

## BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

### 2.1 Sejarah Perusahaan

HiSocial Digital adalah perusahaan agensi digital yang menyediakan jasa periklanan dan promosi melalui media sosial untuk memperkenalkan usaha yang dijalankan oleh klien atau korporat kepada masyarakat luas. Didirikan pada awal tahun 2021, perusahaan ini merupakan salah satu anak perusahaan dari PT. Talenta Sinergi Group yang sudah berdiri sejak tahun 2009 (Iroh, 2023).



Gambar 2.1 Logo Perusahaan HiSocial Digital

Sumber: PT. Talenta Sinergi Group

Perusahaan menekankan pada sebuah transformasi digital yang mana menerapkan teknologi pada praktik kerjanya. HiSocial di sini hadir untuk membuat produk atau jasa klien mudah ditemukan serta dikenali masyarakat. Selain menjalankan promosi secara *offline*, pilihan yang dapat klien pertimbangkan adalah melakukan promosi secara *online* menggunakan strategi *online* marketing. Dalam pergerakannya perusahaan dapat membuat produk dan menawarkan jasa kepada klien berupa *social media management*, *social media advertising*, *digital campaigns*, *branding identity*, pembuatan *logo branding*, *digital marketing strategy*, *website development*, *aplikasi development*. Tak hanya itu, HiSocial Digital juga dapat membantu mengelola anggaran digital yang efektif sesuai dengan anggaran yang dimiliki oleh klien (Iroh, 2023).

Salah satu pencapaian HiSocial Digital adalah membuat aplikasi bernama Sistem Toko (Sisko) yang mana aplikasi ini merupakan aplikasi retail 5in1 untuk mempermudah mendapatkan sistem informasi penjualan, seperti seputar data

penjualan, stok gudang database, data konsumen, dan lain sebagainya. Sistem Toko (Sisko) ini hadir dalam *website*, aplikasi android, aplikasi kasir, dan *chatbot* dalam 1 aplikasi terintegrasi (Iroh, 2023).

### 2.1.1 Visi dan Misi HiSocial Digital

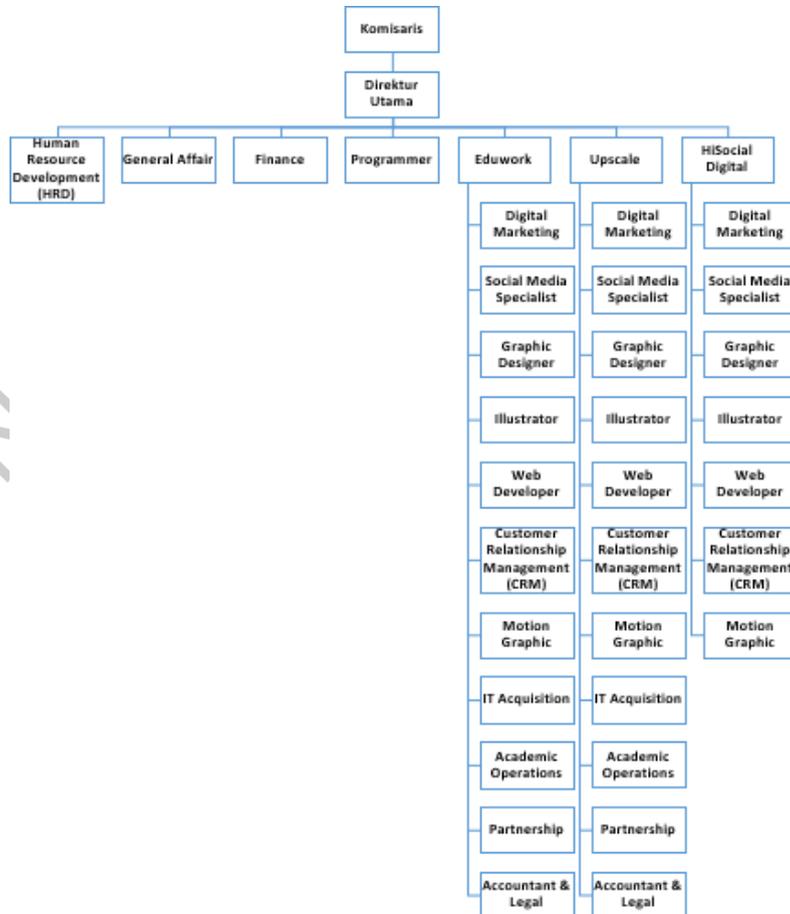
Perusahaan HiSocial Digital sebagai perusahaan yang memiliki visi dan misi sebagai berikut (Iroh, 2023):

1. Visi: Memberdayakan bisnis untuk berkembang dalam lanskap digital dengan memberikan solusi inovatif berbasis data dan menjadi terdepan dalam pemasaran digital serta layanan teknologi
2. Misi: Memanfaatkan teknologi mutakhir dan strategi kreatif untuk mendorong kesuksesan digital bagi klien dengan membina kemitraan strategis dan merangkul inovasi terus menerus, memberikan pengalaman *online* yang dapat meningkatkan kesadaran merek, dan memaksimalkan jangkauan digital klien.

### 2.1.2 Pencapaian Perusahaan

Sejak tahun 2015 hingga 2020, PT. Talenta Sinergi Group yang menaungi HiSocial Digital telah banyak membantu *startup-startup* di Indonesia, seperti Cakap.com yang menggunakan jasa *resources backed programmer* dan *fronted talent* dari PT. Talenta Sinergi Group. Tak hanya membantu perusahaan Indonesia, PT. Talenta Sinergi Group juga dipercaya oleh perusahaan Australia untuk dapat mengelola cabang perusahaan Krafthaus Australia yang berada di Yogyakarta. Selain itu, terdapat perusahaan yang menggunakan jasa *outsourcing talent*, seperti perusahaan Gameloft, Koinworks, dan Alfamart. PT. Talenta Sinergi Group juga merupakan perusahaan pertama yang memiliki marketplace edukasi di Indonesia yang memiliki sistem *Income Sharing Agreement (ISA)* (Iroh, 2023).

## 2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2.2 Struktur Organisasi PT. Talenta Sinergi Group

Sumber: PT. Talenta Sinergi Group

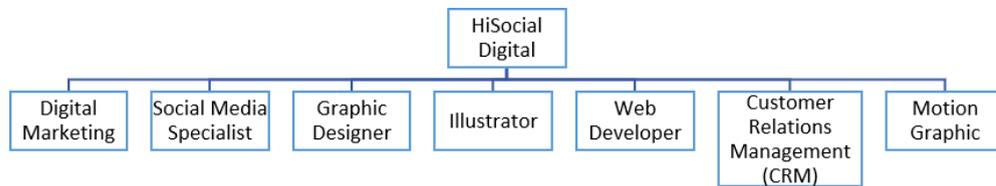
Berikut merupakan deskripsi pekerjaan dari setiap jabatan, departemen, dan divisi yang berada pada PT. Talenta Sinergi Group, praktikan sendiri di sini melakukan kerja profesi pada anak perusahaan HiSocial Digital di dalam divisi *Social Media Specialist*:

1. *Human Resource Development (HRD)*, bertanggung jawab untuk mengelola semua aspek yang berkaitan dengan karyawan. Termasuk dalam hal rekrutmen karyawan, pelatihan, pengembangan, manajemen kinerja, manajemen konflik, serta kebijakan karyawan. Departemen *Human Resource Development (HRD)* berperan menjaga keseimbangan antara kebutuhan perusahaan dan kebutuhan dari karyawan. Tak hanya itu, departemen ini juga memiliki peran strategi untuk menciptakan lingkungan

kerja yang produktif serta memastikan bahwa sumber daya manusia perusahaan dapat berkembang sesuai dengan perkembangan bisnis yang dijalankan.

2. *General Affair*, bertanggung jawab terkait aspek administratif dan operasional seperti, mengelola fasilitas fisik perusahaan, fasilitas produksi, dan memastikan pengelolaan sistem keamanan perusahaan.
3. *Finance*, bertanggung jawab terkait perencanaan keuangan dengan memberi rekomendasi strategis untuk mencapai tujuan keuangan jangka panjang perusahaan. Pada departemen di sini juga memiliki tugas dan tanggung jawab untuk mengelola keuangan, pelaporan keuangan, mengurus pajak, proses audit, serta mengurus kebijakan prosedur keuangan dan pengelolaan investasi.
4. *Programmer*, bertanggung jawab untuk merancang, mengembangkan, dan memelihara perangkat *software*, aplikasi, serta sistem komputer perusahaan. Spesifiknya, *programmer* di sini selalu bertugas menguji *website*, aplikasi, sistem komputer dengan mengidentifikasi ataupun memperbaiki *bug* serta kesalahan sistem untuk memastikan bahwa semuanya dapat berfungsi dengan baik.
5. Eduwork, anak perusahaan PT. Talenta Sinergi Group, memberikan layanan pelatihan dan penyaluran kerja pada bidang *Information and Technology* (IT). Eduwork merupakan *marketplace* layanan edukasi pertama di Indonesia yang menggunakan sistem *Income Sharing Agreement* (ISA). Pelatihan yang disediakan seperti kelas *website developer*, *designer*, *mobile developer*, dan lain sebagainya.
6. Upscale, anak perusahaan PT. Talenta Sinergi Group, memberikan layanan *hire talent on demand*, mempekerjakan berbagai *talent software developers*, *designers*, *product manager*, *finance*, *administrative team* dari *network* jaringan perusahaan untuk membantu jalannya bisnis perusahaan.
7. HiSocial Digital, anak perusahaan PT. Talenta Sinergi Group, bergerak pada bidang *digital agency* yang menawarkan jasa kepada klien berupa *social media management*, *social media advertising*, *digital campaigns*, *branding identity*, pembuatan *logo branding*, *digital marketing strategy*, *website development*, dan *aplikasi development*.

### 2.2.1 Struktur Anak Perusahaan PT. Talenta SInergi Group (HiSocial Digital)



**Gambar 2.3 Struktur Organisasi HiSocial Digital**

Sumber: PT. Talenta Sinergi Group

Berikut merupakan deskripsi pekerjaan dari setiap divisi yang berada pada HiSocial Digital, praktikan sendiri berada dalam *divisi Social Media Specialist*:

1. *Digital Marketing*, bertanggung jawab merencanakan dan mengembangkan strategi pemasaran digital untuk perusahaan, menentukan target audiens serta membuat persona yang ingin ditampilkan, mengidentifikasi *platform* digital untuk mencapai tujuan keuntungan perusahaan.
2. *Social Media Specialist*, bertanggung jawab dalam membuat, mengoptimalkan, dan mengelola media sosial perusahaan mulai dari Instagram, TikTok, dan LinkedIn, menghasilkan konten multimedia untuk unggahan media sosial, mengemas pesan dengan kalimat efektif dan efisien untuk konten di berbagai *platform*, bertanggung jawab atas *content pillar*, menjadwalkan unggahan konten media sosial, dan berinteraksi dengan audiens di media sosial.
3. *Graphic Designer*, bertanggung jawab atas pembuatan desain grafis, penyuntingan gambar, pemilihan warna serta tipografi perusahaan serta klien, menentukan persona desain perusahaan, dan mengembangkan ide-ide kreatif lainnya.
4. *Illustrator*, bertanggung jawab menciptakan aset-aset ilustrasi untuk kebutuhan konten, menghasilkan ilustrasi yang dapat mengkomunikasikan pesan, cerita, serta konsep yang diinginkan oleh klien atau proyek tertentu.
5. *Web Developer*, bertanggung jawab mengembangkan dan memelihara situs *website* dan aplikasi. Tak hanya aspek teknis, divisi ini juga memiliki tanggung jawab untuk aspek kreatif dalam pengembangan *website*
6. *Customer Relationship Management (CRM)*, bertanggung jawab untuk membangun, memelihara, serta meningkatkan hubungan yang baik dengan pelanggan. Melalui pendekatan strategis, perusahaan harus dapat

memahami cara berinteraksi dengan pelanggan secara lebih efektif dan efisien. *Customer Relationship Management* (CRM) di sini melakukan analisis pelanggan, mengelola basis data pelanggan, dan mengembangkan strategi retensi pelanggan.

7. *Motion Graphic*, bertanggung jawab dalam konsep pembuatan elemen grafis bergerak animasi, efek visual, transisi, dan konten visual lainnya untuk berbagai media, seperti iklan, video, dan lainnya.

### 2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

HiSocial Digital merupakan perusahaan agensi digital yang menyediakan jasa periklanan dan promosi melalui media sosial kepada klien atau korporat. Perusahaan juga memiliki pandangan bahwa penting bagi perusahaan untuk tidak hanya melayani klien dengan baik, tetapi juga harus dapat memberikan lingkungan kerja yang baik dan nyaman bagi tim HiSocial Digital itu sendiri. Umumnya perusahaan melakukan *corporate outing* yang merupakan kegiatan di mana seluruh tim atau karyawan melakukan perjalanan atau rekreasi bersama dengan tujuan sebagai momen bersantai dan memperkuat hubungan tim di luar kerja. Pada setiap minggunya, perusahaan juga mengadakan jadwal untuk menonton film bersama pada kantor atau di luar kantor dengan harapan dapat memberikan kesempatan bersenang-senang serta berinteraksi di luar suasana kantor (Iroh, 2023).

Pada kegiatan bisnis perusahaan terdapat beberapa layanan yang dikerjakan, yaitu:

1. *Social Media Management*, di mana HiSocial Digital membantu mengelola media sosial dari klien mulai dari pembuatan konten, desain konten, pendistribusian konten sampai analisis *engagement* agar nantinya usaha yang dijalankan klien dapat dikenal luas oleh masyarakat. Pada layanan ini, klien akan mendapatkan konten dalam bentuk *story*, *feeds*, *reels video*, TikTok video, *dashboard content*, *copy writing & hashtag*, *monthly repost*, *boots* iklan, serta konsultasi design dan marketing. Tak hanya itu, pada layanan ini juga dapat melakukan WA marketing, shopee marketing, Twitter marketing, Facebook Ads, serta Instagram Ads.
2. *Branding Identity Visual*, pembuatan elemen-elemen desain visual untuk *branding* usaha klien, seperti membantu menentukan palet warna, tipografi, grafik dan ilustrasi. *Branding identity visual* di sini memiliki beberapa manfaat, yaitu pertama, untuk pengenalan produk di mana HiSocial Digital membantu produk agar mudah dikenali pelanggan

maupun calon konsumen. Kedua, meningkatkan kepercayaan karena konsumen cenderung menggunakan atau mengonsumsi *brand* yang sudah memiliki merek. Ketiga sebagai identitas bisnis di mana HiSocial Digital menciptakan identitas yang baik dan unik agar target konsumen dapat mengingatnya. Keempat, mempengaruhi keputusan pembeli karena *visual identity* akan berfungsi sebagai *silent marketing*. Kelima, rekomendasi produk, HiSocial Digital akan membuat kesan pertama dan melihat keunikan dari *brand* klien.

3. *Logo & Branding identity*, pembuatan logo dengan grafis atau simbol yang bermakna untuk klien. Bagi HiSocial Digital, *logo and branding identity* merupakan penjiwaan dari sebuah *brand*. Dengan berbagai ribuan jenis produk yang sama antara brand maka di sini HiSocial Digital akan membuat logo yang menarik sesuai dengan visi dan misi *brand* atau perusahaan sehingga konsumen tidak akan lupa dengan ciri khas dari *brand* atau perusahaan klien. Manfaat dari layanan ini, pertama adalah *interface perusahaan*, jika logo desain produk perusahaan memberikan kesan yang baik pada awal pertemuan, maka konsumen akan mencari tahu lebih lanjut mengenai *brand* perusahaan. Kedua, kompetitor *branding* di mana desain logo yang unik dan inovatif dapat digunakan untuk membuat *brand* tampil *stand out*. Ketiga logo visual, sebagai wajah perusahaan. Keempat, sebagai *value perusahaan*. Kelima, membangun loyalitas pasar, untuk membuat produk atau jasa klien berkualitas maka HiSocial Digital akan membuat logo dan *branding identity* yang kuat, *memorable*, serta konsisten di manapun baik secara *offline* atau *online*.
4. *Website/Aplikasi/sistem*, merupakan layanan jasa pembuatan *website & system* dengan *User Interface* (UI) dan *User Experience* (UX) desain yang berfokus pada cara penggunaan produk digital, seperti situs *website*, aplikasi seluler. HiSocial Digital percaya bahwa dengan memiliki *website* untuk sebuah *brand* maka jangkauan bisnis klien akan semakin luas karena tidak hanya terbatas pada satu wilayah, tetapi seluruh kota, provinsi, negara bahkan mancanegara dapat dijangkau sehingga harapannya semakin besar pula potensi keuntungan yang bisa didapatkan. Dari layanan ini, terdapat beberapa manfaat, yaitu pertama, meningkatkan kredibilitas karena dengan memiliki *website* dengan *company profile* yang tercantum maka konsumen ataupun calon konsumen akan menilai bahwa bisnis perusahaan klien memang benar-benar ada. Kedua, efisiensi yang mana baik komunikasi serta transaksi

dapat dilakukan secara mudah. Ketiga, pasar yang luas, dengan memiliki *website* maka akan meningkatkan audiens yang semakin luas, semakin luas pasar yang dimiliki oleh pemilik bisnis maka akan semakin besar pula potensi keuntungan yang dapat diperoleh perusahaan. Keempat, informasi lengkap, dengan adanya *website/aplikasi/sistem*, perusahaan dapat mencantumkan spesifikasi produk, desain produk, hingga video mengenai produk atau jasa yang ditawarkan sehingga informasi bisa didapatkan secara lengkap. Kelima, 24 jam, berbeda dengan toko atau kantor konvensional yang selalu ada jam buka serta tutup. *Website* dapat bekerja selama 24 jam, 7 hari seminggu, dan 365 hari dalam setahun.

5. *Digital Marketing Strategy* di mana HiSocial Digital membantu klien dalam perencanaan dan penyusunan strategi promosi untuk meningkatkan usaha klien dari segi eksposur merek hingga peningkatan penjualan. Di dalamnya terdapat analisis segmen target pasar, pengembangan merek dengan pesan, pembuatan *website*, pengoptimalan *Search Engine Optimization* (SEO), konten pemasaran digital, kampanye digital, dan lain sebagainya.