BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1. Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Penulis melaksanakan kerja praktek Toko Butik Amethyst Ungu pada bagian Pemasaran (marketing) dan terfokus pada prosedur pelaksanaan marketing pada Online Shop (pemasaran online). Dibagian ini pula penulis bisa menambah wawasan dalam ilmu pengetahuan tentang manajemen Bisnis, selain itu sangat berguna dalam penyelesaian laporan kerja praktek. Sebelum mengerjakan praktek kerja lapangan penulis terlebuh dahulu mendapatkan pengarahan dan penjelasan mengenai tugas-tugas yang akan dikerjakan.

3.2. Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Teknis pelaksanaan kerja praktek yang telah dilakukan oleh penulis pada Toko Butik Amethyst Ungu pada bagian Pemasaran (marketing) sejak 7 Juli 2011 sampai dengan tanggal 6 Agustus 2011. Dalam pelaksanaannya, penulis secara langsung mempelajari dan mengamati prosedur pelaksanaan pemasaran pada Online Shop, serta mempraktekkannya secara langsung pada bagian Pemasaran (marketing). Sebelum pelaksanaan kerja praktek, penulis terlebih dahulu diberikan pengarahan dan penjelasan mengenai tugas-tugas yang harus dikerjakan.

Adapun teknis kegiatan yang penulis lakukan selama melakukan kerja praktek adalah sebagai berikut :

1. Pengenalan lingkungan kerja di Toko Butik Amethyst Ungu, pada bagian pemasaran.
2. Perkenalan dengan karyawan yang ada di Butik Amethyst Ungu, Tbk pada bagian pemasaran. khususnya pada bagian pemasaran Online.
3. Pengarahan dan penjelasan dari pembimbing kerja praktek mengenai dan pengenalan struktur organisasi di Butik Amethyst Ungu, Tbk pada bagian pemasaran online.
4. Pemahaman teori dasar mengenai Online Shop pada Butik Amethyst Ungu.
5. Melayani konsumen secara online pada Butik Amethyst Ungu.
6. Memperbaharui informasi online tentang Produk baru.
7. Melakukan evaluasi pada barang yang telah dikirim kepada konsumen.

3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Paktek

3.3.1. Pengertian Online Shop

Online shopping atau belanja online via internet, adalah suatu proses pembelian barang atau jasa dari mereka yang menjual melalui internet. Para pelanggan dapat mengunjungi toko online (online store) dengan mudah dan nyaman, mereka dapat melakukan transaksi di rumah, sambil duduk di kursi mereka yang nyaman di depan computer. Bisnis online adalah juga sama seperti kegiatan bisnis yang kita kenal sehari-hari. Bedanya dalam bisnis online ini adalah

segala kegiatan bisnis dilakukan secara online dengan menggunakan media internet.

Pada dasarnya konsumen mereka dapat membeli barang apa saja dari toko online. Berbagai produk tersedia, mulai dari buku, pakaian, alat rumah tangga, mainan, perkakas, software dan bahkan asuransi. Itu pun hanya merupakan sebagian kecil dari ribuan produk yang dapat dibeli oleh konsumen melalui internet.

3.3.2 Tujuan dan Manfaat Online Shop Butik Amethyst Ungu

Tujuan :

a) Mendapatkan penghasilan : Dengan adanya online shop ini diharapkan mendapat penjualan yang tinggi dan luas, yang akhirnya mendapat penghasilan yang lebih tinggi.
b) Mendapatkan pengunjung **:** Besar pengunjung suatu situs web berbanding lurus dengan uang yang didapatkan.
c) Membangun komunitas : Adanya perkumpulan atau komunitas produk kita sangat penting. Karena dengan begitu, mereka ikut menjadi motor penggerak kemajuan bisnis online kita. Semakin besar komunitas online kita, otomatis semakin maju bisnis kita.
d) Berkomunikasi : Kita harus mampu memastikan tampilan dan isi web kita dapat di mengerti dengan baik oleh customer.Begitu juga cara bekomunikasi nya.

Manfaat :

a) Menentukan suatu bisnis, dalam artian segala bisnis yang ada bisa dikembangkan, asalkan tidak melanggar aturan-aturan yang telah ditentukan. Karena bila hal itu dilanggar, bisa mengakibatkan bisnis yang anda kelola di dampart oleh penyedia layanan akses internet.
b) Jaringan dalam mengirim dan menerima informasi sangat luas serta dalam bertransaksi pun juga mudah. Kita bisa melakukan research di berbagai kota, provinsi dan negara-negara yang ada.
c) Peluang kita untuk menjadi pembisnis online profesional pun bisa terealisasikan. Kita bisa menciptakan usaha-usaha yang kita miliki, membuka jasa, dan bahkan kita dapat membuat perusahaan bisnis online sendiri.

3.3.3 online shop pada jejaring sosial (facebook)

Toko Butik Amethyst Ungu menggunakan media facebook dalam melakukan pemasaran online. Media ini mulai terkenal seiringan dengan penggunaan facebook secara masal di seluruh Indonesia. Bahkan kehebohan Facebook ini melebihi Friendster yang sebelumnya menguasai pasar Indonesia. Pembuatan facebook untuk toko online sangat lah mudah cukup dengan membuat user account difacebook.com dan mengklik link berikut untuk membuat Facebook Page: http://www.facebook.com/pages/creat.phpSebenarnya anda juga bisa melakukan penjualan dengan Facebook user account tetapi sebenarnya hal itu adalah hal yang tergolong ilegal berdasarkan aturan facebook , account facebook

anda dapat di banned apabila facebook menyadari anda mempunyai account lebih dari satu atau memiliki account bukan untuk personal.



Sumber : Toko Butik Amethyst Ungu

Gambar 3.1
Online Shop Toko Butik Amethyst Ungu pada Jejaring Social

Keuntungan Menggunakan media ini:

- Tidak mengeluarkan dana tambahan
- Toko Online pada facebook sangat mudah melakukan marketing dikarenakan banyaknya pengguna facebook dan adanya “tag function” di photo album pada Facebook sehingga kemungkinan toko online anda ditemui oleh teman atau teman dari teman anda sangat tinggi. Apalagi umumnya teman di facebook setiap accountnya lebih dari 200 orang.

Kelemahan Menggunakan media ini:

- Facebook page sangat sukar untuk dimodifikasi dalam hal design dan page management nya sehingga toko online anda tidak akan mempunyai banyak kreatifitas kecuali anda menguasai Facebook Framework. Bahkan orang IT sendiri belum banyak yang menguasai bahasa ini.
- Kurang nya keprofesionalan dan keyakinan pembeli anda apabila mereka melakukan pembelian yang pertama kali kepada anda dan anda belum mempunyai testimonial yang mendukung.

3.3.4 Prosedur Online Shop Amethyst Ungu

Menurut **Prof. Sumordjo**, prosedur adalah suatu urutan tindakan atau kegiatan tata usaha yang biasanya menyangkut beberapa petugas dalam satu atau beberapa bagian dan yang ditetapkan untuk menjalankan suatu transaksi perusahaan secara berulang-ulang terjadi seragam. Toko Butik Amethyst Ungu menggunakan media facebook dalam melakukan pemasaran online. Adapun Prosedur yang dilakukan untuk melakukan pemasaran online ini.

a. Membuat akun : dalam membuat akun ini tentunya menggunakan nama perusahaan yaitu Amethyst Ungu. Tema yang digunakan dalam akun ini yaitu produk busana batik.
b. Mencari teman : yaitu mencari teman akun yang sebanyak banyaknya untuk melakukan penjualan yang seluas-luasnya.

c. Memperbaharui informasi produk : produk yang dihasilkan oleh Butik Amethyst Ungu ini tidaklah sedikit, maka pemasaran tentang produk-produk baru harus diperbaharui setiap ada produk baru yang muncul. Yaitu seperti Upload Foto Produk, pemberitahuan discount, kenaikan & penurunan harga, stock barang habis dan lain-lain.

d. Melayani konsumen : jika konsumen tertarik dengan suatu produk maka biasanya konsumen mengirim komentar atau pesan untuk informasi sebuah produk, maka kita harus segera melayani konsumen dengan cara membalas tentang produk yang akan ditindaklanjuti dengan transaksi

e. Menerima pesanan : toko Amethyst Ungu ini juga menerima pesanan konsumen sesuai yang diinginkan oleh kosumen, maka pesanan dapat dilakukan dengan menginformasikan secara online pada jejaring social ini yang kemudian ditindaklanjuti dengan pembuatan produk sesuai pesanan.

f. Menerima keluhan konsumen : menerima keluhan keluhan konsumen jika ada yang tidak sesuai dengan keinginan konsumen.

g. Kerja sama : selain penjualan produk melalui media online ini Amethyst Ungu juga melakukan kerja sama dengan User lain agar saling menguntungkan, seperti bertukar konsumen, pencarian bahan dan lain lain.



Sumber : Toko Butik Amethyst Ungu

Gambar 3.2
Contoh Interaksi Pemesanan Online Toko Butik Amethyst Ungu

3.3.5 Bisnis Online Dalam SWOT

a. Strenghts (kekuatan) : Pasar Luas, Buka 24 jam, Karyawan Sedikit, Tidak Perlu Stok, Berjalan Otomatis, Biaya Promosi Kecil, Dapat Dilakukan Oleh Siapapun, Biaya Sangat Murah, Bisa dijalankan dimana saja, kapan saja, dan oleh siapa saja, Skill yang diperlukan sepenuhnya bisa dipelajari tidak masalah apapun latar belakang anda, Potensi penghasilan sangat besar, kita bisa dibayar dalam dollar, Membuka lapangan pekerjaan.

b. Weaknesses (kelemahan) : Ukuran/ Size yang tak sama (for clothing), Keinginan Untuk Memegang & Mencoba produk (minim untuk dapat menggunakan panca indera), Resistensi Membeli Secara Online (biasanya bagi orang awam yang belum pernah bertransaksi secara online), Pasar Seluruh Dunia Tapi Terbatas Pada Pengguna Internet (Muda), Sistem Pembayaran yang masih seidikit rumit.
c. Opportunities (peluang) : Bisnis online ini memiliki peluang yang sangat bagus. karena bisnis ini bisa dilakukan oleh siapa saja dimana saja dan kapan saja. Apalagi bagi orang-orang yang tidak ingin banyak meniggalkan keluarganya hanya untuk bekerja diluar rumah.
d. Threats (ancaman) : Berbagai bisnis apapun pasti memiliki ancaman yang akan dihadapi kedepannya termasuk bisnis online ini. Ancaman berbisnis online antara lain datang dari orang-orang yang hanya iseng,jasa pengiriman, dalam soal pembayaran dan lain-lain.