

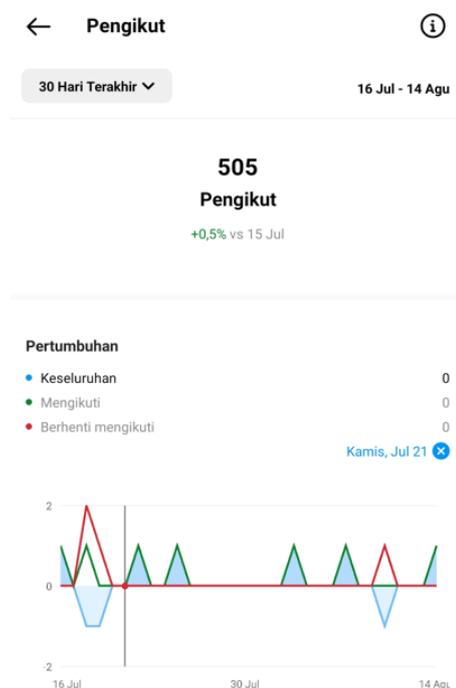
## BAB IV PEMBAHASAN DAN EVALUASI

### 4.1 Program Terlaksana

Dalam kegiatan magang *digital marketing academy* tim PT. Astra International Tbk – HSO Lampung III, program yang terlaksana yakni pengelolaan konten media sosial (Instagram, Facebook).

Tim *digital marketing academy* di PT. Astra International Tbk – HSO Lampung III berhasil mengelola konten media sosial yaitu Instagram dan juga Facebook. Pengelolaan yang dilakukan yakni mulai dari pembuatan *Planing content*, pembuatan *design* konten, pembuatan *copywriting* konten, peng-*upload* an konten ke media sosial, mengelola komentar, dan meningkatkan *engagement* media sosial.

Berikut adalah perbandingan *engagement* sebelum dan sesudah tim *digital marketing* berada di PT. Astra International Tbk – HSO Lampung III.



Gambar 4.1. Followers sebelum



Gambar 4.2. Followers sesudah



Gambar 4.3. Feed sebelum



Gambar 4.4. Feed sesudah

Berikut ringkasan *insight* instagram dalam 3 bulan terakhir :

Tabel 4.1 . perbandingan *Insight* sebelum dan sesudah

No	Keterangan	Sebelum	Sesudah
1	Jumlah Upload dalam 3 bulan	2931	3213
2	Frekuensi Upload	7	6
3	Jumlah Followers	505	685 (+35,9%)
4	Range Jumlah Like dalam 3 bulan	356	520
5	Range jumlah komentar dalam 3 bulan	31	54
6	Range Jumlah Viewers dalam 3 bulan	18,872	24.546 (+39,9%)

## 4.2 Program Baru Terlaksana Di luar Rencana

Dalam kegiatan magang *digital marketing academy* tim PT. Astra International tbk – HSO Lampung III, terdapat beberapa program baru diluar rencana yang juga terlaksana dengan cukup baik, yakni :

### 1. Program peningkatan *google review*

Upaya tim *digital marketing* dalam meningkatkan *review* di *google* adalah dengan membagikan voucher diskon service di PT. Astra International tbk –

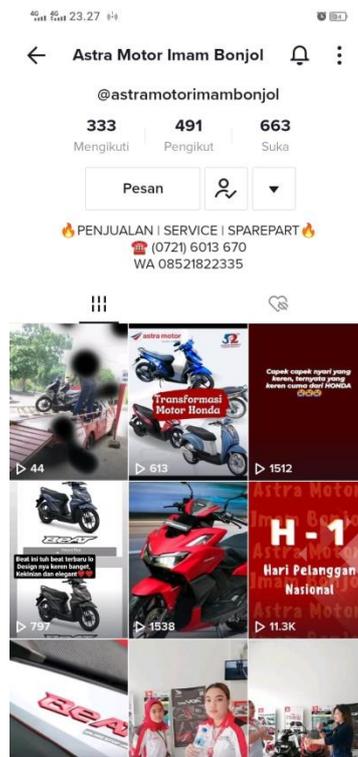
HSO Lampung III, yang berlangsung selama 1 bulan dan kurang lebih mendapatkan 180 *customer* yang memberikan *review* memuaskan mulai dari bintang 4-5.

2. Pengumpulan *database* calon *customer*

Database merupakan hal yang penting dalam sebuah perusahaan/bisnis yang mana digunakan untuk mendapatkan pelanggan baru, juga agar pelanggan lama bagaimana caranya agar dapat membeli produk kembali. Dalam pengumpulan database selama kurang lebih 3 bulan sudah berhasil mengumpulkan sebanyak 1.686 data calon *customer* yang kemudian di *followup* menggunakan *Wa bomber*.

3. Pembuatan konten tiktok

Program pembuatan konten tiktok juga merupakan salah satu program terlaksana diluar rencana / *planning* yang dibuat. Berhasil membuat 7 konten tiktok dengan frekuensi *upload* 2 minggu sekali dengan pencapaian tertinggi mendapatkan 11.3 ribu *viewers* untuk 1 vidio.



Gambar 4.5. Akun tiktok

4. Pemasaran menggunakan *marketplace* media sosial facebook

Jual beli secara *online* melalui *platform marketplace* yang disediakan oleh

Facebook, maka dalam pengertiannya *e-marketplace* adalah penggunaan data elektronik juga aplikasi yang digunakan untuk merancang serta melaksanakan konsepsi, distribusi barang, ide, dan jasa yang akan dipertukarkan kepada individu maupun kelompok sebagai pemenuhan kebutuhan. Banyaknya penggunaan *marketplace* sebagai *platform* penjualan yang menjanjikan menjadi pemicu penggunaan *marketplace* facebook sebagai dalam pemasaran tim *digital marketing* PT. Astra *International* tbk – HSO Lampung III.

#### 5. Canvassing / Pameran

Canvassing merupakan suatu kegiatan menawarkan, memasarkan suatu produk, mencari pesanan penjualan suatu produk secara langsung ditempat keramaian. Dalam hal ini tim *digital marketing* mulai menjalankan pada bulan ke-3 magang.

Kegiatan yang dilakukan yakni menjaga *stand* motor Honda sekaligus membagikan brosur kepada pelanggan *mall*. Tujuannya untuk berinteraksi langsung dengan *customer*, mengetahui keinginan *customer* terhadap produk yang ditawarkan. Selain itu juga untuk mempelajari cara menentukan target pasar yang tepat suatu produk yang ditawarkan.

Hal ini dilakukan karena sebagai *digital marketer* perlu adanya pemahaman bagaimana kondisi pasar secara sehingga dapat menemukan ide, gagasan, dan cetusan baru dalam membuat konten digital sehingga dapat meningkatkan pelanggan media sosial.

Dalam 3 bulan terakhir sudah mengikuti 5 kali *canvassing* di tempat yang berbeda.