BAB III
PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1. Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Penulis melaksanakan kerja praktek Toko Sepatu U! Fashion & Shoes 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 Sepatu U! Fashion & Shoes pada bagian Pemasaran (marketing) sejak 22 Juli 2013sampai dengan tanggal 31 Agustus 2013. 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 Sepatu U! Fashion & Shoes, pada bagian pemasaran.
2. Perkenalan dengan karyawan yang ada di Toko Sepatu U! Fashion & Shoes pada bagian pemasaran. khususnya pada bagian pemasaran Online.
3. Pengarahan dan penjelasan dari pembimbing kerja praktek mengenai dan pengenalan struktur organisasi di Toko Sepatu U! Fashion & Shoes pada bagian pemasaran online.

4. Pemahaman teori dasar mengenai Online Shop pada Toko Sepatu U! Fashion & Shoes.
5. Melayani konsumen secara online pada Toko Sepatu U! Fashion & Shoes.
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 elektronik, 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 Toko Sepatu U! Fashion & Shoes

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.

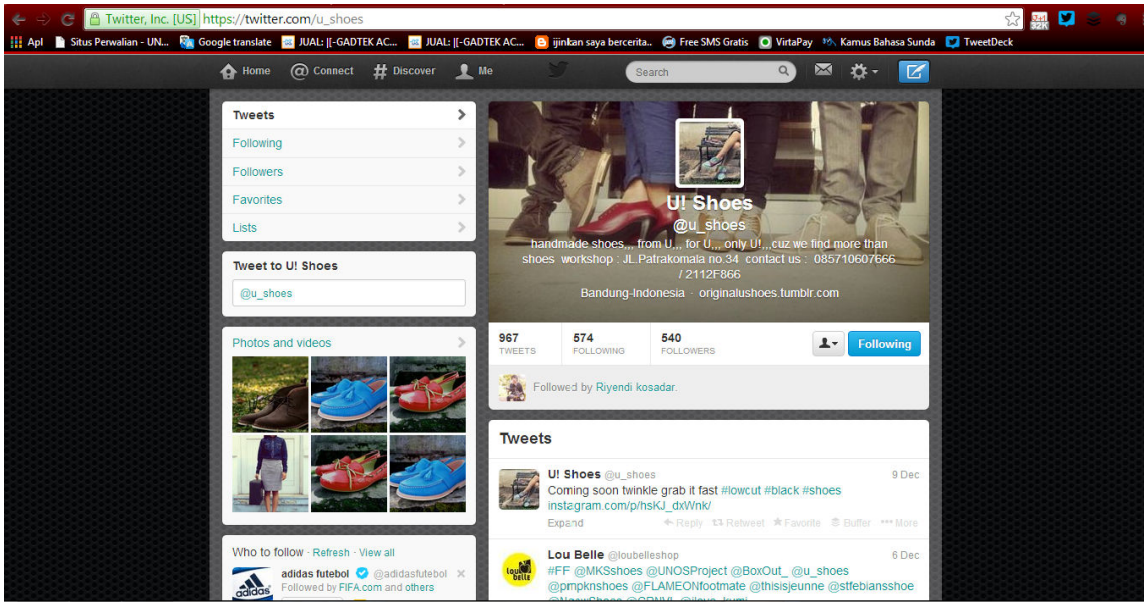
d) Berkomunikasi : Kita harus mampu memastikan tampilan dan isi *web* kita dapat di mengerti dengan baik oleh *customer*. Begitu juga cara bekomunikasi nya.

Manfaat :

a) Menentukan suatu bisnis, dalam artian segala bisnis yang ada bisa dikembangkan, asalkan tidak melanggar aturan-aturan yang telah ditentukan atau UU ITE. Karena bila hal itu dilanggar, bisa mengakibatkan bisnis yang anda kelola bisa diadukan kepada pihak yang berwajib oleh penyedia layanan akses internet.
b) Jaringan dalam mengirim dan menerima informasi sangat luas serta dalam bertransaksi pun relatif mudah. Kita bisa melakukan research di berbagai kota, provinsi dan negara-negara yang ada.
c) Peluang kita untuk menjadi pebisnis 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 (Twitter)

Toko Sepatu U! Fashion & Shoes menggunakan media Twitter dalam melakukan pemasaran online. Media ini mulai terkenal seiringan dengan penggunaan Twitter secara masal di seluruh Indonesia. Semua informasi bisa didapat di media sosial ini dengan cepat. Pembuatan Twitter untuk toko online sangat lah mudah cukup dengan membuat user account di Twitter.com, selanjutnya anda tinggal mengisi perintah – perintah yang harus dilakukan, seperti memberi nama user toko contohnya : @U_Shoes dan juga mengisi bio, foto profil dan lainnya.



Sumber : Toko Sepatu U! Fashion & Shoes

Gambar 3.1

Online Shop Toko Sepatu U! Fashion & Shoes

Keuntungan Menggunakan media ini:

- Tidak mengeluarkan dana tambahan
- Toko Online pada Twitter sangat mudah melakukan marketing dikarenakan banyaknya pengguna Twitter yang memfollow dan adanya akun *user* yang memberikan promosi secara gratis atau iklan secara gratis dengan cara "Me-*mention*" langsung pada akun nya. Ataupun menggunakan promo berbayar kepada akun twitter yang lain. Promo berbayar di Twitter sangat efektif karena melakukan promo kepada target pasar yang tepat dan pada waktu yang tepat agar pas dibaca oleh follower mereka. Twitter lebih terukur dibandingkan media sosial yang lain
- Bisnis dapat menggunakan Twitter sebagai alat pemahaman untuk mempelajari demografis target yang diinginkan. Misalnya, merek yang menargetkan target pasar yang lebih muda, hanya dengan mendengarkan percakapan mereka melalui Twitter.
- Riset pasar merupakan satu poin penting, khususnya untuk mengetahui bagaimana respons pelanggan tentang bisnis, baik berupa nama

perusahaan, bidang, industri, *brand*, atau produk sebagai kata kunci di Twitter search yang terletak di halaman home akun Twitter-mu.

- Twitter dapat digunakan sebagai cara menerima umpan balik dari pelanggan. Misalnya meminta pendapat *follower* tentang suatu program bisnis. Contohnya, bagaimana pendapat *follower* tentang diskon tarif sebuah maskapai penerbangan.
- Melalui Twitter, kita bisa membangun jaringan dengan mencari dan mengikuti orang-orang yang memiliki minat serupa. Misalnya, bisa menghimpun jaringan melalui profesi yang sama, sekolah yang sama hingga wilayah yang sama.

Kelemahan Menggunakan media ini:

- Twitter sebagai salah satu *mikroblog* yang masih minim fitur karena hanya memiliki fitur seperti *reply tweet*, *original retweet*, *favorite*, *direct message* dan *list*.
- Twitter dibatasi sampai 140 karakter per update, menyebabkan kurang leluasa dalam membuat promosi dalam bentuk text.
- 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 U! Fashion & Shoes

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 satu transaksi perusahaan secara berulang-ulang terjadi seragam. Toko Sepatu U! Fashion & Shoes menggunakan media Twitter 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 U! shoes (@U_Shoes). Tema yang digunakan dalam akun ini yaitu produk sepatu.

b) Mencari teman : yaitu mem-*follow* teman akun yang sebanyak banyaknya agar mendapatkan *follower* yang banyak untuk melakukan penjualan yang seluas-luasnya.
c) Memperbaharui informasi produk : produk yang dihasilkan oleh Toko Sepatu U! Fashion & Shoes 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 Ma-*mention* komentar atau pesan untuk informasi sebuah produk, maka kita harus segera melayani konsumen dengan cara membalas mention tentang produk yang akan ditindaklanjuti dengan transaksi.
e) Menerima pesanan : Toko Sepatu U! Fashion & Shoes 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 Toko Sepatu U! Fashion & Shoes juga melakukan kerja sama dengan *user* lain agar saling menguntungkan, seperti promosi satu sama lain, pencarian bahan dan lain lain.