farm. Praktikan juga memantau efektivitas konten melalui insight media sosial serta turut memberikan rekomendasi strategi peningkatan jangkauan dan *engagement*. Praktikan turut terlibat dalam aktivitas di lapangan seperti, menyambut calon pembeli yang datang langsung ke Fadagi Farm, membantu menjelaskan produk, dan mendokumentasikan kondisi sapi qurban yang akan dipasarkan. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan kepercayaan kepada konsumen terhadap kualitas dan kesehatan hewan yang ditawarkan. Melalui interaksi langsung ini, praktikan belajar

bagaimana membangun kepercayaan dan komunikasi efektif dengan calon pembeli.

Pada proses pelaksanaan tugas-tugas tersebut, praktikan secara langsung implementasikan secara langsung ilmu yang telah diperoleh selama menempuh studi di program studi Manajemen, terutama dalam tiga peminatan utama, yaitu Pemasaran (*Marketing*), Sumber Daya Manusia (*Human Resources*), dan Keuangan (*Finance*). Misalnya dalam menyusun strategi pemasaran digital dan promosi konten, praktikan menerapkan konsep segmentasi pasar dan analisis perilaku konsumen dalam pengelolaan komunikasi dengan tim lapangan dan pelanggan, praktikan menggunakan pendekatan interpersonal yang mendukung koordinasi efektif; sedangkan dari sisi keuangan, praktikan memperoleh pemahaman mengenai perhitungan harga jual dan efisiensi biaya promosi. Selama pelaksanaan kerja profesi praktikan tidak bekerja secara individu, melainkan menjadi bagian dari sebuah tim yang terdiri dari 2 orang. Pembagian tugas dilakukan secara bergilir (rolling) setiap harinya, sehingga praktikan dapat merasakan pengalaman yang menyeluruh dalam berbagai aspek kegiatan pemasaran, baik *online* maupun *offline*. Pola kerja tim yang kolaboratif ini mendorong praktikan untuk meningkatkan kemampuan adaptasi, komunikasi, serta memperkuat pemahaman praktis terhadap dinamika kerja di industri distribusi dan peternakan sapi.

3.2.1 Melakukan *Manajemen Operasional*

Pada bulan pertama pelaksanaan kerja profesi di PT Fadagi Segar Sejahtera, praktikan ditempatkan di toko ritel Fadagi Meat House dan berperan aktif dalam mendukung kegiatan operasional toko, khususnya dalam aspek pengelolaan sumber daya manusia. Penempatan ini memberikan pengalaman langsung kepada praktikan dalam memahami proses manajemen operasional harian dan fungsi SDM dalam skala ritel. Adapun beberapa tugas yang dijalankan secara berkesinambungan oleh praktikan meliputi:

1. Penyusunan SOP Kebersihan Toko

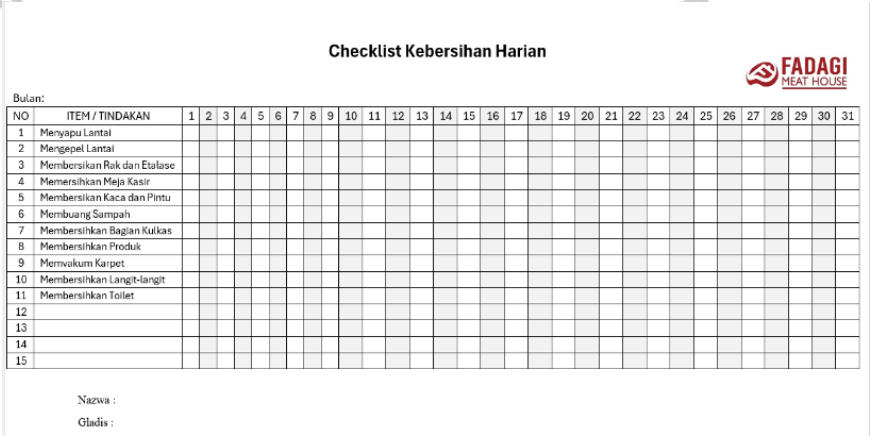
Praktikan bertanggung jawab dalam Menyusun dokumen Standar Operasional Prosedur (SOP) kebersihan untuk memastikan standar higienitas toko tetap terjaga. Penyusunan SOP ini menjadi hal utama karena SOP berfungsi sebagai acuan bagi seluruh staff dalam menjaga kebersihan dan kenyamanan lingkungan kerja secara konsisten sesuai dengan aturan yang berlaku di perusahaan. Adapun SOP ini mencakup:

a. Rincian Tugas Kebersihan masing-masing staff per shift
b. Frekuensi Pembersihan (untuk area basah dan kering)
c. Ketentuan Penggunaan Alat Kebersihan (sesuai dengan prosedur keamanan pangan)

Sumber: Dokumen Pribadi

2. Pembuatan Jadwal Kebersihan Karyawan

Dalam mendukung implementasi SOP yang telah disusun praktikan juga menyusun jadwal kebersihan karyawan yang disesuaikan dengan sistem shift kerja di toko ritel Fadagi Meat House. Jadwal ini dirancang agar setiap karyawan memiliki tanggung jawab yang jelas terhadap area dan waktu pelaksanaan kebersihan sesuai pembagian tugas harian. Dalam proses penyusunannya praktikan mempertimbangkan beberapa aspek, seperti jumlah staf yang bertugas di masing-masing shift, tingkat kesibukan toko di waktu tertentu, serta rotasi tugas agar setiap karyawan memiliki tanggung jawab yang seimbang.



Checklist Kebersihan Harian

FADAGI MEAT HOUSE

Bulan:

NO	ITEM / TINDAKAN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1	Menyapu Lantai																															
2	Mengepel Lantai																															
3	Membersikan Rak dan Etalase																															
4	Memersihkan Meja Kasir																															
5	Membersikan Kaca dan Pintu																															
6	Membuang Sampah																															
7	Membersihkan Bagian Kulkas																															
8	Membersihkan Produk																															
9	Memvakum Karpet																															
10	Membersihkan Langit-langit																															
11	Membersihkan Toilet																															
12																																
13																																
14																																
15																																

Nazwa :

Gladis :

Sumber: Dokumen Pribadi

Jadwal ini dibagi dalam bentuk tabel harian, mingguan dan bulanan. Juga mencakup tugas kebersihan dasar seperti menyapu, mengepel, membersihkan freezer, dan memastikan area display tetap higienis. Dengan penyusunan jadwal ini, diharapkan pelaksanaan kebersihan tidak hanya berjalan rutin tetapi juga konsisten, efektif, dan dapat meningkatkan kedisiplinan serta rasa tanggung jawab karyawan terhadap lingkungan kerja.

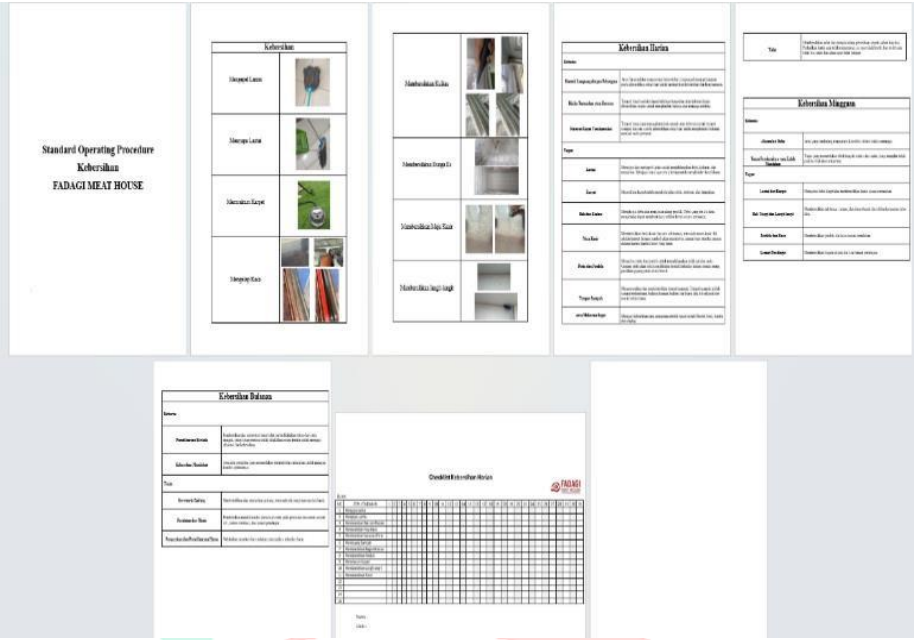
3. Pelaksanaan Stock Opname Barang

Praktikan turut melakukan pengecekan persediaan barang *(stock opname*) sebagai bagian dari kegiatan pengendalian operasional. Proses ini melibatkan:

1. Pencatatan jumlah stock actual produk di toko
2. Perbandingan data fisik dengan data administrasi yang tersedia
3. Pelaporan hasil perbedaan stock kepada penanggung jawab toko

Melalui serangkaian aktivitas ini, praktikan mendapatkan pemahaman praktis tentang peran manajemen SDM dan operasional dalam memastikan efektivitas kerja tim, penerapan standar kerja, dan pengelolaan lingkungan kerja yang produktif. Pengalaman ini juga melatih kemampuan praktikan dalam menyusun dokumen teknis, melakukan koordinasi dengan staf toko, serta berpikir sistematis dalam menyelesaikan masalah operasional.

Sumber: Dokumen Pribadi



Sumber:Dokumen Pribadi

3.2.2 Melakukan Pemasaran melalui Media Sosial

Selama menjalani kerja profesi di PT Fadagi Segar Sejahtera praktikan ditempatkan di Divisi Marketing dan secara khusus berperan aktif dalam aspek digital marketing, dengan fokus utama pada pengelolaan dan optimalisasi akun media sosial Instagram resmi perusahaan khususnya pada Fadagi Farm. Media sosial merupakan salah satu kanal komunikasi yang krusial bagi Fadagi, terutama dalam memasarkan produk hewan qurban menjelang Hari Raya Idul Adha, karena memberikan ruang interaksi langsung dengan konsumen dan calon pelanggan.

Pada aktivitas digital ini, terdapat beberapa tugas dan tanggung jawab yang diemban oleh praktikan secara berkesinambungan, yaitu:

1. Pembuatan Konten

Praktikan berperan dalam merancang dan memproduksi konten visual dan naratif yang akan diunggah di media sosial yaitu, Instagram. Konten ini mencakup berbagai jenis, seperti:

1.Foto dan video dokumentasi Sapi Qurban di Fadagi Farm

2.Edukonten, seputar tips dalam memilih sapi qurban, bagaimana perawatan hewan, dan informasi syariat qurban

3.Informasi promosi dan harga sapi qurban

sumber: Instagram @Sapiqurbanpamulang

2. Pembuatan Timeplan Konten

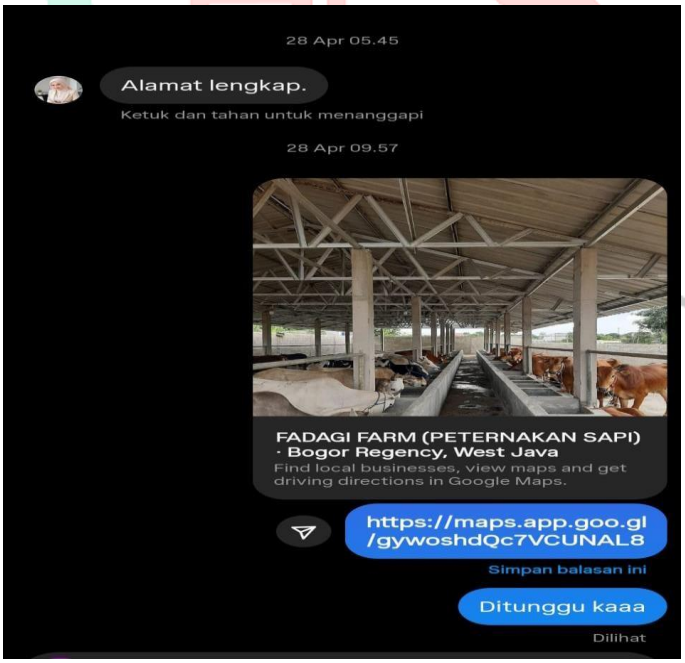
Praktikan membuat penjadwalan posting konten yang dibentuk dalam timeplan content. Penjadwalan yang teratur bertujuan untuk menjaga konsistensi kehadiran brand di media sosial serta memaksimalkan interaksi dengan pengguna. Timeplan ini mencakup:

1. Penentuan waktu unggah berdasarkan jam aktif *followers*
2. Penentuan frekuensi unggahan (contoh, 1-2 posting/minggu)
3. Penentuan variasi format konten (*feeds*, *story*, dan *reels*)

3. Pengelolaan Interaksi (Engagement Handling)

Praktikan bertanggung jawab dalam proses:

1. Membalas komentar dan pesan langsung (DM) dari calon pelanggan
2. Menjawab pertanyaan seputar harga, lokasi Fadagi Farm,dan prosedur pemesanan
3. Meneruskan pertanyaan teknis ke owner (apabila diperlukan)



Sumber: Instagram @sapiqurbanpamulang

Aktivitas ini tidak hanya bersifat responsif, tetapi juga proaktif dalam membangun relasi dengan followers, meningkatkan kepercayaan, dan menciptakan pengalaman pelanggan yang positif. Melalui keterlibatan dalam aspek digital ini, praktikan tidak hanya mengasah kemampuan teknis di bidang media sosial, tetapi juga menerapkan konsep-konsep pemasaran yang diperoleh selama kuliah, seperti perilaku konsumen digital, komunikasi merek, dan segmentasi pasar. Selain itu, praktikan juga belajar bekerja dalam tim, mengelola waktu secara efektif, dan berpikir kreatif dalam menghadapi dinamika serta tren di media sosial.

Sumber: Instagram @sapiqurbanpamulang

3.2.3 Melakukan Pelaksanaan Kegiatan Lapangan

Praktikan turut serta dalam berbagai aktivitas lapangan secara langsung yang dilakukan di Fadagi Farm yaitu, peternakan penggemukan sapi qurban milik PT. Fadagi Segar Sejahtera. Kegiatan ini memberikan pengalaman praktis dalam berinteraksi langsung dengan calon pembeli serta memperdalam pemahaman praktikan mengenai proses bisnis yang terjadi secara fisik, khususnya pada sektor perdagangan hewan qurban. Pada pelaksanaan kegiatan di lapangan, praktikan memiliki peran sebagai pendamping tim marketing dalam menjalin komunikasi dengan calon pelanggan yang datang langsung ke lokasi peternakan. Adapun bentuk-bentuk kegiatan yang dilakukan praktikan meliputi:

1. Penyambutan Calon Pembeli

Praktikan terlibat langsung dalam proses penyambutan dan pelayanan awal kepada pengunjung yang datang ke Fadagi Farm untuk melihat secara langsung hewan qurban yang ditawarkan. Penyambutan ini tidak hanya bersifat seremonial, tetapi juga menjadi langkah awal dalam menciptakan *customer experience* yang baik. Praktikan belajar bagaimana menjaga sikap profesional, ramah, dan informatif dalam memberikan kesan positif terhadap perusahaan.

2. Penjelasan Produk secara langsung

Praktikan berdampingan dengan mentor atau staff senior melakukan penjelasan informasi, sebagai berikut:

1. Jenis dan Bobot Sapi
2. Riwayat Kesehatan dan Perawatan
3. Kategori Harga dan Paket Qurban
4. Prosedur Pembelian serta Layanan Pengantaran

Sumber: Dokumen Pribadi

Kegiatan ini memberikan pengalaman bagi praktikan dalam melakukan presentasi produk secara lisan, memahami kebutuhan pelanggan secara langsung, serta melatih kemampuan komunikasi persuasive secara tatap muka.

3. Dokumentasi Sapi Qurban

Praktikan berperan dalam kegiatan dokumentasi yaitu mengambil foto dan video sapi-sapi yang telah siap jual, baik untuk keperluan pemasaran digital maupun administrasi internal. Dokumentasi dilakukan dengan memperhatikan sudut pengambilan, pencahayaan, dan penekanan pada keunggulan fisik sapi seperti postur, kebersihan, dan kondisi kesehatan. Dokumentasi ini kemudian dikurasi dan digunakan sebagai bagian dari konten promosi yang akan diunggah di media sosial atau dikirim langsung ke calon pembeli melalui pesan digital.

4. Peningkatan Kepercayaan Konsumen

Tujuan utama dari kegiatan lapangan ini adalah memberikan rasa percaya dan jaminan kualitas kepada calon pembeli. Melalui keterlibatan langsung ini, praktikan mempelajari pentingnya transparansi dalam pemasaran produk hewan hidup serta memahami bagaimana membangun hubungan interpersonal dan kepercayaan dengan pelanggan. Aktivitas di lapangan ini memberikan nilai tambah yang signifikan dalam proses pembelajaran praktikan sebagai mahasiswa Manajemen, khususnya dalam konteks pemasaran langsung *(direct marketing)* dan layanan pelanggan (*customer service*). Praktikan tidak hanya memahami teori, tetapi juga mengalami sendiri bagaimana proses menjual produk dilakukan secara personal dengan pendekatan yang humanis dan berorientasi pada kualitas.

3.3 Kendala yang Dihadapi

3.3.1 Adanya Kesulitan saat Melakukan Manajemen Operasional

Dalam proses penyusunan SOP kebersihan toko, praktikan menghadapi kendala berupa kurangnya referensi prosedur kebersihan yang sudah terdokumentasi sebelumnya di lingkungan kerja. Hal ini membuat praktikan harus memulai penyusunan dari awal tanpa acuan standar yang berlaku. Selain itu, terdapat perbedaan persepsi antar staf mengenai tugas kebersihan yang seharusnya dilakukan, baik dari segi frekuensi maupun pembagian tanggung jawab. Kendala lainnya adalah waktu pelaksanaan yang terbatas karena kegiatan operasional toko berlangsung setiap hari, sehingga menyulitkan praktikan untuk melakukan observasi kebersihan secara menyeluruh di semua area toko pada waktu yang sama.

Dalam penyusunan jadwal kebersihan harian bagi karyawan, praktikan mengalami kendala berupa kesulitan menyesuaikan waktu tugas kebersihan dengan jadwal kerja utama masing-masing staf. Beberapa karyawan memiliki beban kerja yang berbeda tergantung shift dan volume pelanggan, sehingga tidak semua staf dapat menjalankan tugas kebersihan di waktu yang sama. Selain itu, minimnya komunikasi awal mengenai rotasi tugas membuat sebagian staf kurang kooperatif atau belum memahami pentingnya pembagian tugas kebersihan yang adil. Praktikan juga perlu memastikan bahwa jadwal yang disusun tidak

mengganggu alur operasional toko yang cukup padat, terutama di jam-jam sibuk.

Praktikan mengalami kesulitan dalam menggunakan aplikasi Olsera untuk melakukan proses stock opname. Kesulitan ini disebabkan oleh kurangnya pemahaman awal terkait fitur dan alur kerja aplikasi yang bersifat cukup spesifik serta ditujukan untuk kebutuhan operasional ritel. Karena aplikasi ini memiliki sistem dan interface yang berbeda dari aplikasi manajemen stok pada umumnya, praktikan memerlukan waktu adaptasi lebih lama untuk memahami cara penggunaannya secara menyeluruh.

3.3.2 Kesulitan dalam Memproses Konten di Media Sosial

Dalam proses mengelola media sosial perusahaan, praktikan menghadapi tantangan utama dalam mencari ide konten yang relevan dengan kebutuhan dan karakteristik PT Fadagi Segar Sejahtera. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan pengalaman praktis, di mana pengetahuan yang dimiliki praktikan sebelumnya masih bersifat teoritis dan belum sepenuhnya teruji dalam konteks dunia kerja nyata.

Praktikan juga belum memahami secara menyeluruh alur kerja produksi konten, mulai dari tahap perencanaan, pengambilan gambar atau video, proses editing, hingga publikasi di platform yang tepat. Kondisi ini menjadi hambatan dalam menghasilkan konten yang efektif dan sesuai dengan standar perusahaan, sekaligus memberikan pelajaran penting mengenai kompleksitas kerja di bidang pemasaran digital yang tidak hanya mengandalkan kreativitas, tetapi juga pemahaman strategi komunikasi dan operasional media sosial secara proesional.

3.3.3 Adanya Kesulitan Saat Melakukan Pemasaran Secara Langsung

Dalam proses penyambutan calon pembeli yang datang langsung ke Fadagi Farm, praktikan mengalami kendala dalam membangun komunikasi awal yang efektif. Minimnya pengalaman praktikan dalam melayani konsumen secara langsung membuat interaksi awal terasa canggung. Praktikan juga belum sepenuhnya memahami alur layanan yang biasa dilakukan staf tetap, sehingga kurang sigap dalam menyesuaikan ritme kerja di lapangan, terutama ketika jumlah pelanggan meningkat di akhir pekan.

Kendala yang dihadapi praktikan saat memberikan penjelasan produk secara langsung adalah kurangnya penguasaan terhadap detail teknis tentang sapi qurban, seperti usia, bobot, jenis, serta perbedaan kualitas antara satu ekor dengan yang lain. Hal ini menyebabkan informasi yang disampaikan kurang meyakinkan dan tidak menjawab seluruh pertanyaan pelanggan. Selain itu, praktikan juga sempat merasa kurang percaya diri karena khawatir memberikan informasi yang tidak akurat.

Saat melakukan dokumentasi sapi qurban, praktikan menghadapi tantangan teknis, seperti hewan yang terus bergerak, pencahayaan kandang yang kurang memadai, serta keterbatasan peralatan dokumentasi seperti tripod atau kamera profesional. Hal ini menyebabkan hasil dokumentasi awal tidak optimal, baik dari segi visual maupun informatif. Beberapa dokumentasi tidak menunjukkan secara jelas ukuran tubuh dan kondisi fisik sapi, sehingga kurang bisa digunakan sebagai bahan promosi yang meyakinkan bagi calon pembeli online.

3.4 Cara Mengatasi Kendala

3.4.1 Mengatasi Kendala Pada Saat Melakukan Manajemen Operasional

Untuk mengatasi kendala dalam penyusunan SOP, praktikan melakukan riset mandiri dengan membaca referensi dari perusahaan sejenis melalui internet dan video pelatihan yang relevan. Praktikan juga berdiskusi langsung dengan manajer operasional untuk menggali praktik kebersihan yang sudah berjalan meskipun belum terdokumentasi, lalu merumuskannya ke dalam format SOP yang sistematis. Observasi lapangan dilakukan secara bertahap dengan mencatat area-

area krusial dalam toko kemudian menyusun urutan prosedur kebersihan yang realistis dan mudah dijalankan staf.

Untuk mengatasi perbedaan jadwal dan beban kerja antar staf praktikan menyusun jadwal kebersihan yang fleksibel dengan sistem rotasi agar tugas terbagi secara adil. Praktikan juga melibatkan masukan dari staf toko melalui diskusi informal untuk memastikan bahwa jadwal yang dibuat tidak mengganggu tugas utama mereka. Jadwal disusun dalam format tabel sederhana dan dipasang di area kerja sebagai pengingat bersama. Selain itu, praktik pengawasan ringan dilakukan agar seluruh staf terbiasa menjalankan kebersihan sebagai bagian dari tanggung jawab bersama.

Cara mengatasi kendala tersebut dilakukan dengan berdiskusi aktif bersama mentor untuk memahami tugas secara lebih mendalam, termasuk mempelajari penggunaan aplikasi Olsera dalam stock opname. Selain itu, praktikan juga berinisiatif mencari referensi tambahan melalui video tutorial di YouTube. Kombinasi antara bimbingan langsung dan pembelajaran mandiri ini membantu praktikan lebih cepat beradaptasi serta menyelesaikan tugas secara efektif dan mandiri.

3.4.2 Belajar secara Mandiri dan Bersama Staff Digital Marketing

Cara mengatasi kendala tersebut, yang dilakukan oleh praktikan adalah mengambil inisiatif untuk belajar secara mandiri, seperti membaca referensi, menonton tutorial, dan mencari inspirasi konten dari media sosial bisnis serupa.

Selain itu, praktikan juga aktif berdiskusi dengan staf digital marketing untuk memahami strategi pemasaran digital yang efektif. Praktikan diajarkan cara mengidentifikasi kebutuhan audiens, memilih waktu posting yang tepat, serta mengembangkan konten yang menarik secara visual dan informatif agar sesuai dengan identitas merek usaha tempat magang.

3.4.3 Meningkatkan Kemampuan Berinteraksi dengan Pembeli dan *Product Knowledge*

Untuk mengatasi kedalam menghadapi konsumen secara langsung, praktikan secara aktif mengamati cara staf senior dalam menyambut pelanggan dan mencatat pola komunikasi yang mereka gunakan, mulai dari gaya bahasa, gestur tubuh, hingga pendekatan interpersonal. Praktikan juga berlatih menyusun kalimat sapaan dan pertanyaan pembuka yang sopan, serta memperbaiki intonasi suara agar lebih percaya diri. Selain itu, praktikan berdiskusi dengan mentor mengenai alur pelayanan dan mendapatkan arahan agar dapat menyambut pelanggan secara profesional dan ramah.

Praktikan mengatasi kendala menjelaskan produk secara langsung dengan mempelajari secara langsung data dan catatan teknis dari petugas farm mengenai kondisi sapi, serta melakukan tanya jawab dengan tim peternakan untuk memahami terminologi dasar seputar hewan qurban. Praktikan juga membuat ringkasan informasi produk dalam bentuk catatan kecil yang dapat dijadikan panduan saat berdiskusi dengan pelanggan. Secara bertahap, kepercayaan diri meningkat seiring pengalaman berbicara langsung dan berhasil menjawab pertanyaan dengan lebih tepat dan meyakinkan.

Untuk mengatasi kendala dalam mendokumentasikan sapi, praktikan mencari waktu dokumentasi terbaik dengan pencahayaan alami di pagi atau sore hari dan memilih latar yang lebih bersih serta stabil. Praktikan juga berkoordinasi dengan staf kandang agar sapi dapat diarahkan ke posisi yang ideal untuk difoto atau direkam. Selain itu, praktikan melakukan beberapa kali pengambilan gambar dan video dari berbagai sudut dan mempelajari teknik pengambilan gambar menggunakan smartphone agar hasilnya tetap menarik meski dengan alat sederhana. Dokumentasi yang telah diperbaiki kemudian diedit seperlunya sebelum diunggah ke media sosial perusahaan.

3.5 Pembelajaran yang diperoleh dari Kerja Profesi

Selama menjalani kegiatan kerja profesi, praktikan memperoleh berbagai pembelajaran yang sangat bermanfaat, baik dari segi teknis operasional maupun keterampilan non-teknis yang mendukung profesionalitas di dunia kerja. Pertama, praktikan mendapatkan pemahaman langsung mengenai manajemen operasional,

khususnya dalam aktivitas harian perusahaan. Praktikan terlibat secara langsung dalam kegiatan seperti pembuatan Standar Operasional Prosedur (SOP), stock opname, serta pengelolaan arus keluar dan masuk barang. Hal ini memberikan gambaran nyata kepada praktikan tentang bagaimana sebuah sistem kerja dibentuk untuk menjaga efisiensi dan ketertiban operasional dalam lingkungan usaha.

Praktikan juga mendapatkan wawasan tentang pemasaran digital, terutama bagaimana strategi pemasaran menjadi elemen penting dalam meningkatkan penjualan melalui media sosial. Praktikan belajar bahwa pemasaran bukan hanya soal promosi, tetapi juga bagaimana menyampaikan pesan yang tepat sasaran, menarik, dan relevan dengan kebutuhan konsumen. Dalam proses tersebut, praktikan mempelajari keterampilan baru dalam mendesain konten media sosial, mulai dari memilih tema visual, menulis caption yang komunikatif, hingga menyusun jadwal unggahan agar konten dapat menjangkau lebih banyak audiens. Kemampuan ini sangat penting untuk membangun brand awareness serta meningkatkan engagement dengan pelanggan secara digital. Penerapan strategi ini juga diselaraskan dengan pemahaman mengenai *customer journey*, di mana tahap *awareness* menjadi langkah awal penting agar audiens mulai mengenal produk atau brand. Oleh karena itu, kemampuan membangun *brand awareness* serta meningkatkan *engagement* secara digital menjadi kompetensi yang sangat bernilai dan relevan dalam dunia kerja saat ini.

Selain itu, praktikan juga mempelajari cara menarik perhatian konsumen, baik secara langsung maupun melalui media. Praktikan memahami bahwa untuk menarik minat terhadap suatu produk, dibutuhkan pendekatan yang tidak hanya informatif, tetapi juga persuasif. Di sinilah pentingnya memahami karakteristik konsumen, agar pesan pemasaran bisa disampaikan secara lebih personal dan efektif. Terakhir, praktikan mengasah kemampuan dalam menjalin komunikasi bisnis yang baik. Praktikan belajar untuk menyampaikan informasi secara profesional, menjawab pertanyaan konsumen dengan sopan, serta menyesuaikan cara berbicara berdasarkan latar belakang dan kebutuhan pelanggan yang berbeda-beda. Kemampuan komunikasi ini menjadi bekal penting untuk menciptakan interaksi yang positif antara perusahaan dan konsumen, yang pada khirnya dapat meningkatkan loyalitas pelanggan.