

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KERJA PROFESI**

#### **3.1 Bidang Kerja**

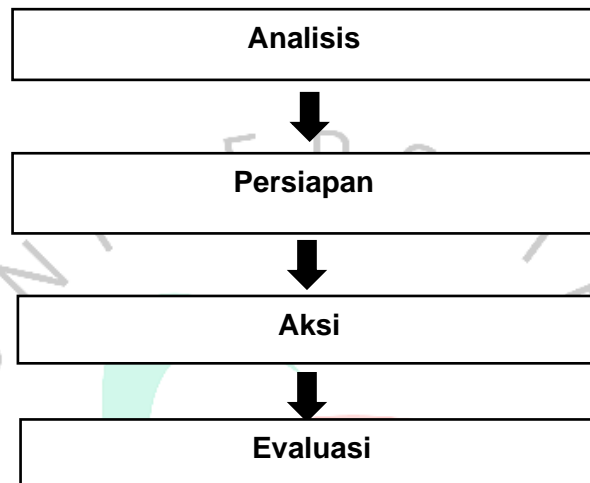
Divisi yang praktikan pilih untuk menjalani kegiatan Kerja Profesi adalah bagian instansi perusahaan TFG yang memegang *unit brand relation atau public relations (PR)*. Bidang pekerjaan utama yang dijalani oleh praktikan selama menjalani kerja profesi di Taylor Fine Goods terfokus sebagai *Brand Relation*. *Brand Relation* merupakan divisi yang bertugas untuk membangun relasi antara pihak eksternal perusahaan yang bertujuan untuk meningkatkan *brand identity* dan *brand awareness*, meningkatkan profit penjualan atau pemasaran, serta memperluas jaringan atau *channel* bagi sebuah perusahaan.

Praktikan akan melaksanakan tahap analisis (*analysis*), persiapan (*preparation*), produksi dan aksi (*action*), diakhiri dengan evaluasi (*evaluation*). Dalam pelaksanaan kerja, praktikan melakukan kerja sama dengan beberapa *influencer*, *event*, maupun *brand* dalam bentuk kolaborasi produk maupun kolaborasi promosi. Praktisi juga memantau akun Instagram resmi milik perusahaan, Tiktok, serta Whatsapp dengan *username @TaylorFineGoods*. Akun tersebut merupakan akun yang dibuat dan diaktifkan perusahaan untuk sarana promosi serta komunikasi dengan seluruh pengguna media sosial, *influencer*, maupun *brand* lainnya.

Selain melakukan kerjasama dengan beberapa brand, event dan *influencer*, praktisi merancang juga turut membuat konten kreatif di media sosial. Praktikan juga menjalani kerja profesi sebagai *social media content maker*, bekerja sama dengan *art department* sebagai *editor* serta sempat menjalani beberapa kegiatan yang berkaitan dengan proyek *warehouse*. Selama masa kerja profesi, praktikan dibimbing oleh Bella Permana sebagai *brand relation leader* yang bertanggung jawab untuk mengarahkan kegiatan apa saja yang akan dilaksanakan sesuai dengan kebutuhan perhumasan pada Taylor Fine Goods. Berikut ini adalah pekerjaan yang praktikan jalani diantaranya seperti melakukan kolaborasi dengan *brand-brand* maupun *event*, *influencer endorsement*, digital konten kreatif Tiktok, dan admin *Instagram* serta *Whatsapp* perusahaan.

### 3.1 Pelaksanaan Kerja

Dalam proses pelaksanaan kerja yang dilakukan selama kerja profesi, praktikan memiliki tahapan tersendiri yang menjadi pedoman bagi seluruh kegiatan perhumasan yang dilakukan. Berikut di bawah ini adalah diagram alir dari tahap pelaksanaan kerja brand relations yang diterapkan praktikan selama melaksanakan kerja profesi di PT. TFG Traveling Asia :



Gambar 3.1 Diagram Alir Proses Kerja Praktikan

#### a) Analisis (*Analysis*)

Semua tindakan atau aktivitas yang dilakukan oleh Karyawan TFG maupun praktikan harus dilandasi dengan penelitian dan analisis. Seperti ketika ingin melakukan kerja sama dengan *brand-brand*, *influencer* atau bahkan *event-event*, praktikan selalu melakukan analisis terhadap *partner* kerja sama terlebih dahulu. Seperti menganalisis penjualan di marketplace mereka, menilai *brand awareness* mereka sudah sebesar apa dari *followers*, *viewers* dan *likers* di social media resmi mereka, mencari visi misi brand tersebut, dan menganalisis reputasi brand partner kerja sama. Praktisi menganalisis resiko yang akan terjadi saat proses kerja sama sedang berlangsung. Praktisi juga membuat *swot analysis*, hanya saat ingin melakukan kerja sama atau kolaborasi dengan brand-brand lain. Hal ini dilakukan agar Taylor Fine Goods mendapatkan *value* dan *profit* dari setiap kegiatan yang akan dilakukan. Praktisi juga terbuka akan setiap pendapat dan keputusan dari rekan kerja yang lain.

b) Perisapan (*Preparation*)

Praktisi lebih cenderung kepada mempersiapkan apa saja yang dibutuhkan saat kerja sama antara brand berlangsung, kemudian mempersiapkan segala kebutuhan dan strategi penjualan sebelum *event* berlangsung, mempersiapkan tindakan atau solusi apa yang harus dilakukan jika sesuatu diluar dugaan terjadi. Praktisi juga merancang konten-konten apa saja yang dapat menarik minat beli masyarakat pada media TikTok. Praktisi bersama tim *brand relations* dan *art department* juga membuat strategi yang akan diterapkan saat *live selling* produk berlangsung.

c) Aksi (*Action*)

Setelah melakukan analisis dan persiapan, Praktisi melakukan bentuk kerja sama dengan *brand partner*, seperti melakukan *collab giveaway*, meluncurkan produk collab baru, ikut terlibat dalam sebuah *event*, melakukan *endorsement* dengan sistem barter bersama dengan *influencer* yang telah ditetapkan, membuat beberapa konten social media seperti TikTok dan menjadi social media *admin* dengan *jobdesk* membalas *chat* pada *whatsapp*, *instagram* dan *TikTok* serta menjadi *live session host*. Dalam beberapa kegiatan yang berlangsung selama masa kerja profesi, praktisi turut dibantu oleh anggota divisi yang lainnya dalam mengerjakan beberapa *jobdesk* seperti *loading* barang keperluan *event*, *meeting* bersama klien serta *live selling* di TikTok dan Shopee.

d) Evaluasi (*Evaluation*)

Praktisi melakukan evaluasi bersama dengan seluruh divisi TFG Jakarta ketika seluruh kegiatan dalam bentuk kerja sama brand telah selesai. Praktisi mengevaluasi *outcome* dan *income* apa yang telah didapatkan melalui kegiatan kerja sama tersebut. Selain evaluasi perihal kerja sama antar *brand*, praktisi juga turut melakukan evaluasi saat Taylor Fine Goods telah usai berpartisipasi dalam sebuah *event* dengan mengukur seberapa besar dampak bagi *awarness* masyarakat, angka penjualan produk serta apa kebutuhan dan selera pasar pada saat ini khususnya dalam bidang fesyen dan *traveling*. Selanjutnya praktisi melakukan evaluasi terhadap konten di social media Taylor Fine Goods, seperti seberapa banyak *insight* nya serta bagaimana dampak terhadap *brand awarness* serta minat beli masyarakat. Praktisi juga turut memberikan serta terbuka dengan pendapat dan saran dari anggota divisi yang lain agar kedepannya setiap

kegiatan atau *project* yang dilakukan oleh Taylor Fine Goods dapat berjalan dengan maksimal.

### 3.2.1 Kerja sama Brand

#### a) TFG x Paygua

Kolaborasi yang dilakukan yaitu *giveaway* produk melalui media sosial *Instagram*. *Giveaway* bersama *Paygua* dilaksanakan pada tanggal 25 Juli 2022 sampai dengan 1 Agustus 2022. Kerja sama ini berawal dari undangan untuk melakukan kolaborasi *giveaway* dari Common Goods via email TFG. Praktikan pun melakukan diskusi dengan atasan *brand relations* serta pihak dari TFG Surabaya, yang pada akhirnya kita sepakat untuk melakukan kerja sama dengan *Paygua*

*Paygua* merupakan sebuah aplikasi mobile point of sale yang menjadi solusi bagi pembayaran digital untuk sebuah usaha atau bisnis. *Paygua* menyediakan beberapa fitur menarik seperti tagih pelanggan, kelola penjualan, terima pembayaran digital, dan catatan keuangan. Semua fitur tersebut telah terjamin aman dan sangat praktis digunakan

Praktikan membuat serta menentukan konsep *giveaway* bersama dengan tim dari *Paygua*. *Giveaway* ini memiliki konsep setiap followers dari akun *instagram Taylor Fine Goods* dan akun *instagram Paygua* harus mengikuti beberapa syarat dan ketentuan dari *giveaway* ini. Kemudian pemenangnya akan di pilih oleh praktisi yang mewakili pihak *Taylor Fine Goods*. Pemenang dari *giveaway* ini akan mendapatkan voucher *Paygua* sebesar seratus ribu rupiah dan tote bag hitam *Harvard Taylor Fine Good*.

Syarat dan ketentuan dalam kolaborasi *giveaway* ini meliputi *follow* akun *instagram Taylor fine goods* dan *Paygua*, mengomentari postingan *giveaway* (alasan kalian lebih suka belanja offline / online), kemudian *mention* 3 teman dan mendownload aplikasi *Paygua* untuk *redeem* voucher hadiah *giveaway* nya. Praktikan bersama dengan rekan *brand relation* dan *art department* memilih pemenang dari kolaborasi *giveaway* tersebut. Praktikan memilih pemenang berdasarkan dengan kriteria yang telah ditetapkan seperti jawaban terunik dan terbaik serta *feeds instagram* yang menarik dan berhubungan dengan dunia *traveling* maupun *fashion*. Setelah itu praktikan mengucapkan selamat kepada pemenang *giveaway* melalui *direct message* dan memberikan *form* pengiriman hadiah pemenang.

**b) TFG x Kevinswork**

Praktikan memiliki ide untuk *product design collab* dengan *Kevinswork*, dimana praktikan mengusulkan bahwa produk *backpack* dan *ipad sleeve* dari TFG akan mengeluarkan *design / motif* produk yang baru, yaitu *design collab* dengan *Kevinswork*. Kemudian praktikan mengajukan ide kepada rekan kerja di Jakarta. Tim TFG Jakarta pun sepakat jika ide praktikan akan dibicarakan saat *online meeting* bersama dengan CEO Taylor Fine Goods Bapak Edwin Yani beserta dengan tim dari TFG Surabaya.

Saat berjalannya *online meeting*, ide dari praktikan pun disetujui dan diterima dengan baik oleh Bapak Edwin Yani dan seluruh rekan TFG Surabaya. Setelah di konfirmasi bahwa CEO beserta dengan tim dari Surabaya setuju, praktikan pun mengirimkan pesan *via direct message* kepada *Kevinswork* untuk melakukan *collaboration design product*. *Kevinswork* pun tertarik akan kerja sama ini. Praktikan pun mengirimkan proposal kerja sama kepada *Kevinswork* pada tanggal 20 Juni 2022. Proposal tersebut berisikan konsep kolaborasi serta *profit* apa saja yang akan didapatkan. Kemudian pada akhir juni 2022 *Kevinswork* mengirimkan sebuah pesan yang menyatakan bahwa mereka menerima kerja sama *product collaboration* dengan Taylor Fine Goods.



Gambar 3.2 Produk Kolaborasi TFG X Kevinswork

Praktikan dan Bella Permana melakukan *meeting* dengan tim *Kevinswork* sebanyak dua kali. Pada *meeting* yang pertama, praktikan dan tim dari *Kevinswork* berdiskusi tentang bagaimana bentuk produk *collab* yang akan diluncurkan mulai dari jenis tas apa, dengan bahan apa, serta dengan *design* seperti apa. Kemudian *Kevinswork* pun memilih 3 produk dari TFG sebagai bahan dasar *product collab* yaitu, *Backpack Napoleon*, *Backpack Fuji* dan *Ipad Sleeve*. *Kevinswork* juga mengirimkan pola *design* yang akan dipakai, pola *design* tersebut merupakan motif awan dan bulan dilengkapi dengan warna-

warna hitam, putih, biru muda dan pink yang sesuai dengan ciri khas dari *master design* Kevinswork. *Design* tersebut memiliki makna “*never stop chasing your dreams* ” yang artinya jangan pernah berhenti dalam menggapai mimpi-mimpi mu.

Setelah menerima bentuk pola design yang akan dipakai saat peluncuran produk collab yang baru, praktikan bersama tim TFG Jakarta pun menilai design tersebut, apakah dengan design tersebut konsumen akan semakin tertarik akan produk kita, dan pada akhirnya praktikan, tim TFG Jakarta dan TFG Surabaya pun menyetujui design Kevinswork tersebut. Setelah kedua pihak menyetujui akan dilakukannya *brand collaboration* ini, praktikan dan tim dari Kevinswork melakukan *meeting* kedua. Pada *meeting* yang kedua kerja sama ini membahas seputar kapan produk *collab* tersebut dapat dipasarkan, berapa lama proses pembuatan produk *collab* tersebut serta bagaimana strategi penjualan terkait kolaborasi ini pada social media Kevinswork maupun Taylor Fine Goods.

Dapat disimpulkan dari hasil *meeting* yang kedua bahwa, proses pembuatan produk *collab Kevinswork* membutuhkan waktu selama satu bulan. Pada akhirnya pada tanggal 25 Juli 2022 produk tersebut pun berhasil terjual diberbagai *platform* penjualan TFG. Untuk harga dari produk *collab* tersebut, pihak *finance* dari Surabaya yang menentukan dan pastinya disesuaikan dengan biaya produksi. Setelah produk kolaborasi tersebut telah dipasarkan, strategi penjualan pun mulai diterapkan seperti praktikan menghubungi beberapa influencer ternama untuk membuat konten dengan produk kolaborasi TFG x Kevinswork.

Tidak hanya Taylor Fine Goods saja yang menerapkan strategi ini. Kevinswork juga menerapkan strategi penjualan dan strategi untuk meningkatkan *brand awarness* dengan membuat konten di Instagram secara rutin terkait prouk kolaborasi tersebut. Alhasil produk TFG x Kevinswork tersebut pun direspon baik oleh kostumer dan cukup mengumpulkan banyak pemasukan serta keuntungan bagi TFG seperti meningkatnya angka penjualan, bertambahnya *followers* pada akun instagram kedua belah pihak, menarik banyak minat masyarakat khususnya dalam *design* dan *style* sebuah *fashion*.

### **c) TFG x Common Goods**

Kolaborasi yang dilakukan yaitu *giveaway* produk melalui media sosial *Instagram*. *Giveaway* ini dilaksanakan pada tanggal 5 September sampai dengan

9 September. Kerja sama ini berawal dari undangan untuk melakukan kolaborasi *giveaway* dari Common Goods *via* email TFG. Praktikan pun melakukan diskusi dengan atasan *brand relations* serta pihak dari TFG Surabaya, yang pada akhirnya kita sepakat untuk melakukan kerja sama dengan *Common Goods*.

*Giveaway* ini memiliki konsep setiap followers dari akun *instagram Taylor Fine Goods* dan akun *instagram Common Goods* harus mengikuti beberapa syarat dan ketentuan dari *giveaway* ini. Kemudian pemenangnya akan di pilih oleh praktisi yang mewakili pihak *Taylor Fine Goods*. Pemenang dari *giveaway* ini akan mendapatkan sepasang barang kolaborasi yaitu *jacket hoodie* dari *Common goods* dan sebuah tas dari *Taylor fine goods*. Syarat dan ketentuan dalam kolaborasi *giveaway* ini meliputi *follow* akun *instagram Taylor fine good* dan *Common goods*, mengomentari postingan *giveaway* (tempat *traveling* yang ingin kamu kunjungi), kemudian *mention* 3 teman dan unggah postingan *via instagram story*.

Praktikan bersama dengan rekan *brand relation* dan *art department* memilih pemenang dari kolaborasi *giveaway* tersebut. Praktikan memilih pemenang berdasarkan dengan kriteria yang telah ditetapkan seperti jawaban terunik dan terbaik serta *feeds instagram* yang menarik dan berhubungan dengan dunia *traveling* maupun *fashion*. Setelah itu praktikan mengucapkan selamat kepada pemenang *giveaway* melalui *direct message* dan memberikan *form* pengiriman hadiah pemenang.

#### d) **Durex X TFG**

Durex merupakan sebuah perusahaan karet yang berdiri pada tahun 1915 dari Inggris (*London Rubber Company*) yang menjual alat kontrasepsi impor serta perlengkapan mencukur. Nama *brand* ini diambil dari beberapa singkatan kata seperti *durability, reliability, and excellence* (tahan lama, terpercaya dan berkualitas). Sejak tahun 2007 perusahaan Durex di Inggris berhenti memproduksi alat kontrasepsi, meski demikian seluruh proses produksi produk mereka kini dibuat di negara China, Thailand, serta di beberapa negara berkembang lainnya seperti Indonesia.

Selama masa kerja profesi, praktikan turut berpartisipasi dalam kolaborasi brand ini. Kolaborasi ini dimulai saat *company* Durex mengirimkan email kepada

TFG sebagai bentuk undangan untuk melakukan kolaborasi. Email tersebut praktikan terima pada bulan Juni. Kemudian setelah mendapatkan email tersebut praktikan mengirimkan kembali kepada Head of Operational TFG Surabaya yaitu Viona Ardina serta atasan atau *leader* divisi *Brand Relation* yaitu Bella Permana. Setelah Viona Ardina dan Bella Permana melakukan cek terhadap *email* tersebut, Viona Ardina dan Bella Permana pun melakukan rapat diskusi dengan praktikan perihal penerimaan undangan kolaborasi tersebut. Pada akhirnya praktikan bersama atasan dari TFG pun setuju untuk melakukan kolaborasi dengan Durex. Kemudian praktikan pun membuat surat pernyataan setuju untuk melakukan kolaborasi dan mengirimkan kembali kepada Durex via *email*. Praktikan juga menghubungi kontak *whatsapp* humas dari Durex yang sudah tertera pada *email* tersebut.

Kemudian pada Bulan Juli praktikan bersama divisi Brand Relation TFG melakukan *meeting* sebanyak tiga kali pertemuan online bersama tim Durex. *Meeting* ini dilakukan via *online* zoom. Pada pertemuan *meeting* pertama membahas seputar *barter value*, keuntungan atau *benefit* apa yang akan diperoleh Durex maupun Taylor Fine Goods dalam melakukan kolaborasi ini. Kemudian membahas seputar keunggulan apa yang dimiliki oleh masing-masing produk, baik itu produk Durex maupun TFG. *Meeting* ini juga membahas seputar *goals-goals* dari kolaborasi yang akan dilakukan. Goals dari kolaborasi ini adalah menciptakan wadah atau tempat untuk menyimpan alat kontrasepsi secara aman dan praktis. Kemudian kolaborasi ini juga memiliki tujuan untuk meningkatkan *awarness* masyarakat Indonesia tentang pentingnya menjaga kebersihan dan keamanan saat melakukan hubungan seks.

Pada *meeting* kedua membahas seputar konsep dari kolaborasi. Sebelum *meeting* kedua ini dilaksanakan, praktikan telah merencanakan beberapa ide serta konsep dari kolaborasi Durex X TFG. Dalam *meeting* praktikan mengusulkan konsep kolaborasi yang telah dirancang, dimana TFG akan membuat *pouch bag* (tas kecil fungsional) yang didalamnya telah dilengkapi dengan beberapa layer kantong untuk menyimpan alat kontrasepsi. Kemudian logo Durex X TFG juga akan di bordir pada bagian dalam *pouch bag*. Dalam konsep penjualannya, kolaborasi ini menawarkan 1 set *bundling pouch bag* Durex X TFG serta beberapa produk dari Durex seperti kondom dengan beberapa varian, *Durex play message 2 in 1*, serta *Durex play feel lubricant* (pelumas).



Pada meeting kedua, tim dari Durex tertarik dengan konsep kolaborasi yang telah ditawarkan TFG, kemudian menyetujui konsep tersebut.

Pada *meeting* ketiga membahas seputar timeline kolaborasi Durex X TFG. Dimana setelah melakukan rapat, kedua pihak sepakat untuk memulai proses pembuatan produk *collab* pada bulan Agustus. Sama halnya dengan strategi marketing yang akan dilakukan pada social media Durex dan TFG pada bulan September. Untuk perancangan strategi marketing via social media, kedua pihak dari Durex maupun TFG sepakat menyiapkan beberapa ide strategi, yang kemudian akan dibahas kembali pada pertengahan ulan Agustus.

Namun sangat disayangkan, ketika Taylor Fine Goods sedang menyiapkan bahan-bahan dalam pembuatan produk *collab*, secara mendadak tim dari Durex memberikan info bahwa kolaborasi ini harus di *postponed* terlebih dahulu sampai tahun depan. Hal ini terjadi karena adanya perubahan sistem serta struktur perusahaan Durex pada bulan Agustus hingga Desember 2022. Kemudian terjadinya permasalahan internal yang terjadi pada perusahaan Durex membuat mereka yakin dalam menunda kolaborasi ini. Tim dari pihak Durex pun menghubungi serta memberikan *email* permintaan maaf kepada pratikan dan divisi brand relations TFG.

### **3.2.2 Event Organizer**

Dalam periode tiga bulan kerja profesi, praktikan berhasil mengelola kerjasama dengan *event* sebanyak tiga kali. Ketiga *event* tersebut lebih dahulu me *reach* TFG untuk melakukan kerja sama dengan membuka *tenant* pada *event* yang mereka selenggarakan. Dapat disimpulkan bahwa *event* HUT Telkom Indonesia merupakan salah satu *event* yang berhasil dalam menaikkan *brand awarness* serta penjualan dari TFG itu sendiri.

#### **a) HUT Telkom Indonesia**

Pertama yaitu *event* HUT Telkom Indonesia. *Event* ini diselenggarakan pada tanggal 5 sampai 6 Juli 2022 di Telkom *Landmark Tower, The Telkom Hub*, Jl. Gatot Subroto No.52, Kuningan Barat Mampang Jakarta Selatan. *Event* berlangsung pada pukul 09.00 – 19.00 WIB di hari pertama, dan 09.00 – 18.00 WIB pada hari kedua. Praktikan melakukan partisipasi dengan turun langsung ke *booth event* pada hari pertama dan kedua.

Sebelum *event* ini berlangsung, pada 1 Juli 2022 praktikan me *make sure* ulang *via whatsapp* apakah TFG diundang kedalam *event* HUT Telkom. Praktikan pun melakukan diskusi dengan atasan *brand relations* serta pihak dari TFG Surabaya, yang pada akhirnya kita sepakat untuk terlibat dalam *event* tersebut. Kemudian praktisi mengikuti *technical meeting via zoom* bersama dengan EO dari *event* HUT Telkom pada 2 juli 2022. *Meeting* tersebut membahas seputar teknis pameran saat *event*, seperti hari, tanggal dan durasi *event*, proses pembayaran saat pembelian produk pameran, lokasi spesifik *booth*, ukuran dan jenis desain *booth*, teknis *loading in* dan *loading out*, fasilitas yang disediakan oleh pihak Telkom, peraturan dan ketentuan-ketentuan *event* serta menginformasi kan *contact person* EO dari HUT Telkom yang dapat dihubungi.

Selanjutnya praktikan membantu atasan untuk mencari *freelancer* yang akan melakukan *loading in & loading out* barang dan juga *freelancer* yang akan menjaga *booth* selama *event* berlangsung. Setelah berhasil mendapatkan *freelancer*, praktikan ikut berdiskusi bersama dengan rekan atasan *brand relation* untuk menentukan produk-produk yang akan dipamerkan dan dijual saat *event* berlangsung. Setelah menentukan produk, praktikan ikut membantu *warehouse team* untuk mendata jenis serta jumlah produk yang akan dibawa saat *event* berlangsung.

Pada 4 Juli 2022, praktikan ikut berpartisipasi saat *loading in* barang-barang kebutuhan *event* bersama dengan beberapa *freelancer* yang telah dikontak. Proses dalam *loading in* meliputi, *warehouse team* menyiapkan barang-barang kebutuhan *event*, praktikan melakukan *recheck* ulang agar tidak terjadinya kesalahan, menyiapkan dan memesan kendaraan untuk *loading in*, saat tiba di lokasi *event* praktikan bertemu dengan EO dari pihak HUT Telko, kemudian praktikan juga membantu dalam mengarahkan posisi-posisi peletakan produk dan barang-barang *event*

Saat *event* telah berlangsung, praktikan melakukan *visiting* dan memantau bagaimana kondisi yang terjadi pada saat pameran tersebut. Praktikan turut menjaga *booth* pameran jika *freelancer* hendak beristirahat sejenak. Kemudian praktikan juga membuat konten *Instagram story* perihal *event* tersebut untuk mengajak setiap *followers* Instagram TFG agar berkunjung ke *booth* pameran TFG. Saat proses *loading out*, praktikan juga turut ikut serta

seperti membantu *freelancer* dalam menyiapkan barang-barang yang diperlukan saat proses *loading out*, seperti dus-dus penyimpanan dan *trolley*. Praktikan juga tidak lupa menghampiri EO dari Hut Telkom untuk mengucapkan terima kasih.

Saat *event* HUT Telkom telah berakhir, praktikan melakukan *recheck* hasil penjualan saat pameran berlangsung. Praktikan juga membantu tim *warehouse* dalam melakukan *recheck* jumlah produk-produk pameran. Kemudian yang terakhir, praktikan melakukan evaluasi keseluruhan *event* bersama dengan atasan *brand relations*, Bella Permana. Setelah evaluasi dilakukan, hasil yang muncul yaitu pada *event* ini Taylor Fine Goods berhasil dalam meningkatkan *brand awarness*, menaikkan angka penjualan produk dalam hitungan per harinya, serta menambah koneksi untuk melakukan kerja sama dengan *brand-brand* yang lain.

**b) AEON Mall BSD**

Kedua yaitu *event* AEON HUT Republik Indonesia. *Event* ini diselenggarakan selama 14 hari dari tanggal 28 Juli 2022 sampai 10 Agustus 2022 di AEON Mall, Jl. BSD Raya Utama, Pagedangan Tangerang, Banten. *Event* berlangsung pada pukul 09.00 – 22.00 WIB. Sebelum *event* berlangsung, praktikan melakukan diskusi dengan atasan *brand relations* serta pihak dari TFG Surabaya, yang pada akhirnya kita sepakat untuk terlibat dalam *event* tersebut. Praktikan *make sure* ulang *via whatsapp* perihal bagaimana teknis pameran sebelum, dan saat *event* berlangsung, seperti program *screening* bagi *freelancer* yang akan menjaga *booth*, *hari*, tanggal dan durasi *event*, proses pembayaran saat pembelian produk pameran, letak posisi *booth*, ukuran dan jenis desain *booth*, teknis *loading in* dan *loading out*, serta fasilitas yang disediakan oleh pihak AEON Mall.

Saat *event* berlangsung praktikan hanya melakukan *visiting* sebanyak tiga kali. Saat *visiting*, praktisi memantau bagaimana kondisi yang terjadi pada saat *event* tersebut. Praktikan turut menjaga *booth* pameran jika *freelancer* hendak beristirahat sejenak. Kemudian praktikan juga membuat konten *Instagram story* perihal *event* tersebut untuk mengajak setiap *followers* Instagram TFG agar berkunjung ke *booth* pameran TFG. Praktikan juga berhasil menghubungi dan mengajak kerja sama beberapa *influencer* perihal *event* tersebut. Bentuk kerja sama yang dilakukan yaitu, praktikan meminta *influencer* tersebut untuk membuat konten seputar *visiting booth* TFG pada *event* AEON Mall BSD,

kemudian *influencer* tersebut akan diberikan *free gift* berupa satu produk dari TFG

Saat proses *loading out*, praktikan juga turut ikut serta seperti membantu *freelancer* dalam menyiapkan barang-barang yang diperlukan saat proses *loading out*, seperti dus-dus penyimpanan dan *trolley*. Praktikan juga tidak lupa menghampiri EO dari *event* AEON Mall untuk mengucapkan terima kasih. Saat *event* AEON Mall BSD telah berakhir, praktikan melakukan *recheck* hasil penjualan saat pameran berlangsung. Praktikan juga membantu tim *warehouse* dalam melakukan *recheck* jumlah produk-produk pameran. Kemudian yang terakhir, praktikan melakukan evaluasi keseluruhan *event* bersama dengan atasan *brand relations*, Bella Permana.

### c) Localfest

*Event* yang ketiga yaitu *Localfest*. *Localfest* merupakan festival urban kretaif di Indonesia yang menampilkan potensi-potensi serta keunggulan-keunggulan lokal khususnya di bidang fesyen, kuliner, musik, dan seni. Praktikan dan Taylor Fine Goods berekesempatan untuk hadir serta membuka *booth* pada *event* ini, karena pada tanggal 25 Agustus 2022 tim dari USS Networks mengirimkan email undangan bagi *Taylor Fine Goods* untuk menghadiri serta membuka *booth* pada *event Localfest*. Praktikan pun melakukan diskusi dengan atasan *brand relations* serta pihak dari TFG Surabaya, yang pada akhirnya kita sepakat untuk terlibat dalam *event* tersebut. *Localfest* diselenggarakan pada tanggal 9 sampai dengan 11 September 2022 yang berlokasi di Parkir Timur Senayan, Jakarta Pusat.



Gambar 3.3 Daftar Brand Pada Event Localfest

Praktikan bersama tim *brand relations* TFG lainnya mengikuti *technical meeting Localfest* pada 2 September 2022. *Technical meeting* tersebut membahas seputar teknis pameran saat *event*, seperti hari, tanggal dan durasi

*event*, proses pembayaran saat pembelian produk pameran, lokasi spesifik *booth*, ukuran dan jenis desain *booth*, teknisi *loading in* dan *loading out*, fasilitas yang disediakan oleh pihak Telkom, peraturan dan ketentuan-ketentuan *event* serta menginformasikan *contact person* EO dari *event Localfest* yang dapat dihubungi.

Selanjutnya praktikan membantu atasan untuk mencari *freelancer* yang akan melakukan *loading in & loading out* barang dan juga *freelancer* yang akan menjaga *booth* selama *event* berlangsung. Setelah berhasil mendapatkan *freelancer*, praktikan ikut berdiskusi bersama dengan rekan atasan *brand relation* untuk menentukan produk-produk yang akan dipamerkan dan dijual saat *event* berlangsung. Setelah menentukan produk, praktikan ikut membantu *warehouse team* untuk mendata jenis serta jumlah produk yang akan dibawa saat *event* berlangsung.

Pada 8 Juli 2022, praktikan ikut berpartisipasi saat *loading in* barang-barang kebutuhan *event* bersama dengan beberapa *freelancer* yang telah dikontak. Proses dalam *loading in* meliputi, *warehouse team* menyiapkan barang-barang kebutuhan *event*, praktikan melakukan *recheck* ulang agar tidak terjadinya kesalahan, menyiapkan dan memesan kendaraan untuk *loading in*, saat tiba di lokasi *event* praktikan bertemu dengan EO dari *Localfest*, kemudian praktikan juga membantu dalam mengarahkan posisi-posisi peletakan produk dan barang-barang *event*

Saat *event* telah berlangsung, praktikan melakukan *visiting* dan memantau bagaimana kondisi yang terjadi pada saat pameran tersebut. Praktikan turut menjaga *booth* pameran jika *freelancer* hendak beristirahat sejenak. Kemudian praktikan juga membuat konten *Instagram story* perihal *event* tersebut untuk mengajak setiap *followers* Instagram TFG agar berkunjung ke *booth* pameran TFG. Praktikan juga berhasil menghubungi dan mengajak kerja sama beberapa *influencer* perihal *event* tersebut. Bentuk kerja sama yang dilakukan yaitu, praktikan meminta *influencer* tersebut untuk membuat konten seputar *visiting booth* TFG pada *event Localfest*, kemudian *influencer* tersebut akan diberikan *free gift* berupa satu produk dari TFG

Saat proses *loading out*, praktikan juga turut ikut serta seperti membantu *freelancer* dalam menyiapkan barang-barang yang diperlukan saat proses *loading out*, seperti dus-dus penyimpanan dan *trolley*. Praktikan juga tidak lupa

menghampiri EO dari *Localfest* untuk mengucapkan terima kasih. Tidak lupa juga praktikan turut menikmati konser music yang berlangsung saat *event Localfest*. Saat *event Localfest* telah berakhir, praktikan melakukan *recheck* hasil penjualan saat pameran berlangsung. Praktikan juga membantu tim *warehouse* dalam melakukan *recheck* jumlah produk-produk pameran. Kemudian yang terakhir, praktikan melakukan evaluasi keseluruhan *event* bersama dengan atasan *brand relations*, Bella Permana.

### 3.2.3 Influencer endorsement

*Influencer* merupakan seseorang yang memiliki kemampuan untuk mempengaruhi wawasan serta keputusan dalam minat beli pengikutnya berdasarkan reputasi atau citra mereka. Menurut para ahli *influencer* merupakan seseorang atau figur dalam media sosial dimana seseorang tersebut mempunyai jumlah *followers* yang banyak, kemudian hal yang mereka sampaikan melalui konten juga dapat mempengaruhi perilaku dan pengikutnya atau *followers* (Hariyanti & Wirapraja, 2018:141). Terdapat beberapa kegiatan yang biasanya dilakukan oleh seorang *influencer* diantaranya seperti *content making*, *making a campaign*, dan *endorsement*. Menariknya saat ini banyak perusahaan atau *brand* yang berlomba-lomba untuk melakukan kerja sama *endorsement* dengan *influencer* yang sesuai dengan target mereka.

*Endorsement* itu sendiri merupakan bentuk kerja sama dalam mempromosikan sebuah barang atau jasa melalui *platform social media*. Setiap *brand* melakukan hal ini biasanya sebagai taktik bisnis mereka untuk menaikkan angka penjualan serta memperluas *brand awarness*. Terdapat beberapa jenis *endorsement* seperti berbayar dan tidak berbayar. *Endorsement* yang dilakukan dengan tidak berbayar dapat kita sebut dengan sistem *barter*. Sistem *barter* ini merupakan sistem *endorsement* dimana sebuah *brand* atau *company* memberikan secara cuma-cuma jasa atau produk yang mereka miliki kepada *influencer* yang mereka tuju dan *influencer* memberikan *feedback* berupa pembuatan konten produk atau jasa terkait, kenaikan jumlah minat beli konsumen serta peningkatan dalam *awareness* sebuah *brand*.

Dalam bidang ini praktikan melakukan kerjasama dengan beberapa *influencer* yang berbentuk *endorsement*. *Endorsement* yang dilakukan memiliki sistem *barter value*. *Barter value* yang dimaksud adalah Taylor Fine Goods memberikan satu sampai dengan dua produk secara gratis kepada *influencer*

yang dituju, kemudian influencer tersebut akan membuat postingan konten berupa Instagram story, Instagram feeds, dan video reels dengan meng highlight produk dari Taylor Fine Goods tersebut. Praktikan diberikan target oleh atasan yaitu berhasil melakukan kerjasama dengan tujuh puluh *influencer* selama satu bulan.

Langkah pertama yang dilakukan oleh praktikan yaitu mencari beberapa *influencer* dengan kriteria yang sesuai serta telah ditentukan seperti, *influencer* yang memiliki followers diatas 10 ribu, *influencer* yang memiliki *content viewers* dan *like* minimal seribu, kemudian *influencer* yang berkecimpungan dalam bidang *fashion influencer*, *beauty*, maupun *traveling*. *Research* ini dilakukan via *social media Instagram*. Praktikan juga melakukan *influencer research* dari beberapa akun *outfit of the day inspire look* di Instgram seperti @ootdindo, @ootpria.indo, @infashionindo, @ootdhijab.in

Setelah mendapatkan *influencer* yang telah sesuai dengan kriteria, praktikan langsung mengkontak *influencer* tersebut via *direct message*. Diawali dengan kata sapaan, kemudian dilanjutkan dengan penjelasan sistem endorsement, dilanjutkan lagi dengan penawaran kerjasama. Kemudian setelah *influencer* tersebut tertarik untuk berkerja sama, praktikan mengirimkan foto katalog produk *endorsement*. Terdapat tiga katalog produk *endorsement* yang telah ditentukan oleh Taylor Fine Goods yaitu *product for men, for women, and for unisex*. Setelah foto katalog produk *endorsement* dikirimkan, praktikan mengirimkan rincian *form* pengiriman, seperti nama lengkap, nomor telepon atau *whatsapp*, kemudian alamat seperti nomor rumah, RT/RW, kecamatan, kelurahan, kota, provinsi, kode pos, serta nama produk yang dipilih oleh *influencer* tersebut.

Setelah *influencer* tersebut telah memilih produk TFG yang diinginkan dan telah mengisi *form* pengiriman, praktikan langsung mendata *form* pengiriman ke dalam tabel *Microsoft excel* khusus kerja sama *influencer*. Setelah itu praktikan mengirimkan *statement of work (SOW)* endorsement seperti membuat konten berupa *try on / mix and match / styling for ootd* dengan produk TFG, konten yang dibuat disarankan tidak berbentuk *hard selling*, resolusi foto / video konten harus jernih, tidak menggunakan *filter instagram* yang berlebihan, *Outfit* disesuaikan dengan produk yang *influencer* telah pilih serta disesuaikan juga dengan ciri khas atau *styling branding* mereka masing-masing, untuk *background* konten mereka

dapat dilakukan pada tempat *indoor* maupun *outdoor* yang telah disesuaikan dengan konsep konten yang akan mereka buat, *tag & mention* instagram Taylor Fine Goods, kemudian jika *influencer* yang dituju merupakan *affiliate influencer* maka *link* afiliasi harus dicantumkan ke dalam *Instagram Story*, proses *upload* di *Instagram* maksimal satu minggu setelah produk diterima.

Setelah *influencer* memposting foto atau video *endorsement*, praktikan langsung memberikan *like*, *comment* dan *reposting IG story*. Kerja sama *endorsement* ini ditutup oleh ucapan terima kasih kemudian praktikan juga meminta izin untuk meminta bahan konten foto maupun video yang akan di *upload* ke *google drive* TFG. Konten foto / video dari *influencer* yang telah melakukan kerja sama dengan TFG akan digunakan untuk stok foto dan konten *Instagram*, *Website*, *Shopee*, *Tokopedia*, dan *TikTok*.

#### **3.2.4 Digital Konten Kreatif**

Pada bagian ini, praktikan membuat *content plan* khususnya dalam *platform* TikTok perusahaan. Terdapat berbagai macam konten yang telah dirancang, yang pertama konten seputar *fashion trend* yang meng *highlight* produk TFG, kemudian konten seputar budaya kantor TFG Jakarta, dan konten promo-promo menarik. Setelah membuat *content plan*, praktikan terjun langsung kedalam pembuatan konten tersebut. Biasanya konten-konten TikTok TFG melibatkan seluruh Karyawan TFG Jakarta. Praktikan juga mengedit konten yang sudah dibuat melalui aplikasi *CapCut* dan *TikTok*. Sebelum konten dibuat praktikan berdiskusi dengan tim *art department* dalam menentukan tema serta konsep konten yang akan dibuat seperti musik apa yang akan digunakan, ingin meng *highlight* produk jenis apa, tempat pengambilan shoot untuk kontennya dimana, properti apa saja yang akan digunakan, serta siapa saja yang terlibat dalam konten tersebut.

Setelah seluruh konsep telah siap maka praktikan langsung membuat konten tersebut, yang dibantu oleh tim *art department* serta divisi yang terlibat dalam konten tersebut. Setelah konten tersebut selesai melalui proses editing, praktikan membuat *caption* yang menarik dan *relate* dengan isi konten. Setelah semuanya sudah siap, praktikan melakukan *re-check* bersama dengan tim *art department* dan tim *brand relations* untuk memastikan tidak ada unsur SARA dan unsur sensitif lainnya serta tidak ada kekurangan dalam konsep pada konten yang akan di *upload*. Setelah konten tersebut di *accord*, praktikan pun



mengunggah konten tersebut pada akun TikTok TFG. Praktikan melakukan proses *upload* konten TikTok Taylor Fine Goods dengan menyesuaikan algoritma *fyp (for your page)* TikTok yang telah dicari terlebih dahulu *via google*. Hal tersebut praktikan lakukan agar konten video yang telah dibuat berhasil mengumpulkan jumlah *viewers* serta *likers* yang banyak, dalam artian hal tersebut juga tentunya bermanfaat dalam meningkatkan *brand awarness* serta kenaikan angka penjualan produk dari Taylor Fine Goods.

### 3.2.5 Social Media Admin

Praktikan membalas *chat* kostumer pada media *Whatsapp* dan *Instagram*. Umumnya praktikan menangani kebutuhan kostumer yaitu proses *claim* garansi produk TFG, menjawab pertanyaan seputar lokasi *official store* TFG, kemudian seputar promo dan jumlah produk yang masih tersisa. Selain itu biasanya terdapat perusahaan atau *company* yang memesan produk Taylor Fine Goods dalam jumlah yang cukup banyak *via whatsapp*.

Selain itu pekerjaan yang praktikan lakukan saat melakukan kerja profesi adalah menjadi *social media live host*. Taylor Fine Goods biasanya melakukan penjualan produk mereka secara *live* di beberapa akun social media mereka seperti di TikTok dan Shopee pada hari senin atau jumat dengan jumlah satu kali *live* per minggunya. Taylor Fine Goods beserta praktikan juga melakukan *live selling* pada hari-hari besar seperti *live* edisi Hari Raya Lebaran Haji, Hari Raya Natal, Hari Raya Imlek, dan edisi khusus hari besar shopee seperti *6.6 live sale* (pada bulan Juni), *7.7 live sale* (pada bulan Juli), *8.8 live sale* (pada bulan Agustus), dan *9.9 live sale* (pada bulan September). Jika praktikan berhalangan dalam melakukan *live selling* karena keperluan dalam mengurus sebuah kerja sama maupun *event*, maka posisi praktikan sebagai *live host* akan digantikan dengan karyawan dari divisi *marketplace* maupun *art department*.

Sebelum *live selling* dilakukan praktikan melakukan persiapan diantaranya seperti berdiskusi dengan tim *brand relations* dan tim *marketplace* perihal produk apa saja yang akan di *highlight* saat *live* berlangsung. Produk-produk yang terpilih untuk di *highlight* saat *live selling* biasanya merupakan produk-produk yang kurang dalam angka penjualannya, kemudian produk-produk dengan *design* yang *trendy* yang tentunya dapat disesuaikan dengan fashion saat ini. Kemudian praktikan juga berdiskusi dalam menentukan strategi dalam *live selling*, seperti diskon harga per produk, paket *bundling* produk (*buy 2*

get 3), melakukan *mix and match* produk Taylor Fine Goods secara langsung dan memberikan *styling tips and hacks* saat *live* berlangsung. Perisapan lainnya sebelum praktikan melakukan *live session* yaitu persiapan tempat, *background*, serta kebutuhan-kebutuhan lainnya saat *live* seperti dekorasi *backgorund* untuk *live*, meja, *tripod* dan *lighting*. Dalam persiapan ini praktikan dibantu oleh *tim art department*.

Pada saat *live session* berlangsung, biasanya praktikan dibantu oleh *head of brand relations* TFG yaitu Bella Permana. Saat *live* berlangsung praktikan melakukan interaksi dengan para *followers* yang menonton *live* dengan membalas satu persatu pertanyaan serta komentar yang diberikan *followers* pada kolom *live chat*, praktikan juga tidak lupa untuk mempromosikan diskon menarik yang sedang ditawarkan oleh Taylor Fine Goods. *Live selling* dilakukan oleh praktikan selama 1 jam per *social media* (TikTok dan Shopee). Saat praktikan melakukan *live selling*, *income* dan *outcome* yang dihasilkan cukup memuaskan diantaranya seperti meningkatnya angka penjualan produk, *followers* di *social media* bertambah, para *followers* yang menonton *live* juga merasa terhibur dan tertarik menonton karena adanya diskon menarik serta unsur lawak atau jenaka yang disuguhkan oleh praktikan dan *partner* praktikan saat *live* berlangsung.

### **3.2 Kendala Yang Dihadapi**

Terdapat beberapa kendala yang dihadapi saat praktikan melakukan kegiatan kerja profesi. Saat praktikan melakukan kerja sama dengan brand terdapat kendala yang dihadapi dalam mewujudkan keberhasilan kerja sama yang telah dirancang yaitu pemberhentian kerja sama yang dilakukan oleh pihak kedua, dapat dilihat dari contoh bentuk kerja sama yang dilakukan Taylor Fine Goods dengan Durex. Kendala lainnya terjadi saat praktikan melakukan kerja sama *endorsement* dengan influencer, yaitu sempat terjadinya komunikasi yang kurang baik tidak konvensional yang menyebabkan terhambatnya proses kerja sama antara TFG dengan partner kerjasama. Contohnya seorang influencer yang tidak praktikan follow up kembali sehingga influencer tersebut juga sudah berbulan-bulan tidak membuat konten *endorsement* produk TFG. Kemudian terdapat kendala atau perdebatan bersama *tim art department* perihal konten *influencer* mana saja yang harus di repost kembali pada *Instagram Story*. Menurut praktikan, seluruh konten dari *influencer* yang telah diajak kerjasama

haruslah di *repost* kembali pada *Instagram Story* TFG untuk meningkatkan penjualan serta *brand reputation*.

Kemudian saat praktikan mengelola sebuah event, terdapat kendala yaitu miskomunikasi antara pihak penyelenggara event, freelancer dengan TFG sendiri yang mengakibatkan freelancer yang bertugas menjaga booth pameran tidak diizinkan masuk akibat persyaratan yang belum lengkap. Kendala lainnya yang dihadapi saat *project event* berlangsung yaitu ketidaksamaan jumlah produk saat *loading in*, jumlah produk yang terjual, dan jumlah produk saat *loading out*. Kemudian kendala yang dihadapi saat membuat konten TikTok yaitu mendapatkan jumlah viewers yang sedikit. Terdapat kendala yang dihadapi juga saat praktikan menjadi social media admin dari TFG, hal tersebut di akibatkan adanya konsumen yang bertindak kurang etis seperti marah-marah serta kurang paham dengan spesifikasi suatu produk maupun garansinya dan praktikan memiliki kewajiban dalam menangani seluruh *chat* konsumen secara *professional*.

### **3.3 Cara Mengatasi Kendala**

Praktikan harus membuat nota atau catatan khusus perihal kerjaan apa yang sudah diselesaikan serta kerjaan apa yang belum diselesaikan. Praktikan harus tetap fokus saat berkomunikasi dengan partner kerjasama. Kemudian praktikan juga harus menginformasikan secara jelas dan mempersiapkan secara matang seluruh kebutuhan *vendor* pada sebuah *event*, contohnya seperti menginformasikan ulang kepada *freelancer* perihal syarat-syarat ketentuan *event* tersebut. Selain itu praktikan bersama dengan divisi yang lain haruslah melakukan pengecekan ulang saat sebuah *event* telah usai, seperti melakukan pengecekan kuantiti produk *event* dan pengecekan pada data transaksi jual beli saat *event*. Solusi bagi *viewers* konten TikTok yang minim dapat praktikan atasi dengan strategi dalam membuat konten dan mengupload konten yaitu dengan melakukan *research* perihal konten apa yang sedang *viral* atau digemari, kemudian mencari di *Google* algoritma waktu fyp konten TikTok setiap harinya. Selain itu untuk meningkatkan jumlah *viewers* dan *likers* pada konten-konten yang telah dibuat, maka Taylor Fine Goods haruslah memasukan konten-konten tersebut pada *ads* yang berbayar.

### 3.5 Pembelajaran Yang Diperoleh dari Kerja Profesi

Praktikan menyadari bahwa pekerjaan divisi brand relation dibutuhkan ketangkasan dalam meng *handle* sebuah situasi, kemudian juga dibutuhkan ide-ide yang inovatif dan kreatif, kemudian analisis dan research sangatlah penting sebelum melakukan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan brand relation. Evaluasi juga sangat dibutuhkan untuk mengetahui hasil akhir performa kegiatan yang kita lakukan, bagaimana out come dan in come nya, serta menentukan strategi apa yang harus dilakukan kedepannya.

