

LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN MAGANG

LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN MAGANG

Judul : Pemanfaatan Fitur *Live Streaming* TikTok dan Shopee
Guna mendukung Evolusi Tren *Digital* di PT Giri Wara
Nusantara Kebumen.

Disusun Oleh : Oki Fad'ali Hilabi

NIM : 210100171

Tempat Magang : PT. Giri Wara Nusantara

Program Studi : Bisnis Digital

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Kebumen, 21 Januari 2025

Menyetujui



(Anton Prasetyo, S.E.,M.M.)

NIDN. 0608118102

Dosen Pembimbing Magang

A handwritten signature in black ink, likely belonging to Heri Mahyuzar.

(Heri Mahyuzar, S.E.,M.M.)

NIDN.0612129303

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan laporan kegiatan magang yang berjudul “Pemanfaatan Fitur *Live Streaming* TikTok dan Shopee Guna Mendukung Evolusi Tren *Digital* di PT GIRI Wara Nusantara Kebumen”.

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu, memberikan dukungan serta kerja sama yang baik dalam kegiatan magang dan dalam proses penyusunan laporan magang ini. Ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Gunarso Wiwoho S.E., M.M. selaku Rektor Universitas Putra Bangsa Kebumen.
2. Bapak Anton Prasetyo S.E., M.M. selaku ketua Program Studi Bisnis Digital.
3. Bapak Heri Mahyuzar S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing kegiatan magang.
4. Bapak Chairul Ichwan selaku Owner PT Giri Wara Nusantara yang telah memberikan izinnya kepada penulis untuk belajar dan berkontribusi dalam kegiatan magang di PT Giri Wara Nusantara.
5. Ibu Luluatul Choeriyah.M.Psi, selaku Human Resource Development (HRD) PT Giri Wara Nusantara yang sangat berjasa dalam membantu penulis untuk melakukan riset dan memberikan pengarahan.

6. Rekan – rekan yang tidak bisa di sebutkan satu persatu yang sangat berjasa dalam menemani dan memberikan pengalaman yang luar biasa saat kegiatan magang.

Penulis menyadari adanya keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang dimiliki penulis. Berdasarkan hal tersebut, maka dengan kerendahan penulis mengharapkan perlu adanya koreksi, saran serta kritikan dari seluruh pembaca. Penulis berharap laporan ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya.

Kebumen, 21 Januari 2025

Penulis



Oki Fad'ali Hilabi



RINGKASAN

Magang merupakan salah satu sarana penting bagi mahasiswa untuk mengaplikasikan ilmu dan teori yang diperoleh di dalam kelas, sekaligus memperluas wawasan, meningkatkan keterampilan, serta mempersiapkan mental dalam menghadapi dunia kerja. Program ini dirancang sebagai bentuk implementasi dari berbagai ilmu yang telah dipelajari melalui pelaksanaan yang terstruktur dan selaras antara program studi di perguruan tinggi dengan bidang kerja di sebuah instansi.

Laporan ini secara umum memuat rangkuman seluruh kegiatan magang yang telah penulis laksanakan di PT Giri Wara Nusantara. Tujuannya adalah memberikan gambaran yang jelas mengenai proses, pengalaman, dan pembelajaran selama menjalani program magang. Secara khusus, laporan ini juga berfungsi sebagai bentuk pertanggungjawaban penulis kepada pihak kampus atas pelaksanaan program pengembangan diri di luar lingkungan akademik.

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN MAGANG.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
RINGKASAN	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Magang	4
1.3 Manfaat Magang	4
1.3.1 Manfaat Magang bagi Peserta Magang	5
1.3.2 Manfaat Magang bagi Program Studi.....	6
1.3.3 Manfaat Magang bagi Instansi Tujuan Magang.....	7
BAB II PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG.....	9
2.1 Gambaran Umum Organisasi.....	9
2.1.1 Biodata Pemilik/ Pengurus	10
2.1.2 Struktur Organisasi	10
2.2 Aktivitas Magang	15
BAB III PEMBAHASAN	19
3.1 <i>Job Description</i>	19
3.1.1 <i>live Streaming</i>	20
3.1.2 Konten Kreator	21
3.2 Rekomendasi Perbaikan	21
BAB IV REFLEKSI DIRI	23
4.1 Pencapaian.....	23
4.2 Kekuatan dan kelemahan penulis selama magang.....	24
4.3 Tujuan Pengembangan Pribadi	24
4.4 Refleksi Terhadap <i>Knowledge, Skill, dan Ability</i> yang di dapatkan ...	25
BAB V PENUTUP.....	26
5.1 Kesimpulan	26

5.2 Saran.....	27
5.2.1 Saran bagi Instansi/Tempat Magang	27
5.2.2 Saran bagi Institusi/ Prodi	28
5.2.3 Saran bagi Mahasiswa Peserta Berikutnya.....	30
DAFTAR PUSTAKA	32
DAFTAR LAMPIRAN.....	33



DAFTAR TABEL

Tabel I - 1 Perbandingan antara Shopee <i>Live</i> dan TikTok	3
Tabel II - 1 Tabel kegiatan di PT Giri Wara Nusantara.....	16



DAFTAR GAMBAR

Gambar II-1 Struktur Organisasi PT. GIRI WARANA NUSANTARA	12
Gambar III - 1 Dokumentasi mengenai <i>live streaming</i>	20
Gambar III - 2 Pembuatan Video untuk Media Sosial	21



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Magang merupakan salah satu aktivitas wajib bagi mahasiswa selama menempuh pendidikan di perguruan tinggi. Kegiatan ini harus diikuti oleh mahasiswa yang masih berstatus aktif, terdaftar di Pangkalan Data Pendidikan Tinggi (PD Dikti), dan tidak sedang dalam masa cuti akademik. Berdasarkan Peraturan Menteri Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia Nomor 63 Tahun 2024 tentang Penyelenggaraan Magang Mahasiswa, magang diartikan sebagai salah satu bentuk pembelajaran praktis dan kontekstual. Program ini bertujuan memberikan pengalaman langsung di dunia usaha, industri, maupun kerja dalam kurun waktu tertentu untuk memenuhi capaian pembelajaran sesuai kurikulum yang ditetapkan atau memperkaya kompetensi utama mahasiswa.

Mahasiswa Program Studi Bisnis Digital angkatan 2021 menjadi generasi pertama di program studi ini yang menjalani program magang. Pelaksanaan magang pada program studi ini sangat beragam, melibatkan berbagai tempat yang relevan dengan dunia bisnis digital, seperti perusahaan periklanan digital, UMKM, hingga instansi pemerintahan baik di tingkat pusat maupun daerah.

Topik yang di bahas dalam laporan ini ialah seberapa efektifkah pemanfaatan fitur *live streaming* di *Shopee* dan *TikTok*, topik ini dipilih karena mencerminkan pengalaman langsung selama magang di PT Giriwara Nusantara. Selama magang, fokus utama adalah mengelola dan menerapkan

strategi *live streaming* untuk mendukung pemasaran produk serta meningkatkan interaksi dengan audiens. Kedua platform ini dipilih karena relevansinya dengan tren pemasaran digital yang sedang berkembang pesat, di mana *live streaming* terbukti efektif dalam menarik perhatian pelanggan sekaligus meningkatkan penjualan.

Pemilihan judul ini juga bertujuan memberikan gambaran yang jelas tentang isi laporan dan pengalaman magang di PT Giriwara Nusantara. Dengan menyoroti *Shopee* dan *TikTok* sebagai platform utama, laporan ini ingin menunjukkan bagaimana kedua media tersebut dimanfaatkan untuk menciptakan strategi pemasaran yang kreatif dan inovatif. Diharapkan, laporan ini dapat memberikan wawasan tentang pentingnya *live streaming* sebagai alat pemasaran modern yang sangat relevan di era *digital*.

Selama magang di PT Giriwara Nusantara, penulis mendapatkan banyak manfaat terkait dengan *live streaming* di *TikTok* dan *Shopee*. Pengalaman langsung dalam merencanakan dan menjalankan sesi *live streaming* memberikan pemahaman yang lebih dalam tentang bagaimana mengelola konten secara efektif dan berinteraksi dengan audiens secara *real-time*. Saya juga belajar tentang berbagai strategi pemasaran *digital* yang digunakan untuk menarik audiens, seperti *flash sale* dan promosi eksklusif, yang terbukti efektif dalam meningkatkan penjualan.

Selain keterampilan teknis, magang ini membantu penulis mengasah kemampuan kreatif dan teknologi, mulai dari pembuatan konten video yang menarik hingga mengelola perangkat lunak *live streaming*. Penulis juga belajar

menganalisis performa *live streaming* untuk memahami apa yang berfungsi dengan baik dan bagaimana cara mengoptimalkan strategi di sesi berikutnya. Pengalaman ini juga mengembangkan soft skills penulis, seperti komunikasi, presentasi, dan manajemen waktu, yang sangat berguna dalam berinteraksi dengan audiens dan tim kerja.

Adapun perbandingan antara Tiktok *Live* dan Shopee *live* Berikut ini adalah tabel perbandingan aspek antara Shopee *live* dan Tiktok *live*:

Tabel I – 1
Perbandingan antara Shopee *Live* dan TikTok *Live*:

Aspek	Shopee <i>Live</i>	TikTok <i>Live</i>
Popularitas	Dikenal 96% penjual	Dikenal 87% penjual
Penggunaan	88% penjual pernah menggunakan	61% penjual pernah menggunakan
Nilai Tambah	44% penjual merasakan manfaat besar	28% penjual merasakan manfaat besar
Interaktivitas	59% dianggap paling interaktif	26% dianggap paling interaktif
Peningkatan Omzet	67% penjual alami kenaikan omzet	25% penjual alami kenaikan omzet
Keuntungan	67% merasa untung besar	26% merasa untung besar
Pertumbuhan Bisnis	64% merasa membantu bisnis	27% merasa membantu bisnis

Sumber : Katadata.co.id

Penjual harus memanfaatkan perkembangan teknologi seperti fitur *live streaming* untuk menarik minat konsumen. PT Giri Wara Nusantara menggunakan akun Tiktok dan Shopee “Novamos” untuk meningkatkan trafik dan penjualan. Lewat *live streaming*, mereka menjelaskan kualitas, ukuran, dan bahan produk secara detail. Siaran ini juga dapat diputar ulang, memberikan

pengalaman nyata bagi konsumen yang meningkatkan kepercayaan pada produk.

Live streaming memungkinkan interaksi langsung, sehingga konsumen dapat bertanya secara *real-time* dan mendapatkan jawaban cepat, meningkatkan kepercayaan pada produk. Strategi ini mempercepat pengambilan keputusan, menciptakan pengalaman belanja yang interaktif, mendorong loyalitas pelanggan, dan meningkatkan penjualan. Selain itu, penjual dapat mengumpulkan umpan balik langsung untuk perbaikan produk dan layanan. Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi pengaruh *live streaming* di TikTok dan Shopee terhadap Trend Evolusi *Digital* di PT Giri Wara Nusantara.

1.2 Tujuan Magang

Adapun maksud dan tujuan melaksanakan kegiatan magangmagang yaitu sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui dampak pemanfaatan fitur *live streaming* di Tiktok dan Shopee terhadap peningkatan penjualan produk PT Giri Wara Nusantara.
- b. Untuk mengetahui strategi live streaming yang informative dan komunikatif.

1.3 Manfaat Magang

Kegiatan magang tidak hanya memberikan manfaat kepada mahasiswa sebagai peserta magang, tetapi juga memberikan dampak positif bagi program studi dan instansi tujuan magang. Manfaat-manfaat tersebut dapat dirinci sebagai berikut:

1.3.1 Manfaat Magang bagi Peserta Magang

a. Memperoleh pengalaman praktis di dunia kerja

Melalui magang, mahasiswa mendapatkan kesempatan untuk terlibat langsung dalam berbagai aktivitas di dunia kerja. Pengalaman ini memberikan wawasan nyata tentang bagaimana teori yang dipelajari di kelas diterapkan dalam lingkungan profesional, termasuk menghadapi tantangan, menyelesaikan masalah, dan berkolaborasi dengan rekan kerja.

b. Meningkatkan kemampuan dalam dunia kerja

Magang memungkinkan mahasiswa untuk memperdalam kemampuan teknis yang sesuai dengan bidang studi, seperti penguasaan perangkat lunak, alat, atau teknik tertentu. Selain itu, soft skills seperti komunikasi, manajemen waktu, kepemimpinan, dan kerja tim juga terasah melalui interaksi dan kolaborasi sehari-hari di tempat kerja.

c. Meningkatkan daya saing di pasar kerja

Dengan pengalaman magang, mahasiswa tidak hanya memiliki nilai tambah di resume mereka tetapi juga membangun reputasi sebagai individu yang memiliki pengalaman langsung di industri. Hal ini memberikan kepercayaan diri dan daya tarik lebih bagi pemberi kerja dalam proses rekrutmen.

d. Memperluas jaringan koneksi dan relasi profesional

Membangun hubungan dengan para profesional di industri. Jaringan ini dapat membuka peluang baru, baik berupa bimbingan karir, rekomendasi pekerjaan, atau bahkan kolaborasi di masa depan. Relasi yang dibangun selama magang seringkali menjadi aset berharga dalam perjalanan karir.

e. Memperdalam pemahaman tentang dunia kerja dan industri

Mahasiswa mendapatkan gambaran nyata tentang bagaimana sebuah organisasi atau industri beroperasi. Mereka memahami struktur organisasi, alur kerja, budaya perusahaan, serta dinamika yang terjadi di lingkungan profesional. Hal ini membantu mempersiapkan diri untuk beradaptasi dengan cepat saat memasuki dunia kerja sesungguhnya.

1.3.2 Manfaat Magang bagi Program Studi

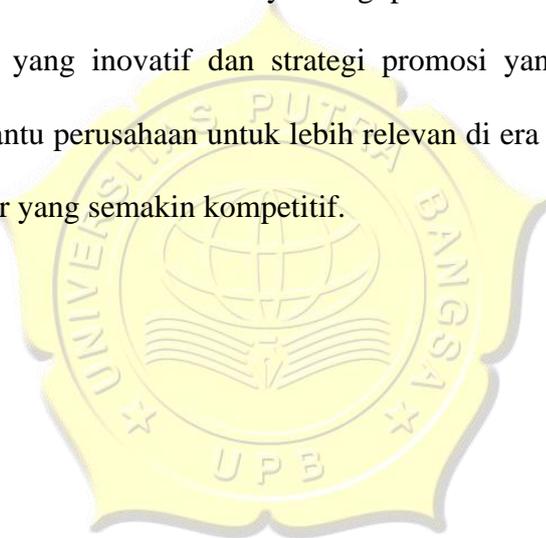
- a. Magang memberikan banyak manfaat bagi mahasiswa program studi Bisnis Digital, karena memberikan kesempatan untuk mengaplikasikan teori yang dipelajari di kelas dalam situasi nyata. Selama magang, mahasiswa bisa langsung terlibat dalam berbagai aktivitas, seperti mengelola *live streaming* di platform seperti Shopee dan TikTok. Pengalaman ini membantu mahasiswa untuk lebih memahami cara menggunakan teknologi dan platform digital dalam strategi pemasaran, serta bagaimana hal tersebut bisa meningkatkan penjualan dan keterlibatan audiens.

- b. Selain itu, magang juga sangat berguna untuk mengembangkan soft skills yang penting, seperti komunikasi yang efektif dan kreativitas dalam menciptakan konten menarik. Mahasiswa Bisnis Digital juga belajar bagaimana menganalisis data dan mengukur keberhasilan kampanye digital. Semua pengalaman ini tidak hanya membantu mereka memahami dunia bisnis digital secara lebih mendalam, tetapi juga mempersiapkan mereka untuk menghadapi tantangan yang ada di industri yang terus berkembang pesat.

1.3.3 Manfaat Magang bagi Instansi Tujuan Magang

- a. Magang tidak hanya memberikan manfaat bagi mahasiswa, tetapi juga bagi instansi tempat mahasiswa melakukan magang. Salah satu manfaat utama bagi instansi adalah mendapatkan bantuan tambahan dalam berbagai proyek atau kegiatan operasional. Mahasiswa magang sering kali membawa perspektif segar, ide-ide kreatif, dan kemampuan teknis terbaru yang dapat meningkatkan efisiensi dan inovasi di perusahaan. Selama magang sebagai konten kreator, penulis merasakan bagaimana ilmu yang diperoleh dapat memberikan dampak positif bagi perusahaan. Penulis berkontribusi dalam menciptakan konten promosi yang menarik dan sesuai dengan karakteristik platform seperti Shopee dan TikTok. Konten ini tidak hanya meningkatkan daya tarik visual, tetapi juga efektif dalam memperluas jangkauan pemasaran perusahaan di ranah digital.

- b. Dalam peran sebagai bagian dari tim *live streaming*, penulis turut membantu perusahaan membangun interaksi langsung dengan pelanggan. Setiap sesi live streaming di Shopee dan TikTok menjadi peluang untuk mempromosikan produk secara kreatif, menjawab pertanyaan pelanggan secara real-time, dan menciptakan pengalaman belanja yang lebih personal. Hasilnya, kegiatan ini berhasil meningkatkan keterlibatan audiens sekaligus mendorong penjualan.
- c. Pengalaman ini tidak hanya memperkaya keterampilan penulis, tetapi juga memberikan manfaat nyata bagi perusahaan. Dengan pendekatan konten yang inovatif dan strategi promosi yang visioner, penulis membantu perusahaan untuk lebih relevan di era digital dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif.



BAB II

PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG

2.1 Gambaran Umum Organisasi

PT Giri Wara Nusantara merupakan perusahaan Bidang Manufaktur dan pemasaran produk - produk pembersih serta perawatan Hewan Peliharaan (NOVAMOS), Perawatan Perabotan Rumah Tangga (NOVAKLIN), Serta berfokus pada perawatan sepeda (NOVAPRO), JL. Tambak-Banyuwulung, Komplek Ruko Banyu Bening, No. 11, Ayah, Kebumen, Jawa Tengah, 54473

1. Nama Perusahaan : PT. GIRI WARA NUSANTARA
2. Bidang Usaha : UMKM
3. Jenis Produk/Jasa : Bidang Industri Manufaktur dan pemasaran produk – produk pembersih serta Perawatan Hewan Peliharaan (NOVAMOS), Perawatan Perabotan Rumah Tangga (NOVAKLIN), Serta berfokus pada Perawatan Sepeda (NOVAPRO)
4. Alamat Perusahaan : JL. Tambak-Banyuwulung, Komplek Ruko Banyu Bening, No. 11, Ayah, Kebumen, Jawa Tengah, 54473
5. Nomor Telepon : (0287) 476 1626
6. Alamat E-mail : giriwara.id@gmail.com

7. Bentuk Badan Hukum : Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
8. Izin Usaha : NIB
9. Nomor NIB : 265010030517
10. NPWP : 96.042.007.3-523.000
11. Mulai Berdiri : 2020

2.1.1 Biodata Pemilik/ Pengurus

1. Nama : Chairul Ichwan
2. Jabatan : Pemilik UMKM
3. Tempat/Tanggal Lahir : Kebumen, 05 Juli 1984
4. Agama : Islam
5. Pendidikan Terakhir : SMK
6. Alamat/Tempat tinggal : Dusun Kemusuk, Mangunweni,
Kec. Ayah , Kabupaten Kebumen
7. No Telepon : (0287) 476 1626

2.1.2 Struktur Organisasi

Suatu organisasi sudah seharusnya memiliki struktur organisasi yang membagi fungsi dan garis tanggung jawab setiap anggota organisasinya, guna menunjang aktivitas dan kinerja organisasi dalam menjalankan setiap kegiatan dan pencapaian visi dan misi perusahaannya. Hal inilah yang menjadi suatu hal yang bersifat wajib bagi setiap perusahaan untuk membentuk dan menyusun suatu struktur

organisasi yang baik, begitu pula dengan PT. GIRI WARA NUSANTARA.

Visi dan Misi

a. Visi :

Menjadi Perusahaan Yang Kreatif Dan Inovatif Serta Berbagi Manfaat Untuk Menciptakan Kehidupan Yang Lebih Baik.

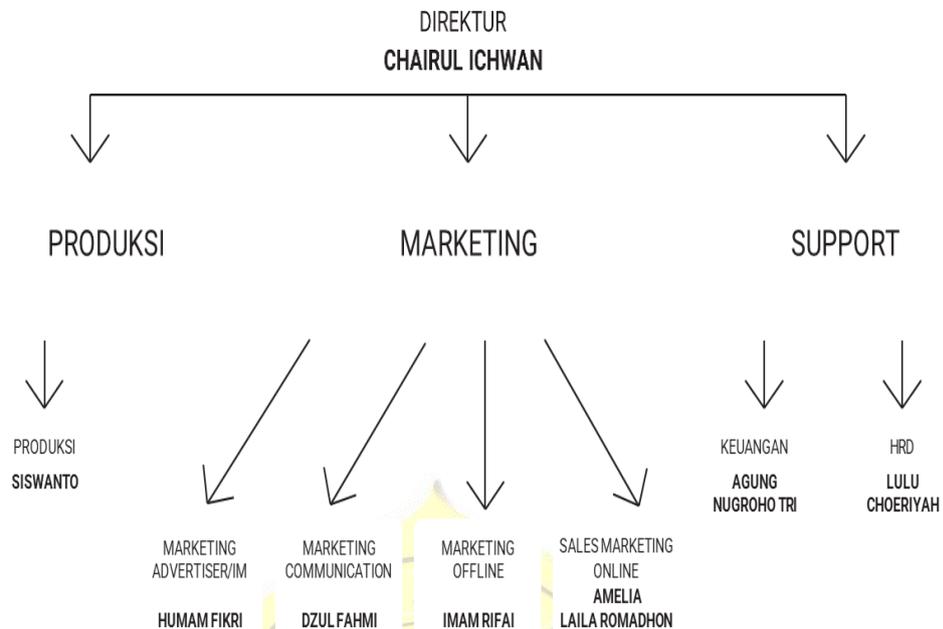
b. Misi :

1. Menciptakan produk-produk inovatif.
2. Selalu mengutamakan kualitas, ketepatan waktu, serta harga yang kompetitif.
3. Memberikan layanan maksimal yang bertanggung jawab dan professional.

Adapun struktur organisasi PT. GIRI WARA NUSANTARA secara garis besarnya adalah sebagai berikut :

Gambar II-1

Struktur Organisasi PT. GIRI WARA NUSANTARA



Dari struktur organisasi perusahaan di atas berikut terkait tugas dan fungsi dari tiap bagian yaitu sebagai berikut:

1. PRODUKSI

Tugas dan Fungsi :

- a. Menyusun jadwal, kebutuhan bahan baku, tenaga kerja, dan alat produksi untuk mencapai target produksi.
- b. Mengawasi dan memastikan bahwa seluruh aktivitas produksi berjalan sesuai dengan standar kualitas, waktu, dan efisiensi.
- c. Mengatur penggunaan bahan baku, energi, dan tenaga kerja secara efisien untuk menghindari pemborosan.
- d. Mengontrol agar target produksi dapat diselesaikan sesuai dengan target waktu yang telah ditentukan.

2. MARKETING ADVERTISER

Tugas dan Fungsi :

- a. Merancang rencana iklan yang efektif untuk memperkenalkan produk atau jasa ke target pasar yang tepat.
- b. Membuat konsep, desain, dan konten kreatif (seperti teks, gambar, video) untuk digunakan dalam kampanye iklan.
- c. Memilih dan mengelola media iklan yang tepat, seperti media sosial, atau platform digital lainnya seperti (shopee, Tokopedia, Lazada, TikTok, Instagram)
- d. Menganalisis tren pasar, preferensi konsumen, dan aktivitas kompetitor untuk memastikan iklan relevan dan efektif.

3. MARKETING COMMUNICATION

Tugas dan Fungsi :

- a. Membantu mengenalkan merek, produk, atau layanan kepada khalayak yang lebih luas.
- b. Menjadi penghubung antara perusahaan dan konsumen untuk menyampaikan informasi yang relevan.
- c. Memastikan pesan dari berbagai saluran komunikasi konsisten dan selaras dengan tujuan perusahaan.
- d. Mengembangkan strategi komunikasi yang relevan dengan perubahan pasar dan kebutuhan konsumen.

4. MARKETING OFFLINE

Tugas dan Fungsi :

- a. Mengidentifikasi target audiens yang sesuai dengan strategi pemasaran offline.
- b. Memastikan pelaksanaan kampanye sesuai dengan rencana dan anggaran yang ditetapkan.
- c. Berinteraksi langsung dengan pelanggan untuk memperkenalkan produk atau layanan.
- d. Menyelenggarakan acara seperti peluncuran produk, pameran dagang, seminar, atau kegiatan promosi lainnya.

5. SALES MARKETING ONLINE

Tugas dan Fungsi :

- a. Merancang strategi penjualan dan pemasaran yang efektif melalui saluran *digital*, seperti media sosial, *e-commerce*, dan *website*.
- b. Mengelola platform *e-commerce*, *marketplace*, *website*, dan akun media sosial untuk mendukung aktivitas pemasaran dan penjualan.
- c. Menjalankan promosi *digital*, seperti diskon, voucher, atau program *loyalty* untuk menarik pembeli.
- d. Memberikan layanan pelanggan secara responsif dan profesional untuk meningkatkan kepuasan pelanggan.

6. KEUANGAN

Tugas dan Fungsi :

- a. Menyusun anggaran tahunan berdasarkan kebutuhan perusahaan.

- b. Mencatat semua transaksi keuangan perusahaan, seperti pemasukan, pengeluaran, dan investasi.
- c. Memastikan keuangan perusahaan dikelola secara efektif untuk mendukung operasional dan pertumbuhan.
- d. Memberikan data keuangan yang akurat dan relevan kepada manajemen untuk pengambilan keputusan.

7. *Human Resource Development (HRD)*

Tugas dan Fungsi :

- a. Mengembangkan program pengembangan karier untuk karyawan agar mereka bisa tumbuh dan berkembang di dalam perusahaan.
- b. Mengelola sistem evaluasi kinerja karyawan untuk memantau dan mengevaluasi pencapaian tujuan individu maupun tim.
- c. Menyusun strategi untuk kebutuhan SDM jangka panjang sesuai dengan tujuan dan visi perusahaan.
- d. Menyusun kebijakan yang mendukung nilai-nilai dan misi perusahaan.

2.2 Aktivitas Magang

Selama masa magang penulis *handle*, konten dan *Live* di platform Shopee dan TikTok, yang menjadi bagian penting dari strategi pemasaran *digital*. Tugas ini memberi penulis pengalaman langsung dalam merancang dan menyajikan siaran yang tidak hanya informatif tetapi juga menarik dan interaktif bagi audiens.

Selama menghandle konten penulis fokus dalam take video dan editing video dan membuat ide-ide konten, dan menghandle sosial media tiktok, dan Instagram Giri Wara, dan dalam meghandle *live streaming* di TikTok dan Shopee, penulis belajar bagaimana menyampaikan detail produk dengan cara yang mudah dipahami, menjawab pertanyaan konsumen secara real-time, dan menciptakan suasana yang menyenangkan. Setiap sesi memberikan tantangan sekaligus kesempatan untuk membangun kepercayaan konsumen dan memperkuat hubungan dengan mereka. Penulis juga mendapat banyak *insight* dari umpan balik yang diberikan konsumen selama siaran, yang membantu penulis memahami apa yang mereka butuhkan dan harapkan.

Tabel II-1
Tabel kegiatan di PT Giri Wara Nusantara

Bulan	Aktivitas Magang	Jam Kerja		
		Masuk	Istirahat	Pulang
SEPTEMBER	Edit Konten, bikin laman facebook Ads	08.00 WIB	12.00 WIB	16.00 WIB
	Edit Konten	08.00 WIB	12.00 WIB	16.00 WIB
	Edit Konten	08.00 WIB	12.00 WIB	16.00 WIB
	Edit Konten	08.00 WIB	12.00 WIB	16.00 WIB
	Edit Konten	08.00 WIB	12.00 WIB	16.00 WIB
OKTOBER	Edit Konten, Live streaming	15.00 WIB	17.00 WIB	22.00 WIB

	Edit Konten, Live streaming	15.00 WIB	17.00 WIB	22.00 WIB
	Edit Konten, Live streaming	15.00 WIB	17.00 WIB	22.00 WIB
	Edit Konten, Live streaming	15.00 WIB	17.00 WIB	22.00 WIB
	Sosialisasi ke SMK N 1 GOMBONG tentang pengenalan dunia digital marketing	08.00 WIB	12.00 WIB	16.00 WIB
NOVEMBER	Hari kedua di SMK N 1 GOMBONG Pembelajaran mengenai platform live Streaming dan persiapan kerja	08.00 WIB	12.00 WIB	16.00 WIB
	Edit Konten, Live streaming	15.00 WIB	17.00 WIB	22.00 WIB
	Rekap Pembatalan Produk dan membalas ulasan, dan Live streaming	08.00 WIB	12.00 WIB	16.00 WIB
DESEMBER	Rekap Pembatalan Produk dan membalas ulasan, dan Live streaming	08.00 WIB	12.00 WIB	16.00 WIB

	Rekap Pembatalan Produk dan membalas ulasan, dan Live streaming	08.00 WIB	12.00 WIB	16.00 WIB
JANUARI	Membuat Konten di Outdoor tentang Produk Novamos di Kroya, Cilacap	08.00 WIB	12.00 WIB	16.00 WIB
	Edit Konten, Live streaming	15.00 WIB	17.00 WIB	22.00 WIB



BAB III

PEMBAHASAN

3.1 Job Description

Konten kreator adalah seseorang yang membuat dan membagikan berbagai jenis konten, seperti video, foto, atau tulisan, di platform digital untuk menghibur, mendidik, atau memengaruhi audiens. Sementara itu, *live streaming* adalah siaran langsung aktivitas tertentu, seperti bermain *game*, berbelanja, atau berinteraksi dengan penonton, melalui platform seperti *TikTok*, *YouTube*, atau *Shopee*. Kedua pekerjaan ini mengandalkan kreativitas, kemampuan komunikasi, dan interaksi aktif dengan audiens untuk membangun pengikut serta menghasilkan pendapatan dari iklan, sponsor, *donasi*, atau penjualan produk.

Selama magang penulis di tugaskan untuk mejadi seorang *live streamer* di PT Giriwara Nusantara yang aktif mempromosikan dan menjual produk secara *real-time* melalui platform *TikTok* dan *Shopee*. Dalam keseharian di perusahaan, penulis mempersiapkan konten, mengatur peralatan *streaming*, mendemonstrasikan produk, dan berinteraksi langsung dengan pemirsa melalui kolom komentar. Penulis selalu berusaha menjaga komunikasi yang baik dan tampil percaya diri sebagai wajah PT Giriwara Nusantara di depan kamera.

Sebagai seorang konten kreator di Giriwara Nusantara, penulis bertanggung jawab menciptakan konten *digital* yang kreatif dan relevan untuk menarik perhatian audiens serta mempromosikan *brand* Giriwara Nusantara. Penulis menguasai berbagai platform *digital*, seperti media sosial, untuk menyampaikan pesan perusahaan dengan cara yang menarik dan efektif.

3.1.1 *live Streaming*

Seperti yang sudah di jelaskan di paragraph sebelumnya penulis di tugaskan untuk meng handle *live streaming* di Tiktok dan Shopee, berikut foto kegiatan mengenai *live streaming* di PT Giri Wara Nusantara:

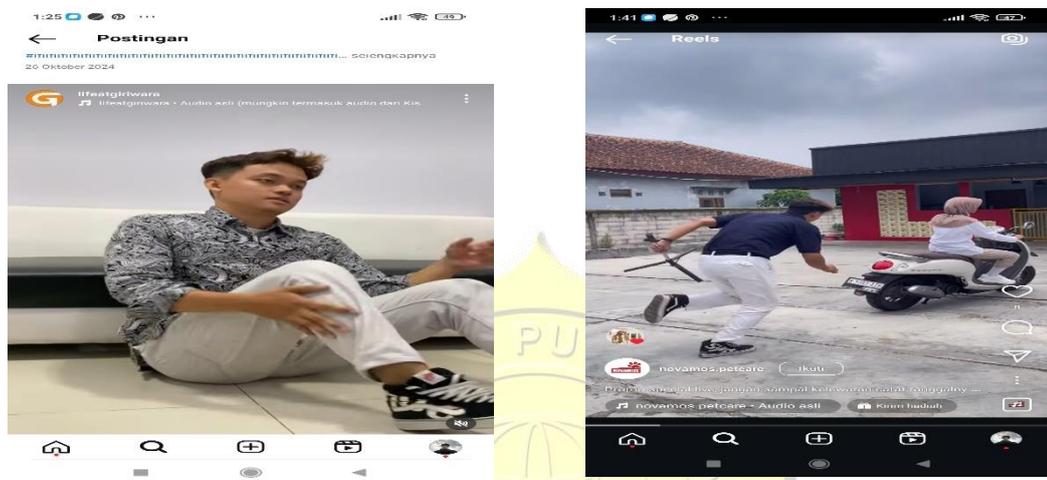
Gambar III - 3
Dokumentasi mengenai *live streaming*



3.1.2 Konten Kreator

Kegiatan pembuatan video untuk seru-seruan dan juga untuk mempromosikan PT Giri Wara Nusantara.

Gambar III - 4 Pembuatan Video untuk Media Sosial



3.2 Rekomendasi Perbaikan

Selama magang di PT Giriwara Nusantara, penulis melihat banyak potensi untuk mengembangkan strategi *live streaming* di TikTok dan Shopee agar lebih efektif dan menarik. Salah satu hal yang bisa ditingkatkan adalah kualitas produksi. Dengan menggunakan peralatan seperti kamera, mikrofon, dan pencahayaan yang lebih profesional, sesi *live streaming* dapat terlihat lebih menarik dan berkualitas tinggi. Selain itu, menyusun skrip yang lebih terstruktur sebelum *live* akan membantu host menyampaikan informasi produk dengan lebih terarah dan menarik.

Interaksi dengan audiens juga bisa ditingkatkan agar pengalaman *live streaming* menjadi lebih personal dan seru. Host dapat lebih aktif menjawab

pertanyaan, menyebut nama penonton, dan memberikan apresiasi kepada mereka yang membeli produk selama sesi berlangsung. Menambahkan elemen seperti *flash sale*, promosi eksklusif, atau *giveaway* juga dapat meningkatkan antusiasme dan mendorong pembelian langsung. Konsistensi dalam menjadwalkan *live streaming* pada waktu tertentu juga akan membantu audiens lebih mudah mengingat dan menantikan sesi berikutnya.

PT Giriwara Nusantara bisa lebih rutin menganalisis performa *live streaming* berdasarkan data jumlah penonton, tingkat interaksi, dan produk yang paling diminati. Feedback dari audiens juga dapat dijadikan bahan evaluasi untuk meningkatkan sesi selanjutnya. Memberikan pelatihan kepada host dan mempertimbangkan kolaborasi dengan influencer relevan akan semakin memperluas jangkauan dan menarik perhatian audiens baru. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan *live streaming* di PT Giriwara Nusantara bisa menjadi salah satu strategi yang lebih optimal dalam meningkatkan penjualan dan membangun hubungan dengan pelanggan.

BAB IV

REFLEKSI DIRI

4.1 Pencapaian

Selama menjalani kegiatan magang di PT Giri Wara Nusantara Demangsari, penulis ditempatkan di divisi *Konten Kreator* dan *Live Streaming*. Pada awal program magang, penulis mendapatkan penjelasan yang sangat berharga dari Supervisor, Ibu Luluatul Choeriyah, mengenai profil perusahaan dan budaya kerjanya. Penulis juga diperkenalkan dengan rekan-rekan di tim *Konten Kreator* dan *Live Streaming*, yang membuat penulis merasa lebih nyaman dan terhubung sejak hari pertama. Sebelum mulai bertugas, penulis mengikuti briefing yang memberikan gambaran tentang *job desk* dan tugas masing-masing sub divisi, yang menjadi bekal penting untuk menjalani tugas-tugas berikutnya.

Selama magang, penulis merasa beruntung karena bisa memberikan kontribusi yang cukup berarti. Salah satu pencapaian yang dirasakan adalah ketika konten yang penulis buat di platform *TikTok* mendapat respons positif dari audiens. Penulis belajar untuk lebih kreatif dalam membuat konten yang sesuai dengan tren, namun tetap relevan dengan produk yang dijual perusahaan. Penulis juga terlibat dalam sesi *live streaming* yang penuh tantangan, di mana penulis tidak hanya harus menyampaikan informasi produk dengan cara yang menarik, tetapi juga harus menjaga interaksi yang menyenangkan dengan audiens. Melalui sesi *live streaming* ini, penulis

berhasil membantu perusahaan dalam menarik lebih banyak perhatian, yang berdampak pada peningkatan penjualan.

4.2 Kekuatan dan kelemahan penulis selama magang

Selama magang di PT Giri Wara sebagai konten kreator dan *live streamer*, penulis menyadari beberapa kekuatan yang dimiliki, seperti kreativitas dalam merancang konsep konten serta kemampuan komunikasi yang baik selama *live streaming*. Penulis merasa nyaman saat harus menyampaikan informasi produk secara interaktif dan menarik perhatian audiens. Namun, penulis juga menemukan kelemahan, terutama dalam mengatur waktu ketika harus menyelesaikan beberapa tugas sekaligus, seperti membuat konten, mempersiapkan *live streaming*, dan menganalisis hasil performa. Meskipun begitu, penulis berusaha memberikan kontribusi maksimal dengan memastikan setiap konten dan sesi *live streaming* mampu meningkatkan *engagement* serta mendukung target penjualan perusahaan.

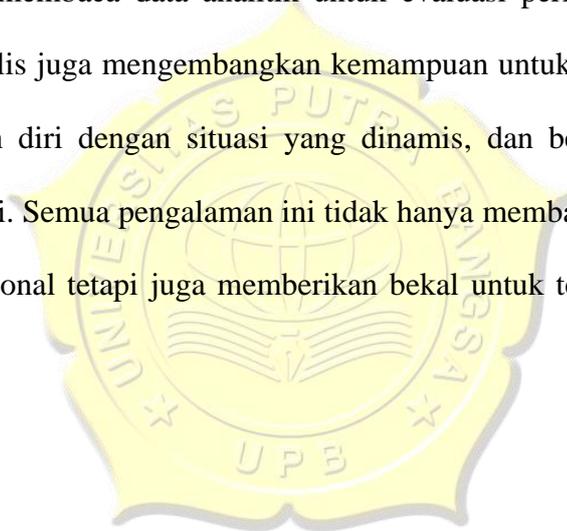
4.3 Tujuan Pengembangan Pribadi

Salah satu tujuan utama penulis selama magang adalah meningkatkan keterampilan manajemen waktu dan pemahaman tentang strategi pemasaran digital. Penulis mulai menerapkan metode kerja yang lebih terorganisir, seperti membuat prioritas harian dan memanfaatkan alat bantu, seperti kalender *digital* dan aplikasi project management. Selain itu, penulis aktif belajar dari mentor di perusahaan, baik dalam hal teknik presentasi yang efektif selama *live streaming* maupun cara memanfaatkan data analitik untuk memahami

kebutuhan audiens dan mengembangkan strategi promosi yang lebih tepat sasaran.

4.4 Refleksi Terhadap *Knowledge*, *Skill*, dan *Ability* yang di dapatkan

Magang di PT Giri Wara benar-benar memberikan pengalaman yang berarti bagi penulis. Dilihat dari segi pengetahuan, penulis lebih memahami dinamika dunia *digital* marketing, khususnya di platform Shopee dan TikTok, serta bagaimana perilaku konsumen memengaruhi strategi promosi, penulis merasa lebih percaya diri dalam menciptakan konten kreatif, berbicara di depan kamera, dan membaca data analitik untuk evaluasi performa. Yang paling penting, penulis juga mengembangkan kemampuan untuk bekerja dalam tim, menyesuaikan diri dengan situasi yang dinamis, dan berpikir kritis dalam mencari solusi. Semua pengalaman ini tidak hanya membantu penulis tumbuh secara profesional tetapi juga memberikan bekal untuk terus berkembang di dunia kerja.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Konten kreator *live streaming* di TikTok dan Shopee memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung strategi pemasaran *digital* PT Giriwara Nusantara. Melalui siaran langsung, kreator mampu membangun interaksi langsung dengan audiens, memberikan penjelasan mendetail tentang produk, dan menciptakan pengalaman belanja yang lebih personal. Kemampuan ini membuat produk lebih mudah dipahami dan dipercaya oleh calon pembeli. Cara menampilkan keunikan produk secara langsung, ditambah dengan strategi seperti promo eksklusif selama siaran, kreator dapat mendorong peningkatan penjualan secara signifikan.

Menjadi kreator *live streaming* tidak selalu mulus, tantangan seperti tekanan untuk mencapai target penjualan, persaingan yang ketat dengan kreator lain, serta ketergantungan pada jumlah penonton sering kali menjadi hambatan. Selain itu, kendala teknis seperti koneksi internet yang tidak stabil juga bisa memengaruhi kualitas siaran. Meskipun begitu, dengan inovasi konten yang menarik, penggunaan data analitik untuk evaluasi, dan manajemen teknis yang baik, tantangan tersebut dapat diatasi.

Secara keseluruhan, selama penulis magang di PT Giri Wara Nusantara sebagai kreator *live streaming* tidak hanya berdampak pada pertumbuhan perusahaan tetapi juga memberikan pengalaman yang berharga bagi penulis dan para kreator yang lain. Mereka dapat mengembangkan keterampilan komunikasi, pemasaran *digital*, dan manajemen waktu yang sangat relevan di

dunia kerja saat ini, dengan terus berinovasi dan beradaptasi, *live streaming* di TikTok dan Shopee menjadi salah satu strategi paling efektif bagi PT Giriwara Nusantara untuk memperluas jangkauan pasar dan memperkuat posisinya di *era digital*.

5.2 Saran

5.2.1 Saran bagi Instansi/Tempat Magang

a. Meningkatkan Kualitas Teknis Live Streaming

Untuk memastikan pengalaman menonton yang optimal, PT Giriwara Nusantara sebaiknya berinvestasi dalam peralatan teknis yang memadai, seperti kamera berkualitas tinggi, mikrofon yang jelas, dan pencahayaan yang baik. Penting untuk memastikan koneksi internet yang stabil selama siaran. Hal ini dapat meningkatkan kualitas visual dan audio, sehingga audiens lebih nyaman menikmati konten.

a. Membuat strategi Konten yang konsisten dan menarik

PT Giriwara Nusantara perlu menetapkan jadwal *live streaming* yang konsisten agar audiens terbiasa dengan waktu siaran. Variasikan konten dengan tema-tema yang relevan, seperti ulasan produk, demo penggunaan, atau sesi tanya jawab langsung. Kreativitas dalam penyajian konten, misalnya dengan menambahkan permainan interaktif atau diskon eksklusif selama siaran, dapat menarik perhatian lebih banyak penonton.

b. Pelatihan dan pengembangan creator

Memberikan pelatihan kepada tim kreator untuk meningkatkan kemampuan komunikasi, teknik pemasaran, dan cara menghadapi

audiens secara profesional adalah langkah penting. Dengan keterampilan yang lebih baik, kreator akan lebih percaya diri dan mampu memberikan pengalaman *live streaming* yang menarik sekaligus efektif dalam meningkatkan penjualan.

c. Optimalisasi data untuk strategi pemasaran

Manfaatkan data analitik dari platform TikTok dan Shopee untuk memahami perilaku audiens, dengan menganalisis produk yang paling diminati, durasi tontonan, dan tingkat interaksi, perusahaan dapat menyesuaikan strategi pemasaran di siaran berikutnya agar lebih relevan dengan kebutuhan dan preferensi audiens.

d. Meningkatkan interaksi dengan pelanggan

PT Giriwara Nusantara juga dapat meningkatkan hubungan dengan pelanggan melalui umpan balik setelah *live streaming*. Misalnya, mengirim survei singkat atau mengadakan sesi *follow-up* dengan penonton yang aktif. Ini akan membantu perusahaan memahami ekspektasi pelanggan sekaligus membangun loyalitas.

5.2.2 Saran bagi Institusi/ Prodi

a. Kerjasama dengan UMKM

Institusi pendidikan sebaiknya memperkuat kerjasama dengan UMKM untuk menciptakan lebih banyak peluang magang yang relevan dan bermanfaat bagi mahasiswa. Kolaborasi ini tidak hanya

memberi mahasiswa kesempatan untuk mendapatkan pengalaman langsung di dunia kerja, tetapi juga membantu mereka memahami tantangan dan dinamika industri yang mereka pilih. Kerjasama yang lebih intensif ini dapat membuka peluang bagi UMKM untuk menemukan talenta baru yang memiliki keterampilan yang sesuai dengan kebutuhan mereka, sekaligus memberikan mahasiswa wawasan yang lebih mendalam tentang praktik industri yang sesungguhnya.

b. Kurikulum yang adaptif dan fleksibel

Untuk memaksimalkan manfaat dari program magang, institusi pendidikan perlu menyesuaikan kurikulumnya agar lebih fleksibel. Sebagai contoh, memberikan kredit SKS untuk pengalaman magang atau memungkinkan mahasiswa untuk memilih waktu magang yang sesuai dengan jadwal kuliah mereka bisa menjadi solusi yang baik. Dengan kurikulum yang lebih adaptif, mahasiswa dapat menggabungkan kegiatan belajar dengan pengalaman praktis tanpa merasa terhambat oleh jadwal akademis yang ketat. Fleksibilitas ini juga akan mempermudah mahasiswa untuk memilih tempat magang yang paling sesuai dengan minat dan tujuan karir mereka.

c. Pendampingan dan bimbingan

Penting bagi institusi pendidikan untuk menyediakan sistem pendampingan yang mendukung mahasiswa selama masa magang. Dosen atau mentor yang terlibat dalam program magang bisa

memberikan arahan, dukungan, dan bimbingan yang diperlukan, terutama saat mahasiswa menghadapi tantangan di tempat magang. Pendampingan ini juga dapat berbentuk sesi konsultasi untuk membantu mahasiswa menyelesaikan proyek yang sedang dikerjakan atau memberikan umpan balik yang konstruktif mengenai kinerja mereka. Dengan adanya pendampingan yang efektif, mahasiswa akan merasa lebih siap menghadapi dunia kerja dan dapat mengoptimalkan pengalaman magang mereka untuk pengembangan keterampilan profesional yang lebih baik.

5.2.3 Saran bagi Mahasiswa Peserta Berikutnya

a. Persiapan sebelum magang

Sebelum memulai magang, sangat penting bagi mahasiswa untuk mempersiapkan diri dengan baik. Selain mempelajari profil UMKM tempat magang, mereka juga harus memahami produk yang ditawarkan dan strategi pemasaran yang digunakan. Pengetahuan ini akan membantu mahasiswa untuk lebih cepat beradaptasi di tempat magang dan dapat langsung berkontribusi pada tim. Dengan memiliki gambaran yang jelas tentang tempat dan produk yang akan mereka tangani, mahasiswa bisa lebih percaya diri dan siap menghadapi tantangan yang ada.

b. Proaktif dalam belajar

Selama masa magang, sikap proaktif sangat diperlukan. Jangan ragu untuk bertanya kepada mentor atau supervisor tentang hal-hal

yang belum dipahami. Selain itu, ambil inisiatif untuk mencari tahu lebih banyak tentang industri dan tren terkini dalam bidang yang sedang dijalani. Dengan begitu, mahasiswa tidak hanya menunggu tugas, tetapi juga aktif dalam mencari kesempatan untuk belajar dan berkembang. Semakin banyak pengetahuan yang didapat, semakin besar pula kesempatan untuk berkontribusi lebih banyak.

c. Membangun Jaringan/relasi

Magang adalah waktu yang tepat untuk membangun jaringan profesional. Manfaatkan kesempatan ini untuk menjalin hubungan baik dengan rekan kerja, atasan, atau profesional lainnya di bidang yang sama. Networking yang solid dapat membuka banyak peluang di masa depan, seperti mendapatkan rekomendasi pekerjaan atau bahkan kesempatan untuk bekerja sama dalam proyek-proyek baru. Memiliki hubungan yang baik di dunia profesional dapat sangat mendukung perjalanan karir jangka panjang.

d. Evaluasi diri setelah magang

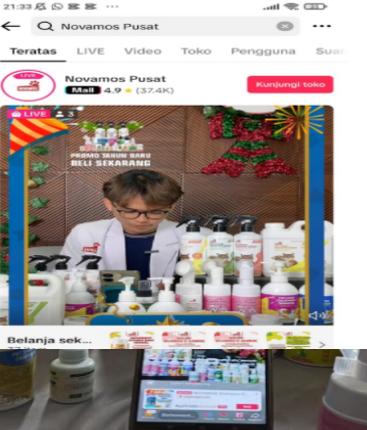
Setelah menyelesaikan magang, sangat disarankan bagi mahasiswa untuk melakukan evaluasi diri. Refleksikan pengalaman yang telah didapat, keterampilan baru yang dipelajari, serta tantangan yang dihadapi. Ini adalah kesempatan untuk mengenali kelebihan dan kekurangan diri, dan menilai area yang masih perlu diperbaiki untuk perkembangan pribadi dan profesional di masa depan. Evaluasi diri ini juga akan membantu mahasiswa mempersiapkan diri lebih baik

DAFTAR PUSTAKA

- Azalia, D., & Amin, M. (2023). Analisis Penerapan Live Streaming Shopee dan Digital Marketing terhadap Peningkatan Penjualan. *Journal of Entrepreneurship, Management and Industry (JEMI)*, 6(2), 117-132.
- Damayanti, R. W., & Handayani, M. (2023). Pengaruh Live Streaming terhadap Customer Churn pada Tiktok Shop: A Stimulus-Organism-Response Framework. *Strata Business Review*, 1(2), 222-230.
- Ashfiah, S. (2023). Strategi Live Streaming Terhadap Minat Beli dan Pemenuhan Keinginan. *Karimah Tauhid*, 2(5), 1430-1441.
- Anisah, T. N., Najmudin, M., & Sardi, A. E. (2023). From Interaction to Transaction : Analyzing the Influence of Social Presence on Impulsive Purchasing in Live Streaming Commerce. 16(3).
- Salsabila, F., & Fitria, S. (2023). Analisis perkembangan bisnis skincare dengan menggunakan live streaming TikTok sebagai media promosi (Studi pada brand skincare lokal Alldays). *Diponegoro Journal of Management*, 12(6).
- Awwaliya Dhiyaus Syamsiyah, & Lia Nirawati. (2024). Pengaruh Live Streaming , Flash Sale , dan Cashback Terhadap Perilaku Impulse Buying pada Pengguna E-Commerce Shopee di Surabaya. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 6(5), 5024–5036. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i5.2119>
- Azalia, D., & Amin, M. (2023). Analisis Penerapan Live Streaming Shopee dan Digital Marketing terhadap Peningkatan Penjualan. *Journal of Entrepreneurship, Management and Industry (JEMI)*, 6(2), 117-132.
- Damayanti, R. W., & Handayani, M. (2023). Pengaruh Live Streaming terhadap Customer Churn pada Tiktok Shop: A Stimulus-Organism-Response Framework. *Strata Business Review*, 1(2), 222-230.

DAFTAR LAMPIRAN

1. Logbook

Detail Logbook Magang	
Waktu Kegiatan	: 2024-12-01 s.d 2024-12-31
Aktivitas mentoring dan koordinasi dengan Dosen Pembimbing	: kordinasi sangat baik mudah di mengerti dan mempermudah dalam pelaksanaan magang
Pekerjaan selama magang dan bagaimana perkembangannya	: menghandle konten dan live streaming perkembanganya sekarang jam terbangnya di tambah sehingga manambah pengetahuan dalam dunia live yang belum saya ketahui,
Tantangan yang dihadapi dan alternatif solusi untuk menghadapinya	: tantangannya yaitu dalam pengaturan waktu dan jadwal untuk mengatasinya saya mengatur waktu supaya semua bisa terhandle satu persatu
Pengembangan kompetensi yang telah didapat	: pengembangan yang saya dapat yaitu di percaya buat menghandle live streaming dan menjadi team utama dalam live streaming dan di tugasin mengajari anak anak PKL SMK untuk pengenalan di dalam dunia live streaming
Pengembangan kompetensi yang telah didapat	: pengembangan yang saya dapat yaitu di percaya buat menghandle live streaming dan menjadi team utama dalam live streaming dan di tugasin mengajari anak anak PKL SMK untuk pengenalan di dalam dunia live streaming
Foto Kegiatan	: 
Waktu Kegiatan	: 2025-01-01 s.d 2025-01-13
Aktivitas mentoring dan koordinasi dengan Dosen Pembimbing	: Mentoring dengan dosen pembimbing sangat baik, sangat mempermudah dan sangat jelas saat menerangkan, memberikan penjelasan terkait magang
Pekerjaan selama magang dan bagaimana perkembangannya	: saya menghandle konten dan live streaming sampai saat ini, perkembangnnya saya semakin memahar dunia live streaming
Tantangan yang dihadapi dan alternatif solusi untuk menghadapinya	: tantangannya yaitu harus siap dengan kemonotonan maka dari itu saya mengatasinya dengan memperbanyak interaksi dengan pelanggan maupun dengan teman teman yang ada di ruangan live supaya suasanaya tidak sunyi
Pengembangan kompetensi yang telah didapat	: semakiin mengerti dan semakin paham dalam menghndle konten live streaming di PT Giri Wara Nusantara, dana Semakin tau bagaimana untuk meningkatkan pembelian dan interaksi dengan audient menjadi lebih komunikatif dan responsif
Pengembangan kompetensi yang telah didapat	: semakiin mengerti dan semakin paham dalam menghndle konten live streaming di PT Giri Wara Nusantara, dana Semakin tau bagaimana untuk meningkatkan pembelian dan interaksi dengan audient menjadi lebih komunikatif dan responsif
Foto Kegiatan	: 

2. Surat Keterangan/Sertifikat dari Instansi Tempat Magang



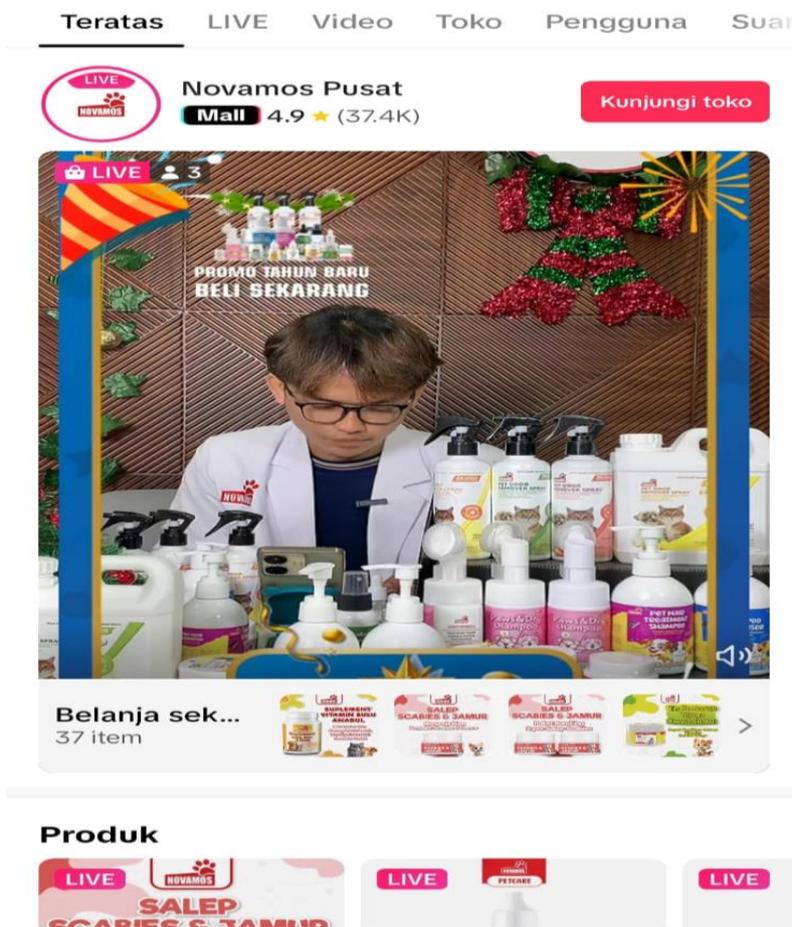
3. Dokumen Magang

- a. Live Bersama drh Agus Arisma mengenai cara perawatan anabul dan cara penanganan anabul saat sakit.





b. Live di akun Official resmi Novamos Pusat



d. Magang biasa saat tidak ada jadwal *Live streaming*



4. Penilaian Magang

PT GIRI WARA NUSANTARA

Jl. Tambak-Banyuwulung, Komplek Ruko Banyu Bening, No. 11, Ayah, Kebumen,
Jawa Tengah, 54473

FORM PENILAIAN INSTITUSI MAGANG

Nama Mahasiswa : Oki Fad'ali Hilabi
NIM : 210100171
Program Studi : Bisnis Digital

No	Komponen yang dinilai	Angka	Bobot	Angka X Bobot
A	Penguasaan dan Penerapan Keilmuan serta Kemampuan menyerap hal baru.	98	20%	19,6
B	Keterampilan (Hardskill) identifikasi dan penyelesaian masalah serta penguasaan metode/alat.	98	40%	39,2
C	Kepribadian <ul style="list-style-type: none"> • Sikap • Kedisiplinan • Kehadiran, Kesungguhan dan integritas kerja • Kemampuan bekerja mandiri • Kerja sama dan adaptasi • Ketelitian • Kejujuran • Tanggung Jawab • Inisiatif, cekatan, reponsif, dan kreativitas • Penampilan dan cara berpakaian 	97 100 100 98 98 97 100 98 96 97		
	Jumlah C	981		
	Rata-Rata C	98.1	40%	39.24
	Jumlah		100%	98.1

*Keterangan: Angka diisi 1-100

Kebumen, 21 Januari 2025
Pembimbing Lapangan/Pimpinan

(.....
