

**PERAN PROMOSI DIGITAL DI PT KOMUNIKA LINTAS
MAYA (SOCIABUZZ.COM) UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN JASA PERUSAHAAN**

Laporan Tugas Akhir Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Mercu Buana



Nama : Mohammad Iqbal

NIM : 33116010038

PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2019

LAPORAN TUGAS AKHIR

PERAN PROMOSI DIGITAL DI PT KOMUNIKA LINTAS MAYA
(SOCIABUZZ.COM) UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN JASA
PERUSAHAAN

Oleh:

Mohammad Iqbal

NIM: 33116010038

Disetujui untuk Ujian Akhir Laporan Tugas Akhir pada Tanggal:

10 Maret 2020

1. Onggo Pramudito, ST, MM. Pembimbing (.....)

UNIV Mengetahui, AS

MERCU BUANA
Ketua Program Studi D3 Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana

Onggo Pramudito, ST, MM.

LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama : Mohammad Iqbal
NIM : 33116010038
Program Studi : D3 Manajemen
Judul : Peran Promosi Digital Di PT Komunika Lintas Maya
(SociaBuzz.com) Untuk Meningkatkan Penjualan Jasa
Perusahaan

Tanggal Lulus Ujian : 10 Maret 2020

Disahkan oleh:

Pembimbing



Onggo Pramudito, ST, MM.



Ketua Penguji



Dekan



Dr. Harnovinsah Ak, Msi, CA.

Tanggal : 16 Juli 2020

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Ketua Program Studi D3
Manajemen



Onggo Pramudito, ST, MM.

Tanggal : 15 Juli 2020

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Mohammad Iqbal
NIM : 33116010038
Program Studi : D3 Manajemen

Menyatakan bahwa laporan tugas akhir ini adalah murni hasil karya sendiri. Apabila saya mengutip dari hasil karya orang lain, maka saya mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenai sanksi pembatalan laporan tugas akhir ini apabila terbukti melakukan tindakan plagiat (penjiplakan).

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 21-Oktober-2019

UNIVERSITAS
MERCU BUANA



Mohammad Iqbal

33116010038

RINGKASAN

Pada dasarnya promosi merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Salah satu unsur dalam strategi promosi adalah bauran pemasaran. Dalam bauran pemasaran, terdapat alat pemasaran yang dikenal dalam istilah 4P, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat atau saluran distribusi), dan *promotion* (promosi), dan dalam pemasaran jasa ada alat pemasaran tambahan seperti *people* (orang), *physical evidence* (fasilitas fisik), dan *process* (proses). Dan dalam kegiatan promosi ada beberapa instrumen – instrumen yang terdapat dalam bauran promosi (*promotion mix*) yaitu periklanan, promosi penjualan, penjualan perseorangan, hubungan masyarakat, penjualan langsung, dan Digital promosi yaitu Paid media, Earned media, Owned media tambahan Talent Management yaitu *Sourcing, Aligning, Learn and Develop, Reward*. Laporan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui peran promosi digital yang dilakukan PT Komunika Lintas Maya (SociaBuzz.com). Desain penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan data menggunakan teknik observasi dan wawancara. Metode analisis data menggunakan analisis deskriptif. Fakta yang didapat pada PT Komunika Lintas Maya (SociaBuzz.com), bahwa kegiatan promosi yang sudah dilakukan adalah *Personal Selling, Publisitas, Media Social, Event Marketing, dan Direct Marketing*. Kegiatan – kegiatan tersebut sudah cukup baik dalam proses pengenalan *brand* kepada masyarakat dan pada sisi penjualan. Hanya saja kegiatan promosi Direct Marketing tidak cukup berpengaruh. Maka dari itu, SociaBuzz akan terus memfokuskan kegiatan promosi pada Media Sosial, dalam hal ini adalah digital promosi.

Kata Kunci: Promosi, Bauran Pemasaran, Bauran Promosi, Instrumen Bauran Promosi, Fakta Pelaksanaan Promosi SociaBuzz.com, Digital Promosi

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir ini dengan judul “Peran Promosi Digital Di PT Komunika Lintas Maya (SociaBuzz.com) Untuk Meningkatkan Jual Pengguna Jasa”. Laporan tugas akhir ini merupakan syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi D3 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.

Penyusunan laporan tugas akhir ini tidak lepas dari bimbingan, bantuan, dan dukungan yang sangat berarti dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis ingin berterima kasih pada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan tugas akhir ini terutama kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ngadino Surip, MS selaku Rektor Universitas Mercu Buana.
2. Bapak Dr. Harnovinsah, Ak., M.Si, CA, CIPSAS., CMA., CSRS selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
3. Bapak Onggo Pramudito, ST,MM. selaku Ketua Program Studi D3 Manajemen dan Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan saran, waktu, bimbingan, semangat, pengetahuan, dan nasehat-nasehat yang sangat bermanfaat demi terselesaikannya laporan tugas akhir ini.
4. Bapak Tofano selaku pembimbing lapangan di PT Komunika Lintas Maya (SociaBuzz.com) yang telah memberikan saran, waktu, bimbingan, semangat, pengetahuan, dan nasehat yang sangat bermanfaat pada saat penulis melakukan magang.
5. Manajemen dan Karyawan-Karyawan PT Komunika Lintas Maya yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk magang.
6. Para dosen FEB Universitas Mercu Buana yang telah mencurahkan segala ilmu yang dimilikinya untuk diberikan kepada kami.

7. Teristimewa, kedua orang tua tercinta dan keluarga yang telah memberikan semangat, doa dan dukungan moral dan material yang tiada henti-hentinya kepada penulis serta memberikan banyak inspirasi dalam menyelesaikan laporan tugas akhir ini
8. Widodo, Nabilah, Ganes, Indra, Andre, Hani, Alya, Robby, Baso, Alma, Vitry, Rika, Yazid, Rehan, Desi, Ufi, Krsna, Gilang, Yose dan Yarnis serta teman-teman D3 Manajemen dan MICE yang tidak dapat saya sebutkan satu-satu. Semoga kita semua dapat mewujudkan impian kita.

Penulis menyadari sebagai manusia biasa, bahwa penelitian ini tidak lepas dari kesalahan dan kekurangan akibat keterbatasan pengetahuan serta pengalaman. Oleh karena itu, penulis mengharapkan segala bentuk saran serta masukan bahkan kritik yang membangun dari berbagai pihak. Selain itu, dengan segala ketulusan dan kerendahan diri, penulis mohon maaf apabila terdapat kesalahan dan kelemahan dalam laporan tugas akhir ini. Akhir kata, semoga laporan tugas akhir ini bermanfaat dan dapat menambah pengetahuan khususnya bagi penulis dan pembaca pada umumnya.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, 21 Oktober 2019

Mohammad Iqbal

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
LAPORAN TUGAS AKHIR.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN TUGAS AKHIR	iii
SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI.....	iv
RINGKASAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Magang	4
D. Manfaat Magang	4
E. Metode Penelitian.....	4
1. Desain Penelitian	5
2. Metode Pengumpulan Data	5
3. Metode Analisis Data	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	6
A. Landasan Teori.....	6
1. Pemasaran	6
2. Bauran Pemasaran	7
3. Promosi (<i>Promotion</i>).....	9
4. Bauran Promosi (<i>Promotion Mix</i>)	9
5. Digital Promosi	11
6. Talent Manajemen.....	12
B. Penelitian Terdahulu	16

C. Kerangka Berpikir Penelitian.....	19
BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN	20
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	20
1. Sejarah dan Gambaran Umum Perusahaa.....	20
2. Visi dan Misi Perusahaan	20
3. Tujuan Perusahaan.....	20
4. Nilai dan Kebiasaan Perusahaan.....	21
5. Cakupan Bisnis	21
6. Proses Bisnis.....	22
7. Struktur Organisasi	23
B. Pembahasan.....	26
1. Jasa-jasa yang disediakan SociaBuzz.....	26
2. Hubungan antara Talent dengan Pengguna Jasa.....	29
3. Pelaksanaan Magang	30
4. Pelaksanaan Promosi PT Komunika Lintas Maya (SociaBuzz.com).....	35
BAB IV SIMPULAN DAN SARAN	45
A. Simpulan	45
B. Saran.....	45
DAFTAR PUSTAKA.....	46
LAMPIRAN.....	47

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Data Penjualan Jasa Pada Tahun 2019	2
Gambar 3.1 Proses Bisnis PT Komunika Lintas Maya.....	22
Gambar 3.2 Struktur Organisasi SociaBuzz.....	23
Gambar 3.3 Tampilan Beranda Penyedia Jasa Endorse SociaBuzz.com	26
Gambar 3.4 Tampilan Beranda Penyedia Jasa Kecantikan dan Foto / Video SociaBuzz.com.....	26
Gambar 3.5 Tampilan Beranda Penyedia Jasa Musisi dan Pembicara SociaBuzz.com.....	27
Gambar 3.6 Tampilan Beranda Penyedia Jasa Model dan Penulis SociaBuzz.com	27
Gambar 3.7 Tampilan Beranda SociaBuzz.com	28
Gambar 3.8 Tampilan Curation SociaBuzz.com.....	31
Gambar 3.9 Tampilan Approach Talent Via Email SociaBuzz.com	32
Gambar 3.10 Tampilan Kurasi Visible SociaBuzz.com	34
Gambar 3.11 Tampilan Promosi Talent Via Instagram SociaBuzz.com	34
Gambar 3.12 E-mail Kerjasama Untuk Company Roadshow	36
Gambar 3.13 Kegiatan promosi publisitas dengan artikel di internet.....	37
Gambar 3.14 Kegiatan promosi SEO SociaBuzz.com.....	37
Gambar 3.15 Halaman Komunitas Facebook SociaBuzz.com	39
Gambar 3.16 Promosi Supply Side di Instagram	39
Gambar 3.17 Promosi SociaBuzz melalui Instagram	40

Gambar 3.18 Promosi SociaBuzz melalui Youtube Account	40
Gambar 3.19 Promosi SociaBuzz dengan Event Marketing	41
Gambar 3.20 Promosi SociaBuzz melalui Instagram	42
Gambar 3.21 Promosi SociaBuzz melalui Youtube Account	43
Gambar 3.22 Data Penjualan Jasa Pada Tahun 2019	44



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Sertifikat Magang.....	47
Lampiran II Foto Kegiatan Magang	48
Lampiran III Foto Saat Presentasi Selesai Magang	49

