

LAPORAN HASIL KERJA PRAKTEK

**PENERAPAN DIGITAL MARKETING MELALUI
E-COMMERCE DAN SOSIAL MEDIA DI MASA PANDEMI COVID-19**



Disusun Oleh :

Agus Hariansyah

(1511010044)

JURUSAN TEKNIK INFORMATIKA

FAKULTAS ILMU KOMPUTER

INSTITUT INFORMATIKA DAN BISNIS DARMAJAYA

2020

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN HASIL KERJA PRAKTEK (KP)

**PENERAPAN DIGITAL MARKETING MELALUI
E-COMMERCE DAN SOSIAL MEDIA DI MASA PANDEMI COVID-19**

Oleh :

Agus Hariansyah

1511010044

Telah memenuhi syarat untuk diterima

Mengetahui,

Dosen Pembimbing

Pembimbing Lapangan

Yuni Arkhiansyah, S.Kom.,M.Kom

Richo Meidiansyah, A.Md

NIK. 00480802

Pemilik Iri Store

Menyetujui,

Ketua Jurusan Teknik Informatika

Yuni Arkhiansyah, S.Kom.,M.Kom

NIK.00480802

RIWAYAT HIDUP

1. Identitas

- a. Nama : Agus hariansyah
- b. NPM : 1511010044
- c. Tempat / Tanggal lahir : Bandar Lampung, 03 Agustus 1996
- d. Agama : Islam
- e. Alamat : Desa wonodadi, RT/RW 003/003,
Kec. Gadingrejo, Kab. Pringsewu
- f. Suku : Lampung
- g. Kewarganegaraan : Indonesia
- h. E-mail : Ryanrevan0099@gmail.com
- i. No Hp : 08999237778

2. Riwayat Pendidikan

- a. Sekolah Dasar : SDN 1 BUMI RAHARJA
- b. Sekolah Menengah Pertama : SMP MUH REJOMULYO
- c. Sekolah Menengah Atas : SMK YAPEMA GADINGREJO

Dengan ini saya menyatakan bahwa semua keterangan yang saya sampaikan di atas adalah benar.

Bandar Lampung, 28 Agustus 2020

Yang menyatakan

(Agus Hariansyah)
NPM.1511010044

PRAKATA

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan Karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktek di Iriri Store. Dilaksanakan mulai tanggal 20 Juli 2020 sampai dengan tanggal 15 Agustus 2020.

Laporan ini disusun dengan bantuan dari berbagai pihak, dan tidak lupa untuk mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Ir. Firmansyah Y. Alfian, MBA., MSc selaku Rektor Institut Informatika Dan Bisnis Darmajaya.
2. Bapak Dr. RZ. Abdul Aziz, M.T. P.hd selaku Wakil Rektor I IIB Darmajaya.
3. Bapak Yuni Arkhiansyah, S.Kom., M.Kom selaku Ketua Jurusan Teknik Informatika IIB Darmajaya dan Dosen Pembimbing yang banyak sekali membantu saya dan telah sabar membimbing hingga laporan ini terselesaikan.
4. Bapak Richo Meidiansyah, A.Md selaku pemilik Iriri Store dan Pembimbing Lapangan yang memberikan semangat untuk terus menjadi mahasiswa yang mampu menghadapi globalisasi.
5. Kedua orang tua saya Bapak Ma'ruf dan Ibu Sulastri serta seluruh keluarga yang telah memberikan doa, motivasi dan dukungannya demi keberhasilan saya.
6. Vivi Afrila yang selalu mendukung memperhatikan saya sampai dengan saat ini.
7. Semua pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu, dan telah membantu terselesaikannya laporan ini.

Menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan kesalahan dalam penyusunan maupun bahasa yang digunakan, untuk itu diharapkan saran serta kritik yang bersifat membangun. Semoga laporan ini bermanfaat bagi kita semua.

Bandar Lampung, 28 Agustus 2020

Penyusun

Agus Hariansyah
NPM. 1511010044

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	i
RIWAYAT HIDUP.....	ii
PRAKATA.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
Bab I. Pendahuluan	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Ruang Lingkup kerja Program KP.....	2
1.3 Manfaat dan tujuan.....	2
1.4 Waktu dan Tempat Pelaksanaan.....	3
Bab II. Gambaran Umum Perusahaan	
2.1 Visi dan Misi.....	4
2.2 Struktur Organisasi.....	4
2.3 Kegiatan.....	5
2.4 Lokasi Perusahaan.....	5
Bab III. Permasalahan Perusahaan	
3.1 Analisa Permasalahan yang Dihadapi Perusahaan.....	6
3.2. Landasan Teori.....	6
3.3. Metode yang digunakan.....	8
3.4. Rancangan program yang akan dibuat.....	8
Bab IV. Hasil & Pembahasan	
4.1 Hasil.....	15
4.2 Pembahasan.....	16
Bab V. Kesimpulan dan Saran	
5.1 Kesimpulan.....	18

5.2 Saran.....	18
DAFTAR PUSTAKA.....	19
LAMPIRAN.....	20

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Iri Store merupakan jenis usaha yang menjual khusus peralatan suku cadang laptop dan notebook seperti adaptor charger, baterai, keyboard, LCD dan lain sebagainya. Selain khusus menjual suku cadang laptop dan notebook, Iri store juga melayani jasa perbaikan laptop dan notebook, seperti perbaikan suku cadang, perbaikan mainboard dan install sistem operasi atau program. Iri store mengkhususkan menjual suku cadang laptop dan notebook karena masih sangat sedikit toko serupa di wilayah Bandar Lampung.

Pada saat pandemi COVID-19 saat ini, iri store mengalami penurunan omzet penjualan dikarenakan banyak masyarakat yang memilih belanja online karena di anggap lebih aman dan tidak perlu keluar rumah, efeknya penjualan secara offline menurun dan penjualan online kini semakin meningkat.

Dari permasalahan di atas, kami memulai menerapkan penjualan online melalui toko online dan sosial media. Penjualan online memiliki banyak keuntungan seperti tidak ada pembatasan geografis, mendapatkan konsumen baru melalui mesin pencarian, biaya lebih terjangkau, mencari produk lebih cepat, menghemat waktu, memberikan perbandingan harga, buka sepanjang waktu, memudahkan komunikasi bisnis, dan masih banyak lagi.

1.2 Ruang Lingkup Kerja Program KP

Pelayanan di Iri Store meliputi 5 kegiatan, yaitu kegiatan yang berupa pengelolaan kesediaan barang, mengelola keuangan, pengiriman, perbaikan dan pelayanan. Kegiatan tersebut harus didukung oleh sumber daya manusia, sarana dan prasarana.

1.3 Manfaat dan Tujuan

1.3.1 Manfaat

1. Mahasiswa dapat secara langsung menerapkan bekal ilmu dan pengetahuan di dunia kerja yaitu penjualan, pembelian dan pelayanan jasa perbaikan di Iri Store.
2. Dapat meningkatkan kualitas ilmu pengetahuan, keterampilan pemahaman, kreativitas, serta kinerja praktek mahasiswa dalam pelayanan bidang teknologi informasi di Iri Store.

1.3.2 Tujuan

1. Untuk membandingkan dan menerapkan teori serta praktek yang didapat dengan praktek yang dilaksanakan di lapangan.
2. Untuk mendapatkan pengalaman langsung dalam pelayanan bidang penjualan, khususnya pelayanan teknologi informasi di Iri Store.

1.4 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

1.4.1 Waktu pelaksanaan

Waktu yang dilaksanakan mulai tanggal 20 Juli 2020 sampai dengan tanggal 15 Agustus 2020.

1.4.2 Tempat Pelaksanaan

Tempat pelaksanaan Kerja Praktek yaitu IRIRI STORE di Jl. Prof. Dr. Ir. Sumantri brojonegoro, Kp. Baru, belakang UNILA, Kec. Labuhan Ratu, Kota Bandar Lampung

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 VISI DAN MISI

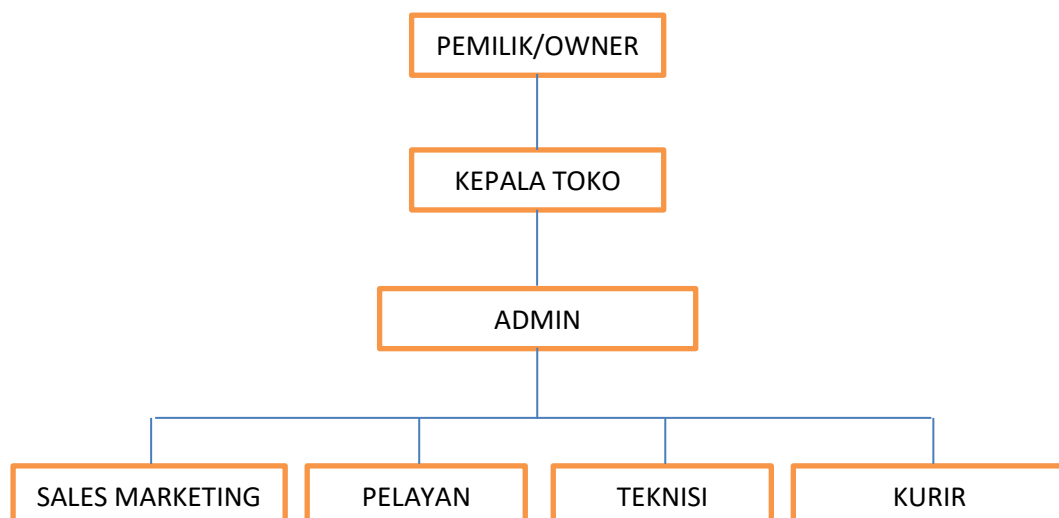
2.1.1 VISI

1. Melakukan pelayanan penjualan dan jasa kepada masyarakat.
2. Menyediakan produk-produk dan jasa yang berkualitas.
3. Memberikan pelayanan penjualan dan jasa yang memuaskan.

2.1.2 MISI

1. Menjadi perusahaan distributor nomor 1 di Lampung dalam bidang suku cadang laptop dan notebook.
2. Menjadi pemasok utama suku cadang ke toko-toko komputer di wilayah Lampung.

2.2 Struktur Organisasi



2.3 Kegiatan

Kegiatan yang dilakukan di Iri Store yaitu meliputi perencanaan pembelian suku cadang, pengadaan, pembelian, penjualan, pelayanan, jasa service, distribusi dan pengiriman barang kepada konsumen serta pelaporan dan administrasi.

2.4 Lokasi Perusahaan

Lokasi perusahaan berada di Jl. Prof. Dr. Ir. Sumantri brojonegoro, Kp. Baru, belakang UNILA, Kec. Labuhan Ratu, Kota Bandar Lampung.

BAB III

PERMASALAHAN PERUSAHAAN

3.1 Analisa Permasalahan Yang Dihadapi Perusahaan

Dimasa pademi COVID-19 ini Masalah yang dihadapi perusahaan Iri Store yaitu berkurangnya penjualan dan perbaikan suku cadang laptop dan notebook, dikarenakan banyak masyarakat memilih berbelanja online karena dianggap lebih aman dan tidak perlu keluar rumah.

3.1.1 Temuan Masalah

1. Dimasa pandemi COVID-19 penjualan dan perbaikan menurun.
2. Masih memfokuskan penjualan offline di banding penjualan online.

3.1.2 Perumusan Masalah

Rumusan masalahnya yaitu bagaimana cara agar penjualan dan perbaikan suku cadang di Iri Store kembali normal dan meningkat dimasa pandemi.

3.1.3 Kerangka Pemecahan Masalah

Saat ini pemecahan masalah yaitu dengan membuat toko online dan sosial media sebagai media penjualan online di Iri Store .

3.2 Landasan Teori

Teori merupakan dasar yang digunakan sebagai sarana untuk mendukung sekaligus memperkuat dalam penyusunan suatu sistem informasi yang akan dibangun. Pada pembahasan ini akan dijelaskan mengenai pengertian penjualan, jasa, toko online, sosial media dan digital marketing.

3.2.1 Pengertian

1. Penjualan

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

2. Jasa

Jasa atau layanan adalah aktivitas ekonomi yang melibatkan sejumlah interaksi dengan konsumen atau dengan barang-barang milik, tetapi tidak menghasilkan transfer kepemilikan.

3. Toko online

Toko online adalah bentuk sebuah toko dalam sistem online, tempat untuk melakukan transaksi jual beli secara global, dalam istilah tersebut tidak ada bangunan toko asli seperti di dunia nyata dan tidak ada interaksi antara penjual dan pembeli secara langsung. Dalam toko online hanya ada sebuah website yang berisi informasi barang yang di jual beserta keterangannya dan informasi cara membelinya.

4. Sosial media

Sosial media adalah sebuah media untuk bersosialisasi satu sama lain dan dilakukan secara online yang memungkinkan manusia untuk saling berinteraksi tanpa dibatasi ruang dan waktu.

5. Digital marketing

Digital Marketing atau Pemasaran secara digital bisa didefinisikan sebagai semua upaya pemasaran menggunakan perangkat elektronik/internet dengan beragam taktik marketing dan media digital untuk dapat berkomunikasi dengan calon konsumen yang menghabiskan waktu di online.

3.3 Metode yang Digunakan

Metode yang digunakan kali ini adalah membuat website toko online dengan platform blogspot, memposting produk di toko online tersebut dan media sosial untuk memasarkan produk-produk ke calon konsumen yang ada di internet.

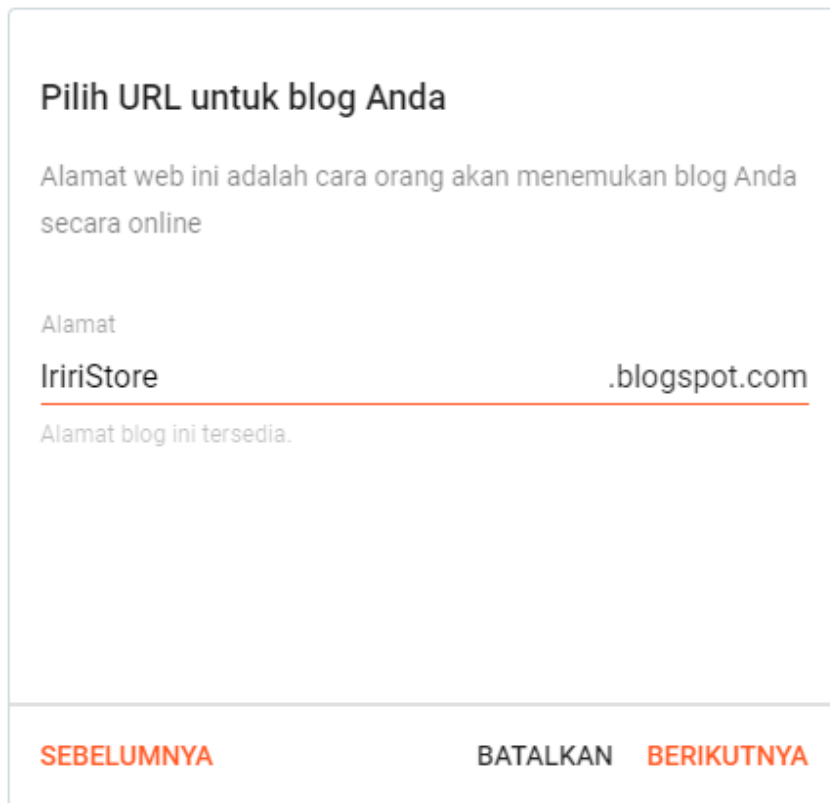
3.4 Rancangan program yang Akan Dibuat

1. Mendaftar dan membuat website di penyedia web hosting blogger.com.



The image shows a screenshot of the Blogger 'Choose a name for your blog' step. The main heading is 'Pilih nama untuk blog Anda'. Below it, a sub-heading reads 'Ini adalah judul yang akan ditampilkan di bagian atas Blog Anda.' There is a text input field with the label 'Judul' and the text 'Iri Store' entered. A red horizontal line is positioned below the input field, and the text '11 / 100' is displayed to the right of the line. At the bottom of the form, there are three buttons: 'LEWATI' (skipped), 'BATALKAN' (cancel), and 'BERIKUTNYA' (next).

Gambar 1. Memberikan nama toko online.



Gambar 2. Membuat URL toko online sementara.

2. Mengedit template HTML standar menjadi toko online.

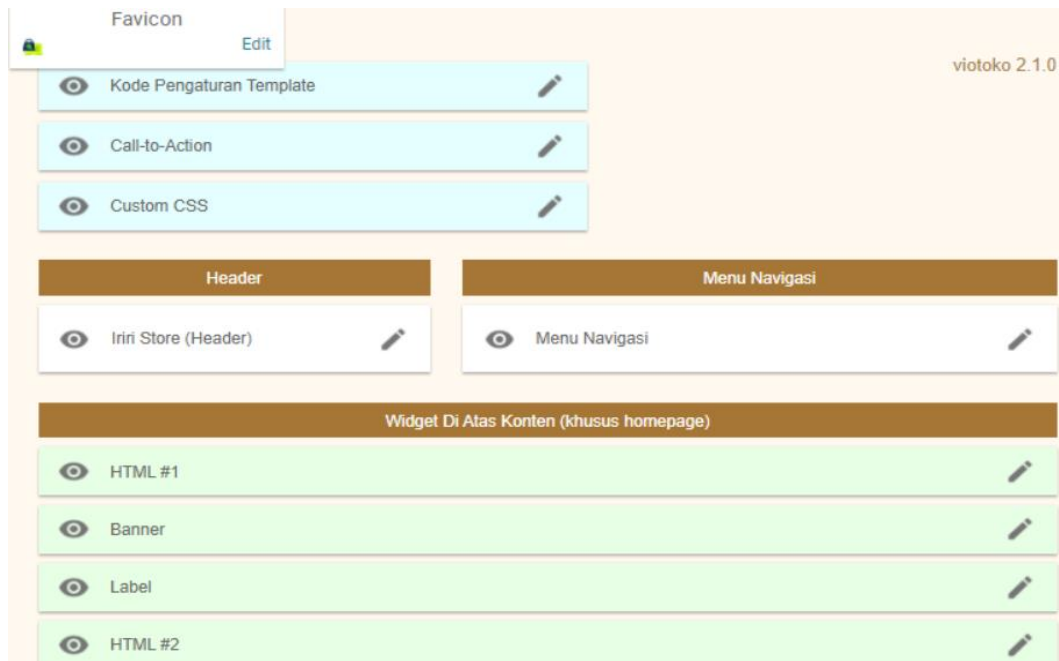
```

2628 <div id="testimonial-wrapper">
2629
2630 <b:section class="testimonial-widget-title" id="testimonial-widget-title" maxwidgets="1" name="Testimonial (khusus homepage)" showaddelement="no">
2631 <b:widget id="HTML322" locked="true" title="Judul Testimonial" type="HTML" version="2" visible="true"><</b:widget>
2646 </b:section>
2647
2648 <b:section class="testimonial-widget" id="testimonial-widget1" maxwidgets="3" name="Testimonial Kiri" showaddelement="no">
2649 <b:widget id="HTML323" locked="true" title="Testimonial 1" type="HTML" version="2" visible="true"><</b:widget>
2664 <b:widget id="HTML324" locked="true" title="Testimonial 2" type="HTML" version="2" visible="true"><</b:widget>
2679 <b:widget id="HTML325" locked="true" title="Testimonial 3" type="HTML" version="2" visible="true"><</b:widget>
2694 </b:section>
2695
2696 <b:section class="testimonial-widget" id="testimonial-widget2" maxwidgets="3" name="Testimonial Kanan" showaddelement="no">
2697 <b:widget id="HTML326" locked="true" title="Testimonial 4" type="HTML" version="2" visible="true"><</b:widget>
2713 <b:widget id="HTML327" locked="true" title="Testimonial 5" type="HTML" version="2" visible="true"><</b:widget>
2727 <b:widget id="HTML328" locked="true" title="Testimonial 6" type="HTML" version="2" visible="true"><</b:widget>
2742 </b:section>
2743
2744 </div>
2745
2746 </aside>
2747 </b:if>
2748
2749 <b:if cond="data:view.isHomepage or data:view.isLayoutMode">
2750 <aside id="jasa-pengiriman-widget">
2751 <div class="jasa-pengiriman">
2752
2753 <b:section class="pengiriman-widget-title" id="pengiriman-widget-title" maxwidgets="1" name="Jasa Pengiriman (khusus homepage)"
showaddelement="no">
2754 <b:widget id="HTML472" locked="true" title="Jasa Pengiriman" type="HTML" version="2" visible="true"><</b:widget>
2766 </b:section>
2767
2768 <b:section class="pengiriman-widget" id="pengiriman-widget" maxwidgets="1" name="Logo Jasa Pengiriman" showaddelement="no">
2769 <b:widget id="HTML474" locked="true" title="Logo Jasa Pengiriman" type="HTML" version="2" visible="true">
2770 <b:widget-settings>

```

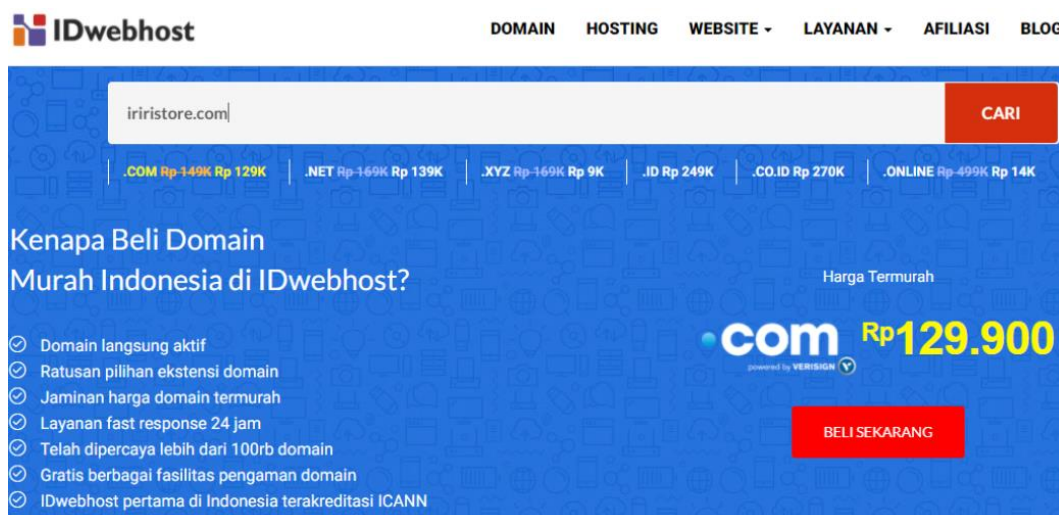
Gambar 3. Merubah dan menambah kode HTML berupa fitur-fitur toko online seperti testimoni, jasa pengiriman, pembayaran dan lainnya.

3. Mengatur tata letak, menu, fitur dan navigasi toko online.



Gambar 4. Menyesuaikan tata letak, menu dan navigasi agar mudah digunakan pengunjung.

4. Membeli domain www.iristore.com.



Gambar 5. Membeli domain toko online professional di perusahaan penyedia domain dan hosting.

IRTP Transfer Lock Enabled	
This domain is currently locked for transfer due to a contact change or new registration.	
Domain iriristore.com	Pembayaran Pertama Rp 176.800,00
Tanggal Pendaftaran 26/08/2020	Biaya Perpanjangan Rp 196.800,00 Setiap 1 Tahun
Jatuh Tempo 26/08/2021	Metode Pembayaran BCA
Status Aktif	

Gambar 6. Memastikan domain yang sudah dibeli aktif dan siap digunakan.

5. Mengatur DNS dan name server.

@	A (Address)	216.239.38.21	N/A	
@	A (Address)	216.239.36.21	N/A	
@	A (Address)	216.239.34.21	N/A	
@	A (Address)	216.239.32.21	N/A	
ws5xqsxgzh	CNAME (Alias)	gv-q34noc7lxvtbjqj.dv.googlehosted.com	N/A	
www	CNAME (Alias)	ghs.google.com	N/A	

Gambar 7. Mengatur DNS dan Name Server sesuai dengan yang telah disediakan penyedia domain dan hosting agar domain dan toko online dapat terhubung.

Setiap pergantian Nameserver membutuhkan waktu 24 jam untuk mengarah ke hosting baru.

Gunakan default nameserver

Gunakan nameserver lain (masukkan di bawah)

Nameserver 1

earth.idwebhost.com

Nameserver 2

mars.idwebhost.com

Nameserver 3

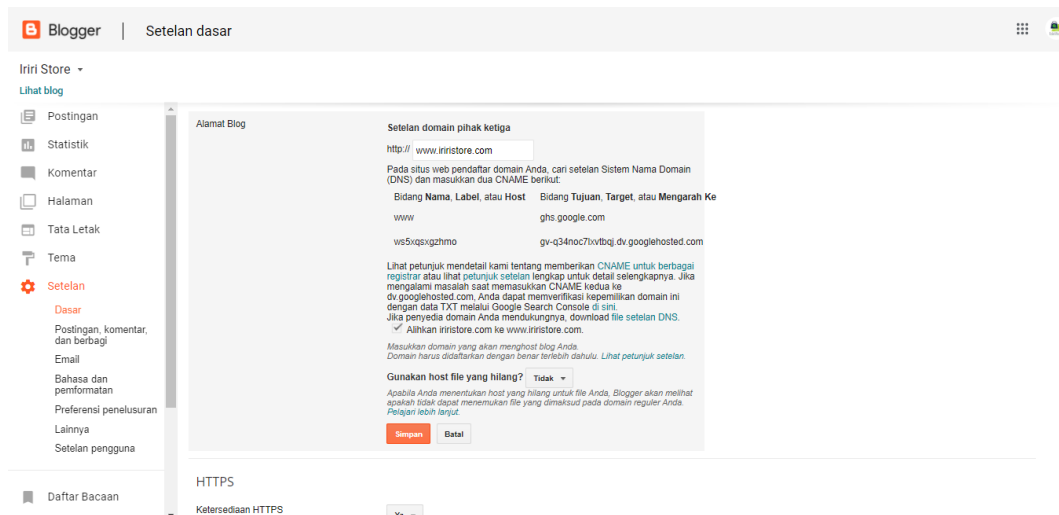
mercury.idwebhost.com

Nameserver 4

venus.idwebhost.com

Nameserver 5

Gambar 8.

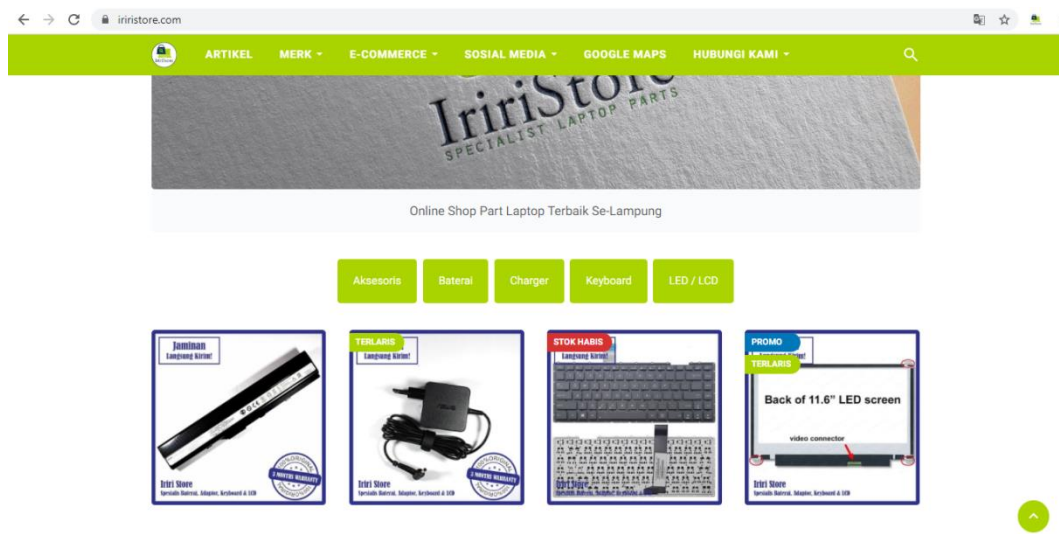


Gambar 9. Mengatur domain yang sudah dibeli kedalam toko online.

6. Upload produk di toko online.

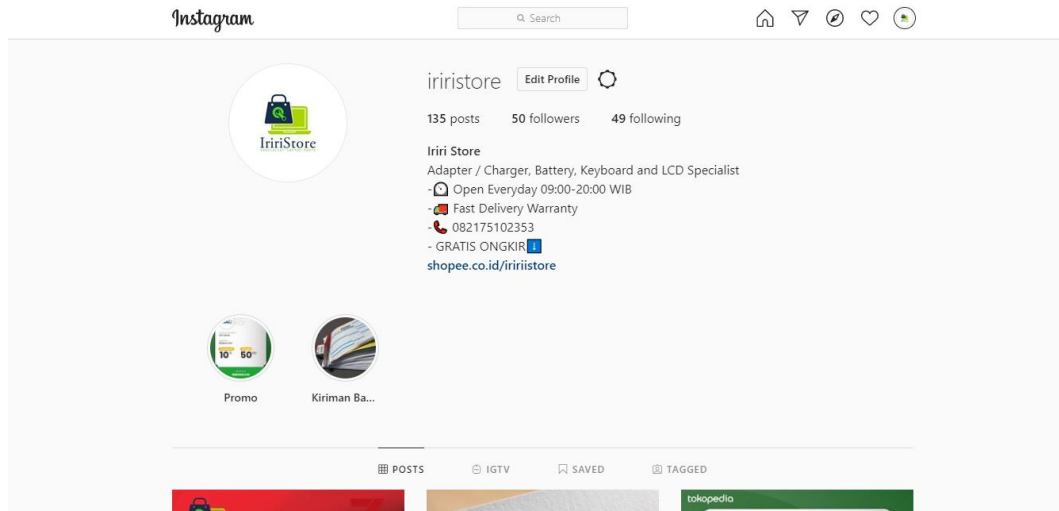


Gambar 10. Membuat produk baru kadalam toko online.

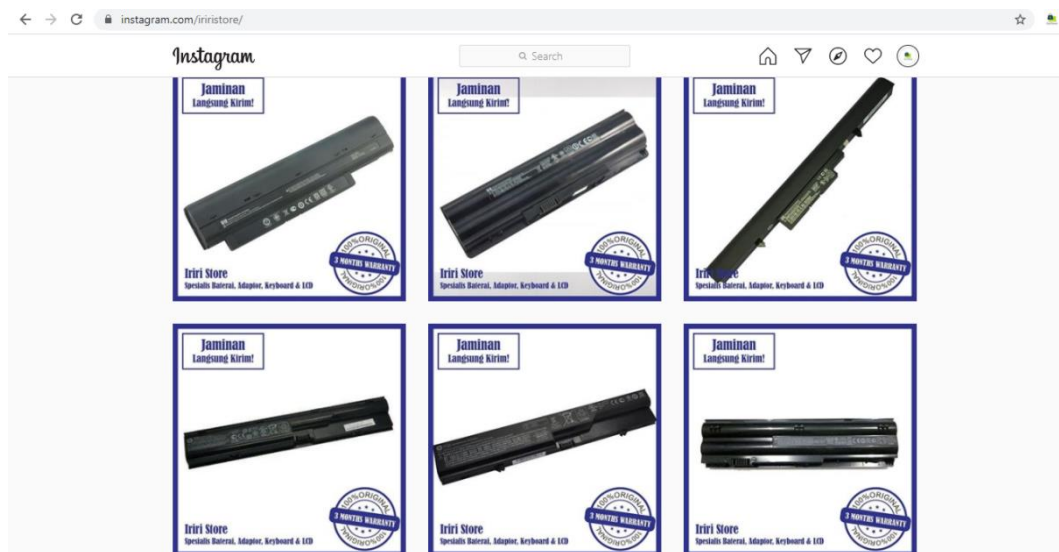


Gambar 11. Hasil dari pembuatan toko online.

7. Upload produk di sosial media.



Gambar 12. Membuat sosial media instagram untuk memajang barang jualan



Gambar 13. Memajang barang jualan di instagram

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil

Hasil dari kegiatan Kerja Praktek dari tanggal 20 Juli 2020 sampai dengan 15 Agustus 2020 yaitu :

1. Penjualan suku cadang laptop dan notebook.
2. Jasa perbaikan suku cadang.
3. Pelayanan kepada konsumen.
4. Pelaporan & Administrasi.

Dan dengan hasil ini saya sebagai penulis dan Mahasiswa kerja praktek yang sekaligus bekerja pada perusahaan Iri Store dapat mengimplementasikan sebagai karyawan yang baik dan dapat berguna bagi masyarakat sekitar.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Perencanaan

Dalam membuat Perencanaan Penjualan online di Iri Store yang perlu diperhatikan yaitu menerapkan pembuatan website / toko online, target pemasaran, menentukan barang yang akan di jual dan menentukan harga jual.

Tujuan perencanaan pembuatan website / toko online adalah:

1. Menjaring calon konsumen baru yang ada di internet.
2. Mempermudah konsumen yang ingin membeli suku cadang tanpa harus keluar rumah.
3. Meningkatkan pendapatan dari hasil penjualan.
4. Lebih di percaya masyarakat karena memiliki website / toko online professional.
5. Memperluas jaringan dan pangsa pasar di seluruh Indonesia.

Penjualan suku cadang di Iri Store ini biasanya di lakukan secara langsung kepada konsumen dengan cara konsumen datang langsung ke toko dan melakukan transaksi secara langsung atau tatap muka.

4.2.2 Target Pemasaran

Target pemasaran ini menentukan suatu kelompok konsumen yang menjadi sasaran pendekatan perusahaan untuk membeli produk yang di jual. Target pasar biasanya mempunyai rentang umur, lokasi, jenis kelamin, pekerjaan dan lain sebagainya.

Tujuan target pemasaran adalah :

1. Mempermudah dalam menyesuaikan produk dan strategi pemasaran yang dijalankan dengan target pasar.
2. Mengantisipasi adanya persaingan.
3. Membidik peluang pasar yang lebih luas.

4. Menemukan dan membandingkan kesempatan pasar.
5. Perusahaan akan berada pada posisi yang baik.

4.2.3 Menentukan Barang yang akan di jual

Menentukan barang yang akan di jual menjadi faktor penting agar perusahaan dapat menjalankan bisnisnya dengan lancar dan barang mudah untuk dijual .

Menentukan barang yang akan dijual ini di maksudkan supaya:

1. Menghindari stok barang yang tersedia agar tidak menumpuk dan tidak laku terjual.
2. Mempermudah penjualan sesuai dengan target pemasaran.
3. Menjual barang dengan kualitas yang baik.
4. Menjaga ketersediaan stok barang agar tetap stabil.

4.2.4 Menentukan harga jual

Menentukan harga jual adalah peranan penting dalam terjadinya kesepakatan jual beli dari penjual ketangan konsumen, melalui penetapan harga akan terlihat posisi kelayakan produk dari nilai ekonomisnya. Oleh karena itu, dengan permasalahan ini perusahaan biasanya mengadakan penetapan harga yang disepakati sebelum barang beredar di pasaran.

Tujuan menentukan harga jual adalah:

1. Mencapai penghasilan atas investasi.
2. Usaha menjaga kestabilan harga.
3. Meningkatkan atau mempertahankan bagian dalam pasar.
4. Menghadapi atau mecegah persaingan.
5. Memaksimalkan laba.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari kegiatan Kerja Praktek ini saya dapat mengambil kesimpulan bahwa banyak manfaat yang bisa kita ambil sebagai karyawan di Iri Store yaitu :

1. Memahami komponen dan suku cadang laptop dan notebook.
2. Belajar menjadi teknisi yang professional.
3. Belajar menjadi pebisnis perdagangan.
4. Dapat dijadikan referensi untuk penulisan Skripsi.

5.2 Saran

1. Mulai memasarkan produk suku cadang laptop dan notebook di website, toko online dan sosial media.
2. Menambah jumlah karyawan untuk menjadi admin online .
3. Menambah kurir pengiriman karena hanya ada satu kurir yang melayani area seluruh Bandar Lampung.
4. Menambah stok barang dan jenis barang baru karena banyak jenis barang baru yang selalu rilis.

DAFTAR PUSTAKA

Jojo.2019.jojonomic.com/blog/target-pasar-pengertian-manfaat-dan-faktor-yang-harus-diperhatikan. 06 Agustus 2019

Nimda.2012.unpas.ac.id/apa-itu-sosial-media/.11 maret 2012

Denny santoso.2019.elitemarketer.id/productivity/apa-itu-digital-marketing-2. 26 September 2019

LAMPIRAN