

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Instansi/ Perusahaan



Gambar 1. Logo Adconomic Digital Advertising Agency
Sumber Logo: <https://adconomic.com/logo-adco-word/>

Adconomic merupakan partner agensi pemasaran yang bergerak pada bidang pemasaran digital, yang meliputi *Search Engine Marketing*, *Social Media Optimization* dan *Digital Ads*. Adconomic sendiri telah tersertifikasi *Google Partners* dan *Email Marketing Specialist*. Akurasi data dan pengefektivitasan biaya merupakan fondasi yang dipercaya Adconomic dalam pengekseskuan iklan dalam sebuah pemasaran. Hal ini dimaksudkan agar terciptanya titik temu objektif klien dan Adconomic yang menciptakan benefit antara satu sama lain. Dengan keharmonisan tersebut, Adconomic telah membantu berbagai perusahaan seperti Daihatsu, IndiHome, EcoPrint.co.id, dll (CP Adconomic, 2021).

Pemilik Adconomic yaitu bapak Mirza Andrian sudah memiliki pengalaman lebih dari 17 tahun berbisnis, sudah memiliki kurang lebih 140 karyawan. Adconomic memiliki team support yang memudahkan klien untuk berkomunikasi bisnisnya, pemilik sudah berkenalan dengan digital marketing sejak tahun 2010, sudah bekerjasama dengan Google dan bersertifikat Google Partner dan memiliki sertifikat dari Google dan Facebook. Adconomic memiliki akun media sosial yaitu @adconomic dan channel YouTube yaitu Adconomic dengan jumlah 694 *subscribers* (CP Adconomic, 2021).

2.1.1 Visi dan Misi Adconomic Digital Advertising Agency

Visi:

Menjadi motor penggerak perekonomian Indonesia khusus di digital (CP Adconomic, 2021).

Misi:

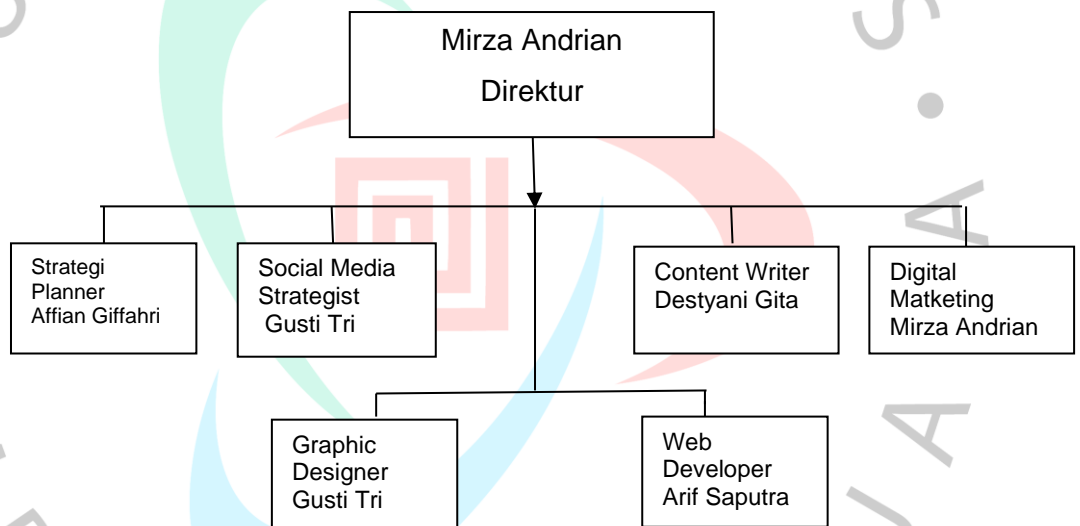
Menyediakan strategi dan solusi teknologi digital yang tepat sasaran.

Memberikan pelatihan digital yang diajarkan oleh profesional dan berkualitas. Memberikan pelayanan yang profesional dan bersahabat. Mengembangkan pengetahuan, pengalaman dan SDM digital yang berkualitas (CP Adconomic, 2021).

2.1.2 Prestasi Perusahaan

- a. Sudah mendapatkan sertifikat *Google Partners* dan *Facebook*
- b. Sudah mendapatkan sertifikat *Email Marketing Specialist*
- c. Lebih dari 40 klien yang menggunakan jasa Adconomic seperti IndiHome, MokkaSkin, Skinhouseid, dll.

2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2. Struktur Organisasi Adconomic
Sumber: SOP Adconomic

- a. Strategi Planner – Affian Giffahri
Strategi Planner atau dapat dipahami juga sebagai *campaign planner* adalah bagian divisi yang bekerja perihal penyusunan strategi sebuah *brand* yang meliputi identitas, kampanye, dan pemasaran *brand*. Proses kerja divisi ini meliputi *brainstorming*, penyusunan dan perencanaan, dan eksekusi.
- b. Social Media Strategist – Gusti Tri
Divisi yang bekerja perihal penyusunan dan perencanaan konten social media brand. Adconomic secara umum memiliki dua kategori utama brand,

yaitu brand eksternal dan internal. Proses kerja divisi *social media* meliputi penyusunan *editorial planning*, *posting*, dan *reporting*. Dan praktikan berada pada divisi *Social Media Officer*, bertanggung jawab pada Instagram klien Impero Promosi yaitu @imperopromosi.

a. *Content Writer* – Destyani Gita

Divisi yang bertugas untuk membuat konten artikel dan *captioning* di berbagai platform yang digunakan sebagai modium promosi di Adconomic. Cakupan penulisan konten sendiri terdiri dari pembentukkan artikel *landing page*, *captioning*, dan *daily/weekly article*.

b. Digital Marketing – Mirza Andrian

Divisi yang berfokus pada optimalisasi dan pengekseskuan iklan yang digunakan di Adconomic. Mencakup penyusunan strategi pengiklanan di berbagai alat pemasaran digital. Divisi ini langsung dikepalai oleh pemilik perusahaan.

c. Graphic Designer – Gusti Tri

Divisi yang berfokus pada produksi design untuk keperluan konten atau keperluan lainnya. Membuat desain promosi dan instagram produk atau jasa sesuai dengan *editorial planning* yang dibuat oleh divisi *social media*.

d. Web Developer – Arif Saputra

Divisi yang berfokus pada pembentukkan website untuk sebuah brand, mendesain, dan juga mengoptimasi website ketika sudah terbentuk. Mengupdate plugin, maintaining website, melakukan set-up SEO dan SEM, merancang struktur website, membuat laporan analitik, serta mengoptimasi website yang sudah ada.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Dunia pemasaran, yang saat ini sering disebut marketing merupakan hal terpenting untuk keberhasilan bisnis. Marketing akan membantu suatu perusahaan menjadi berkembang. Tak hanya perusahaan kecil, perusahaan besar juga mengandalkan marketing untuk mencapai pelanggannya. Ketika suatu produk atau layanan perusahaan yang baik, tetapi tidak banyak orang yang tahu maka menjadi sulit untuk mencapai tujuan perusahaan. Pelanggan dapat memahami keunggulan produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan. Di era digital saat ini, pendekatan baru dalam pemasaran yang dikenal dengan digital

marketing atau pemasaran digital telah muncul. Ini memainkan peran yang semakin penting dalam mempromosikan bisnis seperti toko *online*. (sasanadigital.com, 2021).

Menurut Kumparan.com secara umum dan secara keseluruhan, fungsi pemasaran digital saat ini sangat penting bagi para pembisnis karena alasan berikut:

- a. Konsumen dapat dengan mudah dijangkau melalui pemasaran digital. Pelanggan akan merasa dihargai jika mereka diperlakukan dengan sopan dan segera oleh perusahaan.
- b. Keuntungan utama dari pemasaran digital adalah kemampuan untuk melacak perilaku pelanggan. Karena pemasaran digital, penting untuk menyelidiki apa yang saat ini populer dan paling dibutuhkan oleh pelanggan.
- c. Pemasaran digital memiliki potensi untuk memperluas pasar. Karena tujuan utama pemasaran adalah untuk memperluas cakupan pasar dan, pada akhirnya, untuk menarik calon konsumen baru.
- d. Biaya pemasaran konversi dapat dikurangi melalui penggunaan pemasaran digital. Menurut sebuah studi yang dilakukan oleh eMarketer pada tahun 2016, biaya pemasaran digital lebih besar daripada jumlah iklan yang ditampilkan di televisi. Pemasaran digital dianggap sebagai strategi berbiaya rendah yang menghasilkan hasil yang sangat sukses, menurut beberapa orang.

Adconomic hadir untuk membantu pemilik perusahaan yang ingin meningkatkan penjualan mereka dengan cara ini. Mitra agen pemasaran Adconomic mengkhususkan diri dalam pemasaran digital, yang mencakup Pemasaran Mesin Pencari (SEM), Pengoptimalan Media Sosial (SMO), dan Periklanan Digital (DA). Adconomic didukung oleh staf yang kompeten dan berpengalaman yang berdedikasi untuk membantu klien dalam mencapai tujuan bisnis mereka. Adconomic telah memberikan layanan pembuatan situs web terbaik dan paling profesional untuk berbagai sektor perusahaan di seluruh Indonesia, dimulai dengan layanan pengembangan situs web. Adconomic telah menyediakan jasa pembuatan website terbaik dan profesional untuk berbagai bidang bisnis. Tim pengembangan web di Adconomic akan membantu klien dalam membangun situs web dengan desain dan template responsif yang ramah SEO dan ramah seluler,

memungkinkan mereka untuk berkonsentrasi pada aktivitas utama dan tujuan bisnis mereka. Selain layanan Google AdWords, juga tersedia layanan iklan media sosial, layanan desain grafis, dan layanan lainnya (adconomic.com, 2021).

Selanjutnya layanan yang disediakan yaitu Google Ads yang merupakan periklanan google untuk menemukan calon customer melalui mesin pencari google. Jasa pada iklan Google Ads yaitu melakukan riset kata kunci yang tepat untuk target market produk atau jasa, lalu setup iklan atau *setting* iklan di *dashboard* iklan, dan akan melakukan optimasi iklan baik dari segi kata kunci serta saran untuk *website*. Layanan dari Google Ads Adconomic yaitu menyediakan strategi dan solusi pemasaran di Google, memberikan pelatihan yang diajarkan oleh profesional dan berkualitas, memberikan pelayanan yang profesional dan bersahabat serta mengembangkan pengetahuan, pengalaman, dan SDM digital yang berkualitas. Ada beberapa klien yang menggunakan Google Ads Aconomic seperti Rinanda Skincare Canter dengan periode 2015-2018. EcoPrint periode 2018-2019, Energi Pesona periode 2019 dan Jakarta Plafon PVC periode 2015-2018 (CP Adconomic, 2021).

Lalu ada Layanan SEO, juga dikenal sebagai optimasi mesin pencari, yang berupaya mengoptimalkan situs web untuk mesin pencari agar menerima pemberitahuan yang lebih baik ketika orang mencari sesuatu. Beberapa manfaatnya adalah membantu situs web muncul di bagian atas halaman hasil mesin pencari, meningkatkan lalu lintas, membuat situs web tampak lebih berkualitas, membuat situs web tetap hidup, yang berarti dikelola dengan baik dan karenanya lebih berharga, dan meningkatkan pengenalan merek halaman yang terdapat dalam situs (CP adconomic, 2021).

Selain itu, Konten Media Sosial cukup penting dalam strategi pemasaran digital saat ini, dengan media sosial menjadi komponen yang sangat vital. Memilih jenis materi yang akan dibagikan kepada komunitas harus menjadi salah satu pertimbangan pertama saat memasuki media sosial. Setelah memutuskan platform media sosial mana yang akan digunakan, langkah selanjutnya adalah memilih jenis konten yang akan dibagikan kepada komunitas. Dengan demikian, rencana konten cukup penting. Dan keunggulan jasa Sosial Media Content Adconomic adalah membuat konsep desain konten sosial media klien, dikerjakan oleh profesional designer, meningkatkan interaksi serta engagement dan meningkatkan konfersi penjualan. Klien yang menggunakan jasa tersebut yaitu

Mokkaskin periode 2019-present, Rinanda Skincare Center periode 2019-present, Wolvfit periode 2019-present, Sewa Mobil London periode 2019-present, dan Gorental periode 2019-present (CP adconomic, 2021).

Lalu Facebook Ads & Instagram Ads yang dimana melakukan pemasaran produk atau jasa dengan hasil yang efektif dapat menggunakan sosial media untuk para pembisnis, serta bisa memanfaatkan jasa iklan yang ditawarkan oleh Facebook Ads dan Instagram Ads yang dapat mengarahkan untuk menemukan calon konsumen atau meningkatkan nilai bisnis. Kegiatan yang akan dilakukan Adconomic yaitu membuat strategi atau funnel iklan facebook dan instagram, melakukan riset pasar di facebook dan instagram sesuai dengan buyer persona atau target market bisnis, melakukan setup iklan facebook dan instagram, melakukan optimasi iklan dalam seminggu sekali, serta membuat laporan iklan bulanan untuk melihat progress iklan. Ada beberapa klien, yaitu Energi Persona periode 2019-present, Master Penyet periode 2019-present, Rinanda Skincare Center periode 2019-present dan EBC Cosmetic periode 2019 (CP adconomic, 2021).

Video Editing yang dimana akan mendokumentasikan acara klien sebaik mungkin dengan jasa video editing berkualitas dimana videonya berkualitas dan original, tim dari Adconomic berpengalaman dalam bidang video editing, serta menggunakan aplikasi modern (CP adconomic, 2021).

Selanjutnya, Web Development dengan kegiatan mengelola domain dan hosting, hosting yang dimiliki berupa *share hosting*, *vps hosting*, dan *dedicated server*. Mengatasi masalah debug di dalam *website*, melakukan *backup website*, berkomunikasi dengan team desainer dalam pembuatan *landing page*, berkomunikasi dengan team SEO untuk optimasi *website*, dan berkomunikasi dengan team digital marketing untuk optimasi *loadspeed website* dalam melakukan tracking di Google analytics. Keunggulannya pun membantu *website* mudah dan cepat diakses, mudah dapat dikembangkan, *website* kelihatan lebih berkualitas, informasi mudah didistribusikan dan akan mendapatkan traffic. Klien yang menggunakan jasa tersebut adalah Rinanda Skincare Center periode 2019-present, Energi Pesona periode 2019-present, Karpel Masjid Turki periode 2019, SSM periode 2019-present, Gorental periode 2019-present, Abe Kemayoran periode 2019-present, Skin House periode 2019-present, Jaskoko periode 2018-present, JNC Collection periode 2019-present, EBC Cosmetic periode 2018,

Wahana Cipta Data periode 2019, Xanoco Apps periode 2019, Surya Gemilang Komsen periode 2019, dan Masjid Baiturahman MPR/DPR-RI periode 2019 (CP adconomic, 2021).

Adconomic juga menawarkan jasa google adwords dimana periklanan yang dikembangkan oleh google untuk membantu pebisnis akan ditemukan di google. Dan juga menawarkan jasa pembuatan toko online, adapun kelebihan toko online dari Adconomic yaitu ketika memiliki website maka tidak perlu banting harga seperti jualan di marketplace, bisa terintegrasi dengan media sosial, bisa terintegrasi dengan aplikasi email marketing dan bisa membuat email domain bisnis sendiri (adconomic.com, 2021).

Proses kerjanya pun mulai dari berdiskusi, melakukan riset, membuat timeline, lalu merancang strategi, eksekusi, monitoring & Optimasi serta mencari impact. Pada *website* Adconomic juga banyak menyediakan berbagai blog tentang *knowledge product, content, traffic, copywriting, productivity, tool*, serta berbagai tips (CP adconomic, 2021).

Kegiatan Adconomic berikutnya adalah kemampuan untuk melakukan promosi yang lebih bertarget, yang akan jauh lebih terfokus pada individu yang tertarik dengan produk dan layanan klien. Selain itu, klien akan diberi tahu jika audiens target pasar mengklik iklan klien. Karena iklan digital dapat mengambil banyak bentuk yang berbeda, termasuk pemasaran mesin pencari, iklan spanduk di situs web terkemuka, iklan di media sosial, dan iklan di aplikasi seluler (adconomic.com, 2021).

Adconomic juga dapat menargetkan iklan klien ke audiens yang lebih khusus atau mereka yang benar-benar tertarik dengan bisnis klien, sesuai dengan kebutuhan mereka. Adconomic sering memberikan solusi yang terkait dengan pemasaran digital untuk bisnis karena Adconomic didukung oleh staf yang terampil dan berpengalaman yang berdedikasi untuk membantu klien dalam mencapai tujuan perusahaan mereka. Di Indonesia, kami menyediakan layanan digital berkualitas tinggi untuk berbagai area perusahaan, mulai dari pengembangan situs web hingga manajemen Google Ads hingga periklanan media sosial dan desain grafis, antara lain.

Adconomic juga membuat beberapa video untuk di *channel youtube* nya yaitu Adconomic. Pada video YouTube berisikan tentang penjelasan adconomic itu apa, memperkenalkan *adobe master collection*, membuat beberapa tutorial perbedaan

page dan post di website, tutorial tentang menu website, cari mengupload produk, cara pengaturan slider, cara menambang user dan edit serta hapus, tutorial login website. Memberikan informasi juga mengenai dasar tag HTML untuk pemula. Memberikan tips membuat foto produk instagram menarik. Memberikan informasi tentang apa itu customer service. Memberi tahu cara membuat toko online. Memberi manfaat tentang design feed Instagram. Menjelaskan mengenai apa itu motion graphic. Memberikan tips membuat feeds Instagram menjadi menarik (youtube adconomic).

Adconomic selalu membuka lowongan magang yang artinya memberikan kesempatan bagi teman-teman kuliah untuk belajar sesuai dengan bidang atau jurusannya dan mempraktikan langsung ke dunia kerja. Jangka waktu untuk magang yaitu 3 bulan.