

ABSTRACT

The emergence of social media has enabled businesses to advertise their products and services towards their potential and existing customers. This report focuses on analyzing the implementation of social media marketing by e-commerce companies specifically in Indonesia.

This report also takes into account the issues encountered during the strategy implementation of social media marketing, from planning until evaluating. In order to support the study, interviews with experts related to the field and secondary data from e-journals are collected.

The overall result of the interview from the three companies reveals that there is indeed one common challenge in this marketing process which is delivering relevant and entertaining content for their audience in order to be as soft-selling as possible. Thus, the writer suggests possible recommendations to achieve excellent outcomes in increasing brand awareness on social media.

Keywords: Social media marketing and e-commerce.

ABSTRAK

Munculnya media sosial telah memberi peluang kepada bisnis untuk mengiklankan produk dan layanan mereka kepada potensi pelanggan dan pelanggan yang sudah ada. Laporan ini fokus kepada menganalisa implementasi pemasaran media sosial oleh perusahaan e-commerce khususnya di Indonesia.

Laporan ini juga memperhatikan masalah yang dihadapi selama implementasi strategi pemasaran media sosial, mulai dari perencanaan hingga evaluasi. Untuk mendukung penelitian ini, wawancara dengan para ahli yang terkait dan data sekunder dari jurnal elektronik dikumpulkan.

Hasil wawancara secara keseluruhan dari ketiga perusahaan tersebut mengungkapkan bahwa memang ada satu tantangan yang sering terjadi dalam proses pemasaran ini yaitu menyampaikan konten yang relevan dan menghibur bagi audiens mereka agar bisa menjadi se *soft-selling* mungkin. Dengan demikian, penulis menyarankan rekomendasi untuk mencapai hasil yang baik dalam meningkatkan kesadaran merek pada media sosial.

Kata Kunci: Pemasaran media sosial dan loka pasar daring.