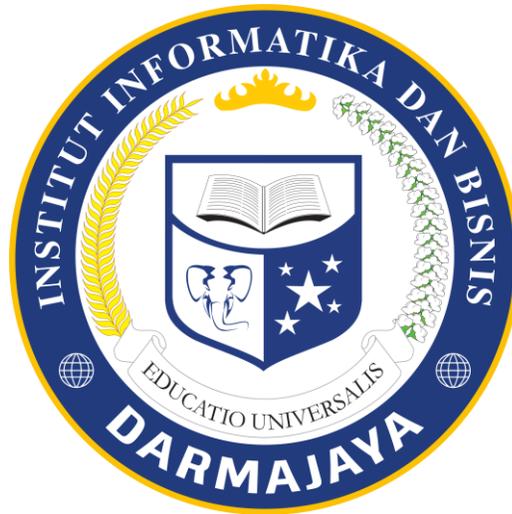


LAPORAN HASIL KERJA PRAKTEK

**PEMANFAATAN DIGITAL MARKETING PADA PRODUK PROPERTI DI
MASA ERA NEW NORMAL PT. ANUGRAH INDAH BERSAMA LAMPUNG**



DISUSUN OLEH :

YASINTA AMARTIWI (1812110070)

JURUSAN MANEJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

INSTITUT INFORMATIKA DAN BISNIS DARMAJAYA

2021

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN HASIL KERJA PRAKTEK (KP)

**PEMANFAATAN DIGIAL MARKETING PADA PRODUK PROPERTI
DI MASA ERA NEW NORMAL PT. ANUGRAH INDAH BERSAMA
LAMPUNG**

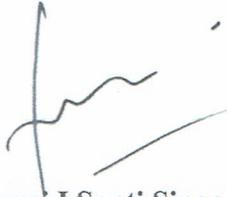
Oleh :

Yasinta Amartiwi (1812110070)

Telah memenuhi syarat untuk diterima

Mengetahui,

Dosen Pembimbing



Dr. Faurani I Santi Singagerda, SE.,M.Sc

NIK. 30040419

Pembimbing Lapangan



Rasidi

Menyetujui,

Ketua Jurusan



Dr. Anggalia Wibasuri, S.Kom., M.M

NIK.11310809

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Yasinta Amartiwi
2. NPM : 1812110070
3. Jurusan : Manajemen
4. Alamat : Jalan Pangeran Antasari Gang Man II LK2
RT 04 RW00
Kel. Kalibalau Kencana Kec. Kedamaian Kota
Bandar Lampung
5. Tempat dan Tanggal Lahir : Metro, 16 November 1999
6. Agama : Islam
7. Jenis Kelamin : Perempuan
8. Kewarganegaraan : Indonesia
9. Pendidikan :
 1. SDN 1 Kalibalau Kencana 2006-2012
 2. SMP Nusantara 2012-2015
 3. SMAN 13 Bandar Lampung 2015-2018
 4. S1 Manajemen IIB Darmajaya 2018 s/d sekarang

Bandar Lampung, 22 September 2021

YASINTA AMARTIWI

RINGKASAN PELAKSANAAN

KERJA PRAKTIK (KP)

Kerja Praktik (KP) merupakan sarana mengaktualisasi diri terhadap beberapa keahlian atau keterampilan baik softskil atau hardskil yang sudah di peroleh selama perkuliahan, diterapkan di suatu perusahaan atau instansi selama 1 bulan. Pada laporan KP ini, disajikan beberapa kegiatan pelaksanaan kerja, temuan kendala atau masalah yang di hadapi di PT. Anugrah Indah Bersama Lampung selama 1 bulan yaitu pada tanggal 16 Agustus 2021 sampai 16 September 2021.

Penempatan KP pada perusahaan ini dibagi dalam beberapa bagian dengan bidang kerja yang berbeda. Pelaksanaan kerja pada Bidang Marketing ada beberapa kegiatan yang dilakukan diantaranya entry data konsumen, membuat RCA, mengisi form permohonan pinjaman, dan membuat surat serah terima properti perumahan serta bila terjadi gangguan ada prosedur yang harus dijalankan untuk menyelesaikan gangguan tersebut

PRAKATA

Dengan selalu memohon ridho dan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunianya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktek ini. Kegiatan Kerja Praktek ini merupakan salah satu mata kuliah yang wajib ditempuh oleh seluruh mahasiswa Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya.

Laporan Kegiatan Kerja Praktek ini disusun sebagai hasil dari Kegiatan Kerja Praktek yang telah di laksanakan 1 bulan pada periode 16 Agustus 2021 – 16 September 2021 di PT. Anugrah Indah Bersama Lampung.

Dengan di selesaikan Laporan Kerja Praktek ini tidak terlepas dari bantuan banyak pihak yang telah memberikan bantuan serta masukan-masukan kepada praktikan. Terutama kepada orang tua yang telah memberi nasehat, dukungan dan doa kepada praktikan. Selain itu Praktikan mengucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Dr. Faurani I Santi Singagerda, S.E., M.Si , selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Darmajaya dan Dosen Pembimbing yang telah senantiasa membimbing dan memberi arahan kepada penulis serta telah meluangkan waktunya untuk audiensi
2. Dr. Anggalia Wibasuri, S.Kom., M.M , selaku Ketua Program Studi Manajemen
3. Bpk. Iman Santoso selaku Pemilik PT. Anugrah Indah Bersama Lampung yang telah memperbolehkan praktikan melaksanakan kegiatan Kerja Praktik di perusahaan ini.
4. Mba Ayu Oktaviani selaku Direktur yang telah membantu dan mengajarkan praktikan selama melaksanakan kegiatan Kerja Praktik .
5. Seluruh karyawan PT. Anugrah Indah Bersama Lampung yang tidak dapat praktikan sebut satu persatu, tanpa mengurangi rasa hormat praktikan.

6. Praktikan menyadari bahwa dalam penulisan Laporan Kerja Praktik ini sangat jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, praktikan mengharapkan kritik dari pembaca Laporan Kerja Praktik ini.

Bandar Lampung, 22 September 2021

YASINTA AMARTIWI

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	i
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	ii
RINGKASAN PELAKSANAAN	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR TABEL	ix
BAB I. Pendahuluan	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Ruang Lingkup kerja Program KP.....	4
1.3 Manfaat dan tujuan.....	4
1.3.1 Manfaat.....	4
1.3.2 Tujuan.....	4
1.4 Waktu dan Tempat Pelaksanaan.....	5
1.4.1 Waktu Pelaksanaan.....	5
1.4.2 Tempat Pelaksanaan.....	6
1.5 Sistematis Penulisan.....	7
BAB II. Gambaran Umum Perusahaan	
2.1 Sejarah Perusahaan.....	8
2.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	8
2.2.1 Visi Perusahaan.....	8
2.2.2 Misi Perusahaan.....	8
2.3 Bidang Usaha / Kegiatan Utama Perusahaan.....	9
2.4 Lokasi Perusahaan.....	10

2.5 Struktur Organisasi.....	11
BAB III. Permasalahan Perusahaan	
3.1 Analisa Permasalahan yang Dihadapi Perusahaan.....	13
3.1.1 Temuan Masalah.....	13
3.1.2 Perumusan Masalah.....	13
3.1.3 Kerangka Pemecahan Masalah.....	13
3.2 Landasan Teori.....	15
3.2 Metode yang digunakan.....	18
3.3 Rancangan Program yang akan dibuat.....	19
BAB IV. Hasil & Pembahasan	
4.1 Hasil.....	23
4.2 Pembahasan.....	23
BAB V. Kesimpulan dan Saran	
5.1 Kesimpulan.....	24
5.2 Saran.....	24
DAFTAR PUSTAKA.....	24
LAMPIRAN	25

DAFTAR GAMBAR

1.1	Daftar penjualan perbulan sebelum Covid-19.....	3
1.2	Daftar penjualan perbulan sesudah Covid-19.....	3
1.3	Kantor PT. Anugrah Indah Bersama Lampung.....	6
1.4	Surat Izin Usaha PT. Anugrah Indah Bersama Lampung.....	9
1.5	Surat Keterangan Domisili PT. Anugrah Indah Bersama Lampung.....	10
1.6	Jarak dan Waktu tempuh PT. AIBLA ke IIB Darmajaya.....	11
1.7	Website PT. Anugrah Indah Bersama Lampung.....	19
1.8	Akun Instagram PT. Anugrah Indah Bersama Lampung.....	20
1.9	Facebook Marketplace PT. Anugrah Indah Bersama Lampung.....	20
1.10	Akun Tiktok PT. Anugrah Indah Bersama Lampung.....	20
1.11	Akun OLX PT. Anugrah Indah Bersama Lampung.....	20
1.12	Blogspot PT. Anugrah Indah Bersama Lampung.....	21
1.13	Penjualan sebelum menggunakan digital marketing.....	21
1.14	Pejualan sesudah menggunakan digital marketing.....	22

DAFTAR TABEL

1.1 Waktu pelaksanaan KP.....	5
1.2 Jadwal KP di bulan Agustus.....	5
1.3 Jadwal KP di bulan September.....	6
1.4 Struktur organisasi PT. Anugrah Indah Bersama Lampung.....	11

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sejak wabah *COVID-19* merebak memasuki bulan Maret 2020 dan masih berdampak hingga saat ini, dan akan menjadi sejarah untuk kita semua. Kita semua bangun hari ini dengan situasi yang jauh berbeda. Sebagian besar orang telah mengadakan pertemuan perdana penjualan mereka, wilayah-wilayah telah diatur kembali, tim pemasaran sibuk melaksanakan kampanye dan merencanakan acara atau konferensi mereka, dan kemudian corona virus datang.

Semua perusahaan pasti melakukan *marketing* atau pemasaran. *Marketing* secara harfiah adalah upaya sebuah perusahaan mendapatkan keuntungan, kepuasan maupun loyalitas para konsumen dengan cara memberikan yang diinginkan konsumen. Strategi dan pelaksanaan *marketing* pun berbeda-beda sesuai dengan perusahaan itu sendiri. *Marketing* dapat terjadi secara tatap muka maupun tidak. Perkembangan teknologi yang semakin pesat sangat memengaruhi gaya kehidupan masyarakat karena model berkomunikasi massa berubah dalam kegiatan hidup sehari-hari.

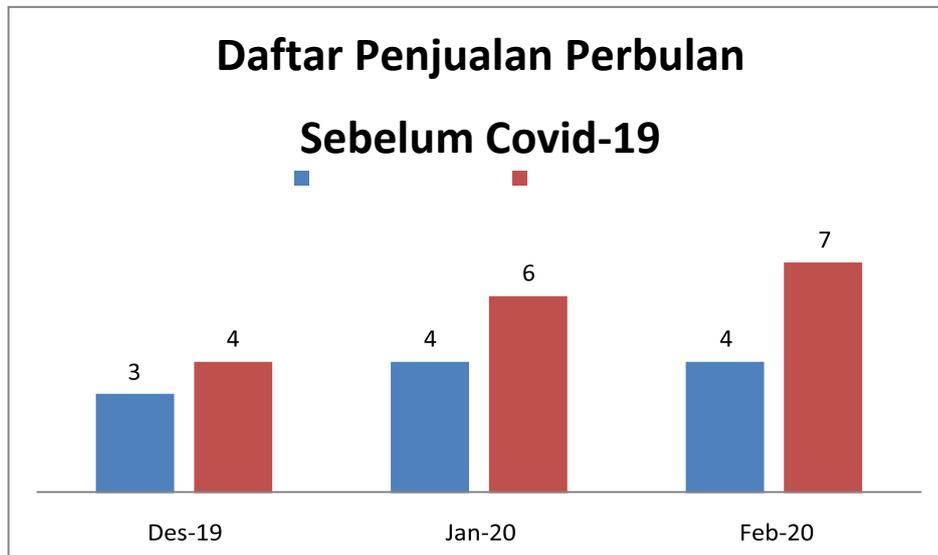
Dengan adanya perkembangan teknologi, strategi *marketing* pun ditingkatkan menjadi strategi *marketing online*. Strategi *marketing online* didukung oleh internet dan media baru. Adapun delapan contoh tipe pemasaran yaitu iklan berbayar, pemasaran transaksional, pemasaran media sosial, pemasaran interaktif, pemasaran konten, SEO, *telemarketing*, dan *e-mail marketing*. Melihat salah satu contoh pemasaran *online* yaitu pemasaran media sosial, strategi *marketing* yang dapat dilakukan di dalam media sosial sendiri adalah membangun kredibilitas, menarik potential customer, membangun relasi di media sosial, membagikan konten untuk *marketing*, membuat konten yang bernilai, menggunakan gambar yang baik dan menarik, *crowdsourcing* untuk konten menarik dan otentik, berpartisipasi dalam kelompok dan komunitas, berinteraksi dengan *followers*, serta fokus pada beberapa *platform* sosial media yang potensial.

Langkah strategi *marketing* yang bisa dilakukan untuk bisnis tetap berjalan menyesuaikan saat pandemi adalah memeriksa kondisi finansial, mengevaluasi rencana bisnis, menyusun kembali *budget*, membuat *timeline*, meriset konsumen, menganalisis produk dan kompetitor, fokus pada penjualan online, dan merangkai rencana untuk menghadapi krisis selanjutnya.

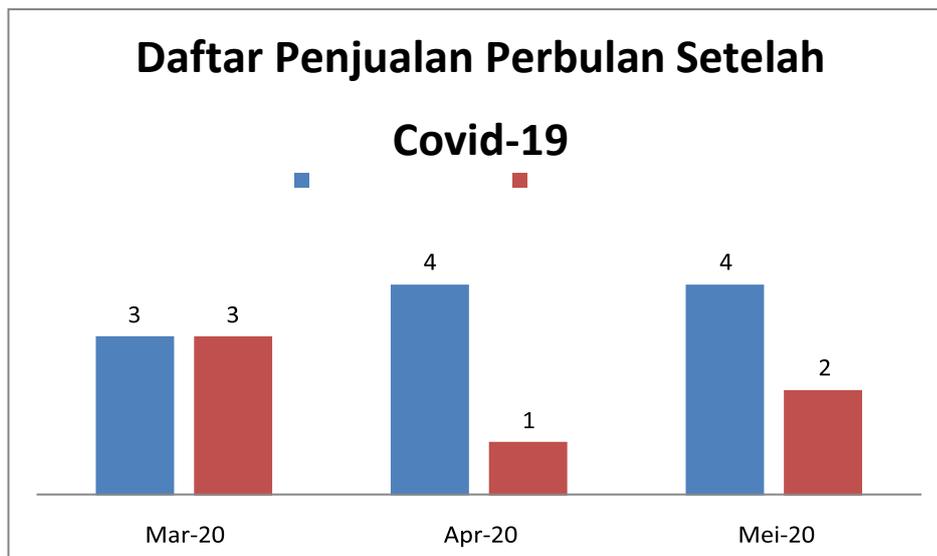
Strategi penjualan online dapat ditingkatkan dalam media dan *platform* penjualan online. Media adalah perantara yang dipakai komunikator untuk menyebarkan ide, agar ide tersebut sampai pada penerimanya (komunikasikan). Media sendiri memiliki dua jenis yaitu media lama dan media baru. Media lama adalah media seperti televisi, majalah, radio, koran, dan lain-lain. Sedangkan media baru adalah media yang memanfaatkan internet seperti Instagram, Tiktok, Twitter, dan Facebook. Walau media baru sudah ada sebelum pandemi, perusahaan yang sebelumnya kurang fokus atau bahkan belum beralih pada digital marketing harus menjadi semakin intens dalam penjualan di platform digital.

Pemasaran langsung dapat dilakukan dengan menggunakan berbagai media yang sudah canggih untuk berinteraksi dengan konsumen, seperti memanfaatkan sebagai media sosial namun sayangnya di era globalisasi yang semuanya serba canggih ini, PT. Anugrah Indah Bersama Lampung tidak memanfaatkan media yang tersedia untuk memperluas lagi promosinya dan hanya melakukan kegiatan personal *selling* dan periklanan melalui brosur untuk menawarkan dan mempromosikan produknya. Padahal salah satu yang paling efektif adalah menggunakan saluran internet, secara dazaman sekarang ini semua menggunakan internet dan masa pandemi diharuskan karyawan bekerja dari rumah (WFH).

Gambar 1.1 Daftar Penjualan Perbulan Sebelum Covid-19



1.1 Gambar Daftar Penjualan Perbulan Setelah Covid-19



Pada **Gambar 1.1** diatas ketika sebelum pandemi covid-19 terjadi terlihat penjualan normal dan mampu melebihi target. Pada **Gambar 1.2** dapat dilihat bahwa pada bulan pertama yaitu Maret, PT. Anugrah Indah Bersama Lampung menjual 3 unit rumah dengan target penjualan 3 unit rumah. Sedangkan bulan berikutnya yaitu April berhasil menjual 1 unit rumah, jika dilihat dari hasil penjualan sebelumnya, penjualan di bulan Maret mengalami

penurunan dan tidak mencapai target, karna target penjualan di bulan April harus lebih tinggi dari penjualan di bulan Maret. Pada bulan Mei berhasil menjual 2 unit rumah, jika dilihat dari hasil penjualan pada bulan sebelumnya, penjualan mengalami kenaikan namun tetap saja target penjualan tidak terpenuhi.

1.2 Ruang Lingkup Kerja Program KP

Agar pembahasan kerja praktik dapat secara maksimal dan dibahas sesuai dengan objek dan permasalahan yang ada maka dibuat beberapa ruang lingkup/batasan kerja praktek, adapun batasan kerja praktek yang akan di bahas dalam laporan kerja praktek ini adalah :

1. Lokasi kerja praktek yang dilaksanakan di PT. Anugrah Indah Bersama Lampung
2. Waktu Kerja Praktek yang dilaksanakan pada 16 Agustus 2021 sampai 16 September 2021
3. Penelitian ini menerapkan digital marketing pada produk properti masa era new normal di PT. Anugrah Indah Bersama Lampung

1.3 Manfaat dan Tujuan

1.3.1 Manfaat

- a. Bagi perusahaan untuk mempelajari peranan media digital dalam mengaplikasikan marketing di media sosial di masa era new normal
- b. Bagi Mahasiswa menumbuhkan rasa interaksi sosial yang lebih terhadap pelanggan di dunia kerja

1.3.2 Tujuan

- a. Mengetahui strategi digital marketing di era new normal saat ini
- b. Mengetahui jenis-jenis digital marketing

1.4 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

1.4.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Praktek dilaksanakan :

Pada pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan kami pada Semester Genap ini berlangsung selama 1 bulan, dari tanggal 16 Agustus 2021 sampai tanggal 16 September 2021. Dimana hari kerja di PT. Anugrah Indah Bersama Lampung , dapat dilihat pada Tabel 1.1.

Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan KP

No	Hari Kerja	Jam Kerja	Jam Istirahat
1	Senin – Sabtu	08.30 – 16.00	12.00 – 13.00

Tabel 1.2 Jadwal KP di Bulan Agustus

Agustus s 2021						
Minggu	Senin	Selasa	Rabu	Kamis	Jum'at	Sabtu
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				

Tabel 1.3 Jadwal KP di Bulan September

Septembe r 2021						
Minggu	Senin	Selasa	Rabu	Kamis	Jum'at	Sabtu
			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		

 : Hari Libur Nasional

 : Hari Kerja

1.4.2 Tempat Pelaksanaan

PT. Anugrah Indah Bersama Lampung atau biasa disingkat PT. Aibla merupakan salah satu perusahaan property yang terpercaya dibidang pengembangan perumahan yang beralamat di Jalan Lapas Narkotika GG. Idup, Way huwi, Lampung Selatan. Jarak waktu tempuh Institut Informatika Darmajaya dengan PT. Anugrah Indah Bersama Lampung adalah 19menit.



Gambar 1.3 Kantor PT. Anugrah Indah Bersama Lampung

1.5 Sistematika Penulisan

Untuk mengetahui secara ringkas permasalahan dalam penulisan Laporan Kerja Praktek ini, dikelompokkan menjadi beberapa sub bab dengan maka sistematika penulisan yang bertujuan untuk mempermudah pembaca menelusuri dan memahami isi Laporan Kerja Praktek antara lain sebagai berikut :

a. Bab I Pendahuluan

Berisi tentang latar, ruang lingkup kerja Program KP, manfaat, tujuan, waktu dan tempat pelaksanaan serta sistematika penulisan.

b. Bab II Gambaran Umum Perusahaan

Menjelaskan tentang sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan lokasi dan struktur organisasi di tempat Kerja Praktek dilaksanakan

c. Bab III Permasalahan Perusahaan

Bab ini menjelaskan permasalahan yang dihadapi perusahaan dalam keadaan Pan- demic Covid-19, dari temuan masalah, perumusan masalah, kerangka pemecahan masalah, landasan teori yang berhubungan dengan masalah hingga dengan metode yang digunakan dan rancangan program yang akan dibuat dalam masalah yang dihadapi.

d. Bab IV Hasil dan Pembahasan

Dalam bab ini menjelaskan hasil dari metode dan program yang dijalankan mem- bahas implementasi dari program-program tersebut.

e. Bab V Kesimpulan dan Saran

Bab ini berkaitan dengan analisa dan optimalisasi system berdasarkan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya.

f. Daftar Pustaka

Menyantumkan sumber data landasan teori.

g. Lampiran

Melampirkan foto dan data yang terkait Laporan Kerja Praktek.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Perusahaan

PT. ANUGRAH INDAH BERSAMA LAMPUNG atau biasa disingkat PT. Aibla merupakan salah satu perusahaan property yang terpercaya dibidang pengembangan perumahan, pembangunan (kontraktor) serta konsultan yang memberikan kepuasan kepada anda untuk berinvestasi . Perusahaan ini berdiri sejak tanggal 11 Maret 2019 yang dipimpin oleh Bapak Rasiman, yang beralamat di **JL. LAPAS NARKOTIKA GG. IDUP , WAY HUI, LAMPUNG SELATAN**. Perusahaan ini memberi layanan dari mulai lokasi rumah yang strategis, desain yang inovatif dan kreatif serta konsumen di berikan kemudahan dalam membayar dengan uang muka dan angsuran yang mudah . Kami berkomitmen untuk membangun rumah hunian yang nyaman dan menyenangkan bagi penghuninya. Kami memberikan pelayanan yang baik serta membuat hunian yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat itu sendiri. PT. ANUGRAH INDAH BERSAMA LAMPUNG berkedudukan di Kabupaten Lampung Selatan , telah diterima dan di catat di dalam Sistem Administrasi Badan Hukum.

2.2 Visi dan Misi

VISI

Mewujudkan perumahan sebagai hunian yang aman, nyaman, asri, harmoni sesuai kebutuhan masyarakat.

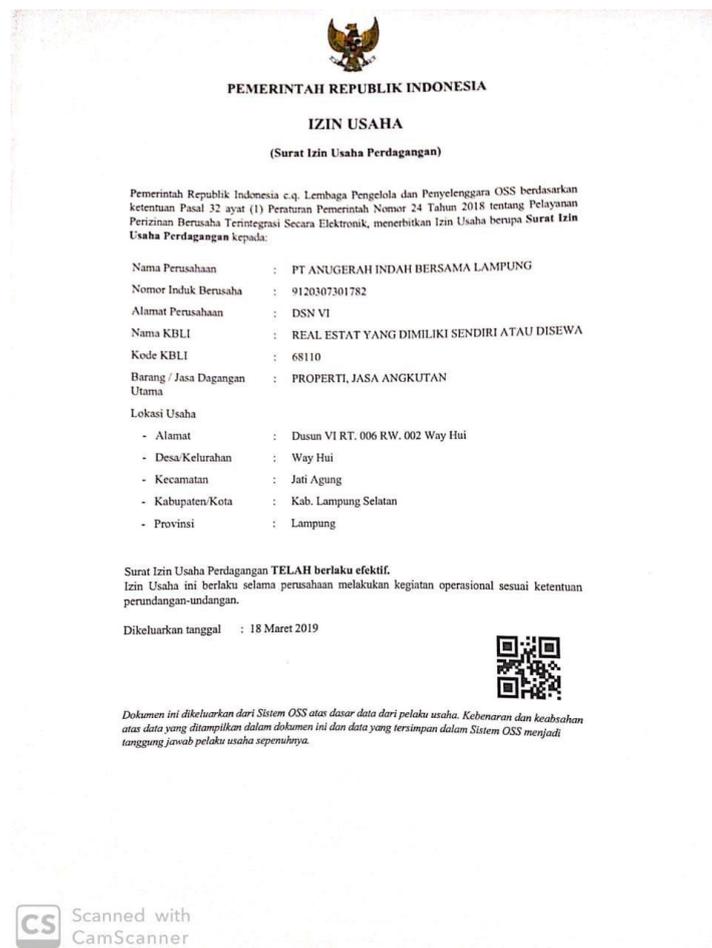
MISI

1. Memberi solusi property bagi masyarakat.
2. Mengutamakan komitmen servis dan kejujuran dalam berbisnis.
3. Membangun sumber daya manusia yang berkompeten dan berintegritas.
4. Mendukung program pemerintah dalam rangka ketersediaan perumahan bagi masyarakat.

2.3 Bidang Usaha/Kegiatan Utama Perusahaan

PT. Anugrah Indah Bersama Lampung atau PT. AIBLA merupakan perusahaan yang bergerak di bidang Property. Perusahaan ini telah berhasil menjual 3 lokasi perumahan subsidi. Yang pertama Perumahan Jati Indah Permai dengan jumlah 28 unit yang terletak di Dusun Va Desa Jati Sari, Kec. Jati Agung, Kab.Lampung Selatan. Yang kedua, Perumahan Jati Indah Permai 2 dengan jumlah 50 unit terdiri dari perumahan dan kavlingan. Dan yang ketiga yaitu Perumahan Jati Indah Permai 3 dengan jumlah 46 unit + Fasum yang terletak di Desa Banjar Agung,Kec.Jati Agung,Kab.Lampung Selatan.

Berikut lampiran Surat Izin Usaha PT. Anugrah Indah Bersama Lampung :



The image shows a scanned document titled 'IZIN USAHA (Surat Izin Usaha Perdagangan)' issued by the Indonesian Government. It contains details for PT. ANUGERAH INDAH BERSAMA LAMPUNG, including its address in Lampung and a QR code for verification. A watermark 'CS Scanned with CamScanner' is visible at the bottom.


PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
IZIN USAHA
(Surat Izin Usaha Perdagangan)

Pemerintah Republik Indonesia c.q. Lembaga Pengelola dan Penyelenggara OSS berdasarkan ketentuan Pasal 32 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik, menerbitkan Izin Usaha berupa Surat Izin Usaha Perdagangan kepada:

Nama Perusahaan : PT ANUGERAH INDAH BERSAMA LAMPUNG
Nomor Induk Berusaha : 9120307301782
Alamat Perusahaan : DSN VI
Nama KBLI : REAL ESTAT YANG DIMILIKI SENDIRI ATAU DISEWA
Kode KBLI : 68110
Barang / Jasa Dagangan Utama : PROPERTI, JASA ANGKUTAN

Lokasi Usaha

- Alamat : Dusun VI RT. 006 RW. 002 Way Hui
- Desa/Kelurahan : Way Hui
- Kecamatan : Jati Agung
- Kabupaten/Kota : Kab. Lampung Selatan
- Provinsi : Lampung

Surat Izin Usaha Perdagangan TELAH berlaku efektif.
Izin Usaha ini berlaku selama perusahaan melakukan kegiatan operasional sesuai ketentuan perundangan-undangan.

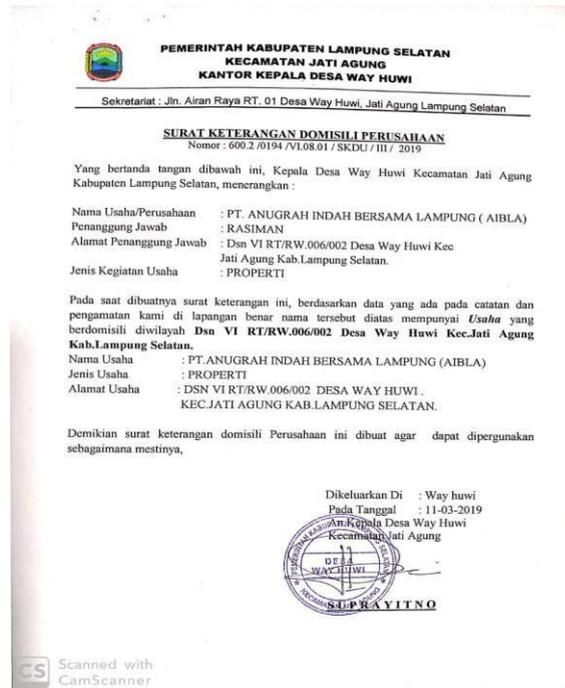
Dikeluarkan tanggal : 18 Maret 2019



Dokumen ini dikeluarkan dari Sistem OSS atas dasar data dari pelaku usaha. Kebenaran dan keabsahan atas data yang ditampilkan dalam dokumen ini dan data yang tersimpan dalam Sistem OSS menjadi tanggung jawab pelaku usaha sepenuhnya.



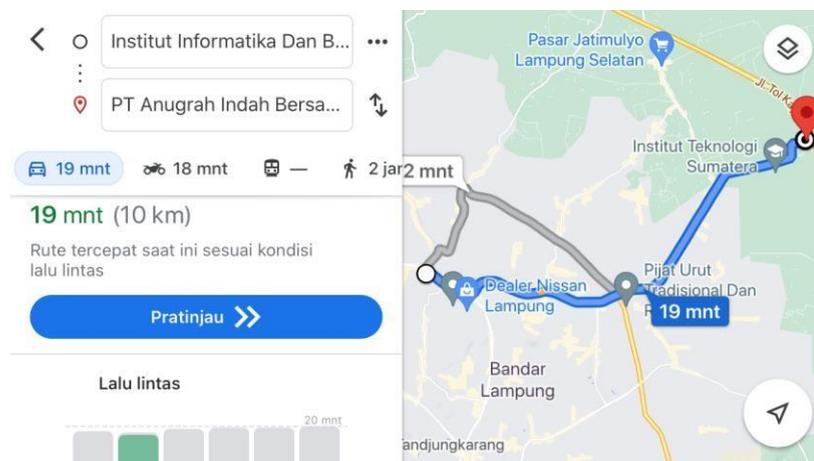
Gambar 1.4 Surat Izin Usaha PT. Anugrah Indah Bersama Lampung



Gambar 1.5 Surat Keterangan Domisili Perusahaan PT. Anugrah Indah Bersama Lampung

2.4 Lokasi Perusahaan

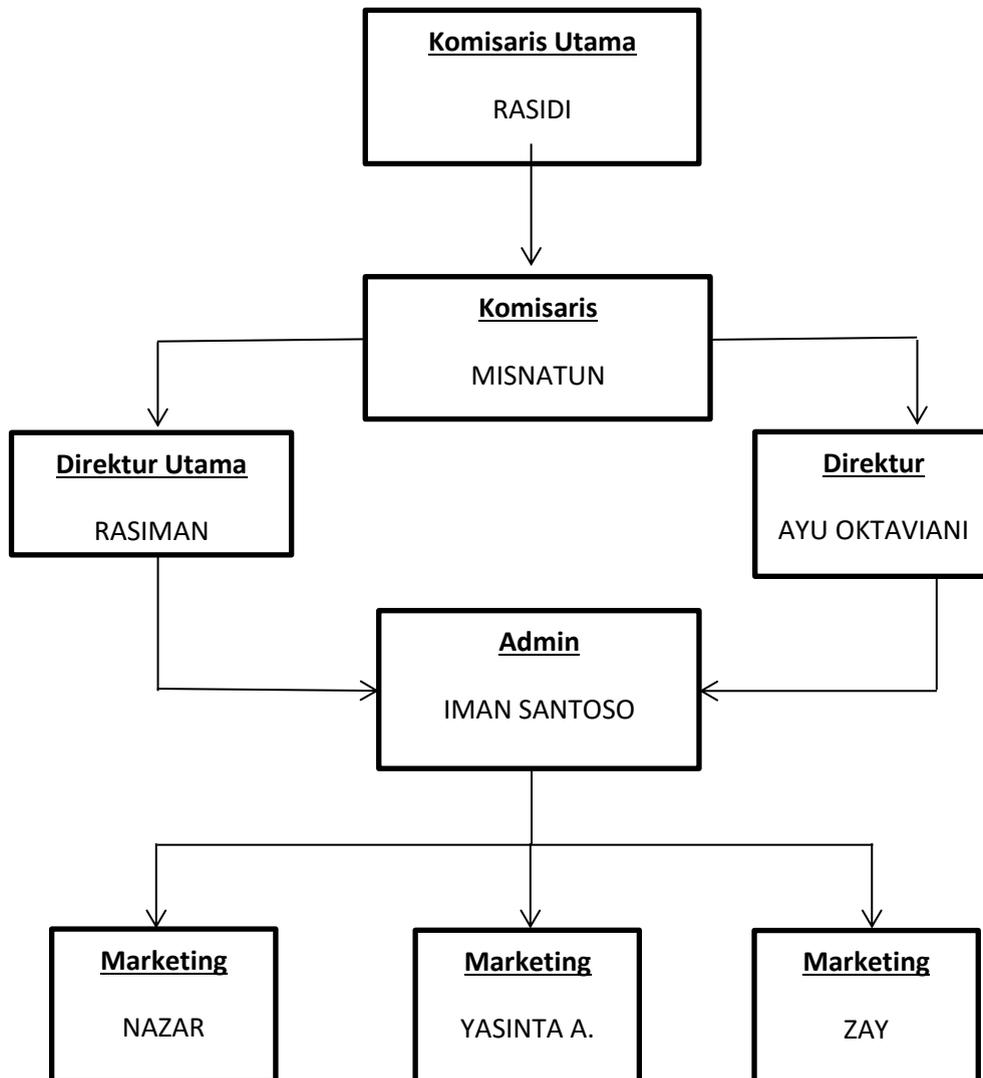
Jalan Lapas Narkotika GG. Idup, Way huwi, Lampung Selatan, jarak waktu yang di tempuh dari IIB Darmajaya adalah 19 menit.



Gambar 1.6 Jarak dan Waktu tempuh PT. Anugrah Indah Bersama Lampung ke Institut Bisnis dan Informatika Darmajaya.

2.5 Struktur Organisasi

Tabel 1.4 Struktur Organisasi PT. Anugrah Indah Bersama Lampung



Tugas Pokok Bagian Struktur Organisasi :

Perusahaan PT. Anugrah Indah Bersama Lampung merupakan salah satu perusahaan di Bandar Lampung yang bergerak di bidang properti perumahan, PT. Anugrah Indah Bersama Lampung membagi beberapa tugas pokok bagian yang diuraikan sebagai berikut :

1. Komisaris

- a. Melakukan pengawasan terhadap pengurus perusahaan yang dilakukan oleh direksi.
- b. Menyetujui rencana perusahaan yang akan di ajukan oleh pemimpin perusahaan.

- c. Memberi masukan-masukan yang berguna bagi perusahaan.
2. Direktur
 - a. Memimpin perusahaan dengan merupakan kebijakan-kebijakan perusahaan.
 - b. Memilih, menunjuk dan mengevaluasi kinerja dari manajer dan karyawan.
 - c. Memastikan ketersediaan sumber daya.
 3. Admin
 - a. Membuat agenda kantor
 - b. Entry data perusahaan
 - c. Melakukan arsip data
 4. Marketing
 - a. Bertugas memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.
 - b. Melayani konsumen.
 - c. Merencanakan produk

BAB III

PERMASALAHAN PERUSAHAAN

3.1 Analisa Permasalahan yang Dihadapi Perusahaan

Masalah yang dihadapi perusahaan selama Pandemic Era New Normal bagaimana mempertahankan pelanggan dengan menerapkan digital marketing

3.1.1 Temuan Masalah

Saat wabah covid-19 merebak memasuki bulan Maret 2020 dan masih berdampak hingga saat ini, dan akan menjadi sejarah untuk kita semua. Kita semua bangun hari ini dengan situasi yang jauh berbeda. Sebagian besar orang telah mengadakan pertemuan perdana penjualan mereka, wilayah-wilayah telah diatur kembali, tim pemasaran sibuk melaksanakan kampanye dan merencanakan acara atau konferensi mereka, dan kemudian corona virus datang. Dan sekarang kita duduk bekerja di dirumah / WFH (*Work From Home*), Corona Virus memiliki dampak yang sangat amat berpengaruh pada dunia, bukan hanya individu tetapi bagi perusahaan juga dan mengubah cara hidup dan bagaimana bisnis dilakukan, mempertahankan pelanggan dengan kondisi seperti ini.

3.1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti mengidentifikasi rumusan masalah yang akan di kaji adalah bagaimana strategi digital pemasaran di era new normal pada PT. Anugrah Indah Bersama Lampung

3.1.3 Kerangka Pemecahan Masalah

Saat ini pemecahan masalah yaitu dengan membuat platform digital marketing sebagai media promosi PT. Anugrah Indah Bersama Lampung

LATAR BELAKANG

1. Perkembangan teknologi yang semakin pesat sangat mempengaruhi dunia digital marketing.
2. Dengan adanya perkembangan teknologi , strategi marketing pun ditingkatkan menjadi strategi marketing online. Strategi marketing online didukung oleh internet dan media baru.

RUMUSAN MASALAH

Mengidentifikasi rumusan masalah bagaimana strategi digital pemasaran di era new normal.

Strategi pengoptimalisasian penggunaan digital marketing

Search Engine Optimization
(SEO)

Platform Digital Marketing

Menganalisis Pengelolaan
Digital Marketing

Kesimpulan

3.1 Landasan Teori

3.1.1 Pengertian Digital Marketing

Pemasaran adalah mengelola hubungan pelanggan dengan menguntungkan. Tujuan dari pemasaran adalah untuk menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai superior dan mempertahankan pelanggan saat ini dan tumbuh dengan memberikan kepuasan. Pemasaran dengan digital marketing mempunyai kaitan yang sangat kuat. Jika seseorang mulai mengeksplorasi bisnis pemasaran melalui internet ia akan segera menemukan bahwa daripada mencari beberapa pelanggan, dia sekarang akan memiliki kemampuan untuk mencapai jutaan pelanggan dari pendekatan global dan kelompok yang lebih spesifik. Dia bisa menggunakan media sosial sebagai pasar, dan juga memiliki pasar yang ditargetkan. Tujuan Digital Marketing Sebagian besar digital marketing bertujuan untuk mencapai berbagai tujuan, seperti:

- Pangsa pasar
- Meningkatkan pendapatan penjualan
- Mengurangi biaya (distribusi atau promosi)
- Meningkatkan ukuran database
- Mencapai tujuan Customer Relationship Management (meningkatkan kepuasan pelanggan, frekuensi pembelian atau tingkat referensi pelanggan)
- Memperbaiki manajemen suplai (meningkatkan koordinasi anggota, menambahkan mitra atau mengoptimalkan tingkat persediaan)

3.1.2 Digital Marketing di Era New Normal

Semenjak wabah Covid-19 menyebar ke seluruh dunia, perilaku konsumen untuk berbelanja online mengalami kenaikan. Itulah sebabnya mengapa sebuah bisnis perlu melakukan strategi digital marketing selama pandemi. Anda harus memastikan bahwa bisnis Anda dapat ditemukan oleh

konsumen ketika mereka mencari sebuah jasa atau produk di internet. Pada dasarnya, digital marketing atau pemasaran digital adalah upaya pemasaran atau promosi yang dilakukan melalui perangkat elektronik atau internet.

Untuk melakukan jenis pemasaran ini, sebuah bisnis dapat menggunakan mesin pencari (Google), media sosial, email, atau situs web untuk menjangkau pelanggannya. Menyadari bahwa pandemi Covid-19 belum diketahui kapan akan berakhir, banyak bisnis yang menggunakan strategi digital marketing untuk bisa bertahan di masa sulit ini.

1. Search Engine Optimization (SEO)

Optimasi SEO adalah strategi untuk meningkatkan visibilitas website di halaman mesin pencari Google. Saat ini sebagian besar konsumen akan menggunakan Google untuk mencari informasi, layanan, atau pun produk. Dengan melakukan strategi SEO maka website Anda bisa mendapatkan peringkat yang tinggi di Google sehingga membuka peluang besar untuk mendapatkan lebih banyak pelanggan. Beberapa strategi SEO yang bisa Anda lakukan pada website Anda adalah seperti link building, penggunaan keyword relevan, memastikan web sudah mobile friendly, dan masih banyak lagi. Anda dapat membaca strategi optimasi yang lain pada artikel [9 Cara Optimasi SEO untuk Meningkatkan Website Ranking di Google](#).

2. Iklan Berbayar Pay Per Click

Selain menggunakan strategi SEO, website juga dapat ditampilkan di posisi teratas Google menggunakan iklan PPC. PPC atau Pay Per Click adalah pemasaran digital di mana Anda harus membayar setiap kali iklan yang ditampilkan diklik atau dibuka oleh user. Situs web yang menggunakan iklan PPC biasanya akan muncul pada daftar teratas dengan kata “Ad” di depan URL website. Dengan PPC, Anda dapat mengatur target pelanggan seperti lokasi, usia, jenis kelamin, hobi, dan lain-lain sehingga iklan dapat dijangkau oleh target yang tepat. Selain itu, Anda juga bisa membuat

daftar keyword yang relevan dengan bisnis Anda agar iklan dapat ditampilkan ketika user melakukan pencarian menggunakan keyword yang sudah Anda targetkan sebelumnya.

3. Media sosial marketing

Penggunaan media sosial mengalami peningkatan selama masa pandemi karena orang-orang melakukan social distancing untuk mencegah penularan virus. Melihat tren penggunaan media sosial di masa pandemi ini, pemilik bisnis dan marketing seharusnya dapat menjadikannya sebagai peluang untuk menjangkau lebih banyak pelanggan baru. Salah satu platform media sosial yang sedang populer dan digunakan banyak orang untuk pemasaran digital adalah TikTok. Selain itu, beberapa platform media sosial lain yang bisa digunakan adalah Facebook, Instagram, dan Youtube. Selama masa pandemi ini, orang-orang tertarik dengan konten yang menghibur, jadi sediakan konten pemasaran dengan tampilan yang menarik dan kreatif mungkin agar konsumen tertarik menggunakan produk Anda. Selain itu, manfaatkan juga media sosial untuk berinteraksi dengan follower sehingga bisnis Anda bisa tetap terhubung dengan pelanggan. Strategi digital marketing ini juga dapat Anda kombinasikan dengan strategi influencer marketing untuk menghasilkan lebih banyak penjualan. Keunggulan Digital Marketing tidak seperti iklan di koran, selebaran brosur dan sebagainya, strategi pemasaran menggunakan media digital khususnya online dapat diukur secara tepat bahkan real-time. Dengan menggunakan media digital, Anda dapat mengetahui berapa lama iklan video produk Anda ditonton, berapa persen konversi penjualan dari setiap iklan, dan tentunya Anda bisa mengevaluasi mana iklan yang baik dan tidak. Abilitas pemasaran digital akan tracking ini tentu sangat membantu para pebisnis dalam menghitung ROI (return of investment) dari budget marketing perusahaan. Selain faktor kemudahan evaluasi, luas jangkauan geografis juga jadi salah satu keunggulan digital marketing. Dengan memanfaatkan media digital, Anda dapat menyebarkan konten/*brand* produk Anda ke seluruh dunia hanya dengan beberapa kali klik. Dengan alasan ini pula, metode offline marketing lawas bahkan sudah ditinggalkan sama sekali oleh perusahaan tertentu.

- Website
- Postingan blog
- Akun media sosial
- Identitas brand (logo, *company profile*)
- Jejak online (review/feedback dari pelanggan dll.)

Jika Anda sudah memiliki beberapa aset di atas, yang perlu Anda lakukan adalah mengoptimalkan aset-aset tersebut untuk membangun brand yang Anda miliki. Semisal untuk website dan blog bisnis, tulislah secara berkala artikel yang akan menarik calon . pelanggan Anda. Atau melalui sosial media seperti instagram, maka buatlah foto dan video pendek yang menarik dan *share-able*.

Cara memulai *Digital Marketing* :

Jika kita berbicara digital marketing, sebagaimana sudah diulas pada tulisan di atas, spektrum ini sangatlah luas. Oleh karenanya, penting bagi seorang digital marketer untuk tahu teknik dan resource yang dibutuhkan sebuah perusahaan agar pemasaran digital dapat berjalan dengan baik. Salah satu elemen penting dalam digital marketing adalah aset, kenali apa aset digital yang Anda miliki, dan mulailah untuk fokus dalam beberapa aset saja sebagaimana telah disinggung pada tulisan cara memulai bisnis di media sosial

3.1 Metode yang Digunakan

Metode yang digunakan kali ini adalah membuat media sosial dan memposting atau memasarkan produk perumahan PT. Anugrah Indah Bersama Lampung di *platform* digital marketing untuk memasarkan produk-produk ke calon konsumen yang ada di internet

3.2 Rancangan Program yang Akan Dibuat

1. Dimulai dari Website



Gambar 1.7 Website PT. Anugrah Bersama Lampung

2. Aktif di Media Sosial

Penggunaan media sosial mengalami peningkatan selama masa pandemi karena orang-orang melakukan social distancing untuk mencegah penularan virus. Melihat tren penggunaan media sosial di masa pandemi ini, pemilik bisnis dan marketing seharusnya dapat menjadikannya sebagai peluang untuk menjangkau lebih banyak pelanggan baru. Salah satu platform media sosial yang sedang populer dan digunakan banyak orang untuk pemasaran digital adalah adalah TikTok. Selain itu, beberapa platform media sosial lain yang bisa digunakan adalah Facebook, Instagram, dan Youtube.

1.8 Instagram Bussines
Marketplace

1.9 Facebook

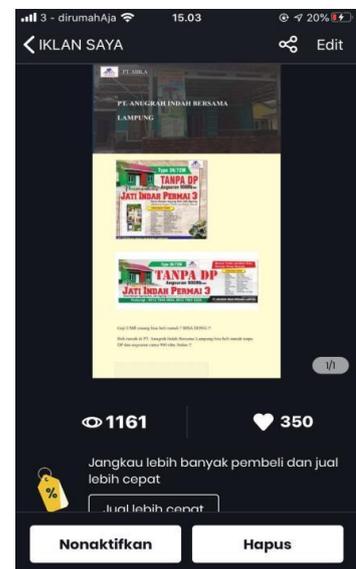


Gambar 1.8 Akun Instagram PT. Anugrah Indah Bersama Lampung

Gambar 1.9 Facebook Marketplace PT. Anugrah Indah Bersama Lampung

1.10 Tiktok

1.11 OLX

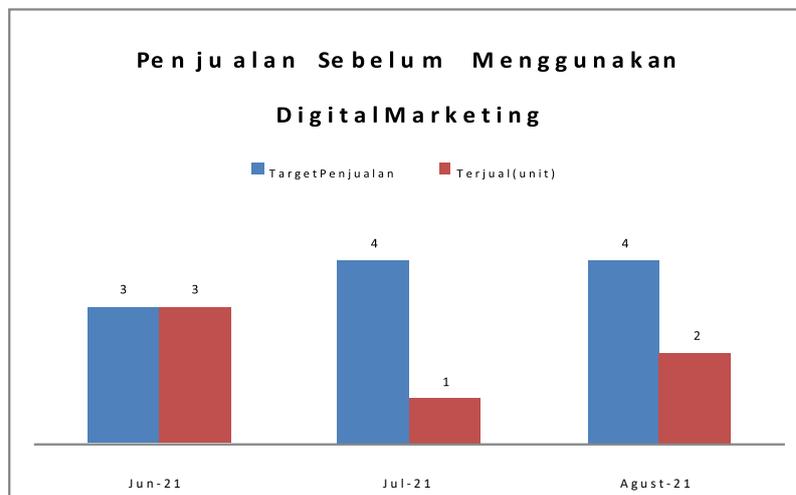


1.12 Blogspot

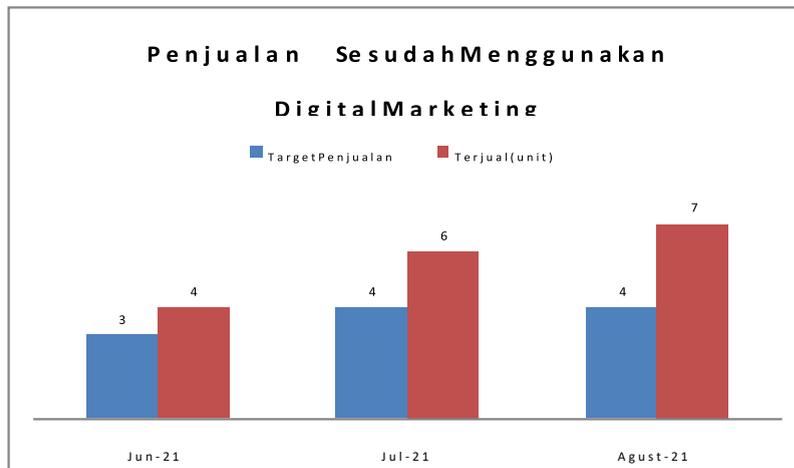


Konten yang diunggah dalam Instagram dan Facebook sebaiknya dilakukan secara mingguan dan menggunakan fitur Hashtag karena hal ini akan berpengaruh terhadap kunjungan online serta peningkatkan pengikut online, Sedangkan untuk website sebaiknya diperbaharui secara bulanan agar tidak menimbulkan kesan yang membosankan dalam kunjungan website online.

Gambar 1.13 Penjualan Sebelum Menggunakan Digital Marketing



Gambar 1.14 Penjualan Sesudah Menggunakan Digital Marketing



Pada Gambar dapat diketahui bahwa penggunaan digital marketing pada PT. Anugrah Indah Bersama Lampung mampu meningkat setelah menggunakan media sosial. Hal ini menunjukkan bahwa menggunakan media sosial pada PT. Anugrah Indah Bersama Lampung memberikan dampak yang positif pada perusahaan.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil

Digital Marketing sejatinya sudah ada di PT. Anugrah Indah Bersama Lampung tetapi belum sempurna. Di tengah pandemi covid-19 ini Promosi Digital Marketing memegang peran untuk mengatasi situasi seperti ini. Menerapkan Digital Marketing di PT. Anugrah Indah Bersama Lampung dengan program- program yang telah dibuat dan melihat naik turunnya penjualan di masa pandemi, berikut hasil kerja yang telah di terapkan dengan menggunakan digital marketing :

- a. Terbantu dalam pencapaian target di tengah pandemi covid-19
- b. Mendapat konsumen baru
- c. Dapat memahami kebiasaan baru konsumen

4.2 Pembahasan

Program yang telah di terapkan dengan menyesuaikan keadaan saat ini, yakni di era new normal dimana bisnis sangat tidak stabil karena keterbatasan tertentu, bahkan ada yang gulung tikar. Dengan menggunakan digital marketing di PT. Anugrah Indah Bersama Lampung memberikan keuntungan bagi perusahaan sebagai berikut :

- a. Tidak ada kerugian dan penurunan penjualan sangat memotivasi team marketing di situasi era new normal ini .
- b. Penjualan tetap terjaga stabil
- c. Hubungan perusahaan dan pelanggan semakin dekat
- d. Banyak pelanggan baru

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Dari uraian saya di atas saya menarik kesimpulan, dengan mengoptimalkan penggunaan digital marketing di era new normal untuk meningkatkan penjualan di perumahan PT. Anugrah Indah Bersama Lampung di masa era new normal yaitu dengan cara membuat digital marketing pada media sosial. Karena di era new normal saat ini lebih banyak orang yang bermain sosial media dari rumah. Maka dari itu menurut saya strategi atau cara mengikuti perkembangan teknologi yang semakin canggih ini untuk membuat platform digital marketing seperti facebook *Marketplace*, Konten Tiktok, Instagram Bussines, Blogger, Website, OLX.

5.1 Saran

Dengan menggunakan Digital Marketing diharapkan kita dapat mengaplikasikan di bisnis kita sehingga target pemasaran dapat tercapai di situasi era new normal ini .

DAFTAR PUSTAKA

- Hidayat, N. K., & Tobing . (2012). *Enhancing nitizen as a digital marketing activity toward strategic branding*, 13. <https://doi.org/10.21512/tw.v13i1.668>
- Sunartto, A. (2020). *Kreatif Jurnal Ilmiah Prodi Manajemen Univiversitas Pamulang*, 7, 18-38.
- Neneng Nurmalasari & Masitoh, I. .. (2020). *Manajemen Strategi Pemasaran Pendidikan Berbasis Media Sosial*, 4, 543.
- Kotler, P..& Keller. L. (2016). *Marketing manajemen 15th edition*. In *PersonEducation Limited*.
. <https://www.pearson.com/us/hig>

LAMPIRAN



Lampiran 1. Pengecekan Berkas Konsumen PT. Anugrah Indah Bersama Lampung



Lampiran 2. Kunjungan lokasi pembangunan perumahan PT. Anugrah Indah Bersama Lampung



Lampiran 3. Meeting akad rumah