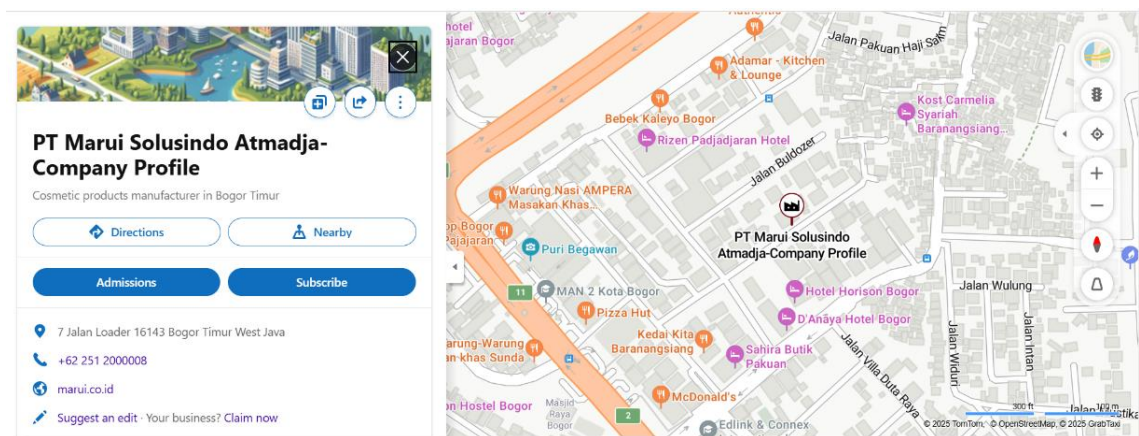


BAB III

3.1 Lokasi Kegiatan Magang

Kegiatan magang dilaksanakan di PT. Marui Solusindo Atmadja yang berlokasi di Kota Bogor, Jawa Barat. Penulis ditempatkan di Divisi *Marketing*, khususnya pada Tim *Marketing planner*.

Tempat : Kantor PT. Marui Solusindo Atmadja
Posisi : Divisi *Marketing* – Tim *Marketing planner*
Lokasi : Jl. Loader No.7, Baranangsiang, Kec. Bogor Timur, Kota
Bogor, Jawa Barat 16134



Gambar 3. 1 Maps Lokasi PT. Marui Solusindo Atmadja

Sumber: Google Maps, 2025

3.2 Metode Pelaksanaan Tugas Kegiatan Magang

Selama menjalani program magang di PT. Marui Solusindo Atmadja, penulis ditempatkan di Divisi *Marketing*, khususnya pada Tim *Marketing planner*. Tugas yang dijalankan berhubungan dengan analisis pasar, penyusunan strategi pemasaran, perancangan *go-to-market strategy* untuk proyek *Cooking Cosmetics*, serta keterlibatan dalam berbagai aktivitas aktivasi pemasaran, baik melalui media sosial, *event*, *platform web*, maupun *marketplace*. Untuk mencapai hasil kerja yang optimal serta relevan dengan kebutuhan perusahaan, penulis menggunakan empat metode pelaksanaan, yaitu praktik kerja, observasi, wawancara, dan dokumentasi. Berikut penjelasannya:

1. Metode Praktik Kerja

Metode ini dilakukan dengan terlibat langsung dalam aktivitas perencanaan dan implementasi strategi pemasaran perusahaan. Kegiatan yang dilakukan

meliputi penyusunan STP, pembuatan persona klien, termasuk struktur *marketing plan*, *value proposition*, segmentasi *audiens*, serta konsep kolaborasi dengan pihak ketiga. Selain itu, penulis berkontribusi pada pengembangan aktivitas promosi seperti perancangan *tiering user* website, pembuatan konsep konten, serta ide *event* dan *campaign* pendukung. Cooking Cosmetics. Selain itu, penulis juga berpartisipasi dalam pengembangan aktivitas promosi lintas kanal, seperti konten media sosial, konsep *event*, serta perancangan *tiering user* pada situs web. Melalui metode ini, penulis memperoleh pengalaman praktis dalam merancang dan mengimplementasikan strategi pemasaran secara profesional.

2. Metode Observasi

Penulis melakukan observasi terhadap proses kerja tim *marketing*, termasuk mekanisme koordinasi antar divisi (seperti R&D, *Brand*, *Business development*, dan *Creative*), strategi penyusunan kampanye digital, serta pola komunikasi perusahaan. Dari hasil observasi, penulis mendapatkan pemahaman mengenai sinergi antardivisi dalam mendukung pengembangan produk dan strategi pemasaran. Observasi juga mencakup pemantauan aktivitas promosi sebelumnya pada media sosial, *event*, dan *marketplace* untuk mengetahui efektivitas pendekatan yang telah dijalankan.

3. Metode Wawancara

Metode ini diterapkan melalui percakapan formal maupun informal dengan kepala divisi *marketing*, kepala tim *marketing planner* serta anggota tim terkait. Tujuannya adalah menggali informasi mengenai strategi pemasaran yang sedang dikembangkan, ekspektasi perusahaan terhadap proyek Cooking Cosmetics, serta arahan teknis terkait aktivasi media sosial, *event*, maupun rencana aksi promosi. Melalui wawancara ini, penulis memperoleh pemahaman mendalam mengenai kebutuhan perusahaan serta dapat menyesuaikan tugas dengan target yang ingin dicapai.

4. Metode Dokumentasi

Seluruh kegiatan selama magang didokumentasikan dalam bentuk foto, video, serta laporan harian yang berisi catatan aktivitas dan hasil kerja. Dokumen hasil pekerjaan seperti *marketing plan proposal*, *visual tiering design*, dan *content plan* juga dijadikan sebagai bukti keterlibatan penulis dalam aktivitas divisi *marketing*. Dokumentasi ini berfungsi sebagai dasar penyusunan laporan magang dan evaluasi pencapaian hasil kerja.

3.3 Jadwal dan Waktu Kegiatan Magang

Program magang di PT. Marui Solusindo Atmadja dilaksanakan selama empat bulan, dimulai pada tanggal 1 September 2025 hingga 22 Desember 2025. Selama periode tersebut, kegiatan magang dilaksanakan setiap hari Senin sampai Jumat,

dengan jam kerja berlangsung dari pukul 08.00 pagi hingga 17.00 sore. Adapun pelaksanaan magang dibagi ke dalam beberapa tahap sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan

Pada tahap awal, penulis melengkapi berbagai administrasi yang diperlukan. Proses dimulai dengan pengajuan surat permohonan magang kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan untuk mendapatkan persetujuan resmi dari kampus. Setelah itu, penulis mendaftarkan diri ke PT. Marui Solusindo Atmadja dan mengikuti wawancara seleksi. Setelah diterima, penulis menyiapkan dokumen tambahan seperti surat pengantar dan kartu mahasiswa sebagai syarat administrasi akhir.

2. Tahap Pelaksanaan

Kegiatan magang dijalankan sesuai aturan perusahaan selama empat bulan. Penulis ditempatkan di Divisi *Marketing*, khususnya dalam Tim *Marketing planner*, dengan fokus mendukung penyusunan strategi pemasaran. Aktivitas yang dilakukan antara lain menghadiri rapat koordinasi dengan tim lintas divisi, membantu penyusunan STP, *persona client*, serta *value proposition*, dan ikut serta dalam perancangan *go to market strategy* produk Cooking Cosmetics.

Tabel 3. 1 Jam Operasional Magang

Hari Kerja	Jam Kerja
Senin – Jumat	08.00 – 17.00
Sabtu & Minggu	Libur

Sumber: PT. Marui Solusindo Atmadja, 2025

3. Tahap Penyusunan Laporan Akhir

Setelah periode magang selesai, mahasiswa diwajibkan membuat laporan akhir sebagai bentuk pertanggungjawaban kegiatan. Laporan ini berisi rangkuman aktivitas, kontribusi, serta pengalaman yang diperoleh di perusahaan. Penyusunan laporan dilakukan secara bertahap bersamaan dengan magang, dengan mengacu pada catatan logbook dan dokumentasi. Selain menjadi syarat akademik, laporan ini juga diharapkan dapat memberikan evaluasi serta masukan yang berguna bagi PT. Marui Solusindo Atmadja, khususnya terkait strategi pemasaran produk Cooking Cosmetics.