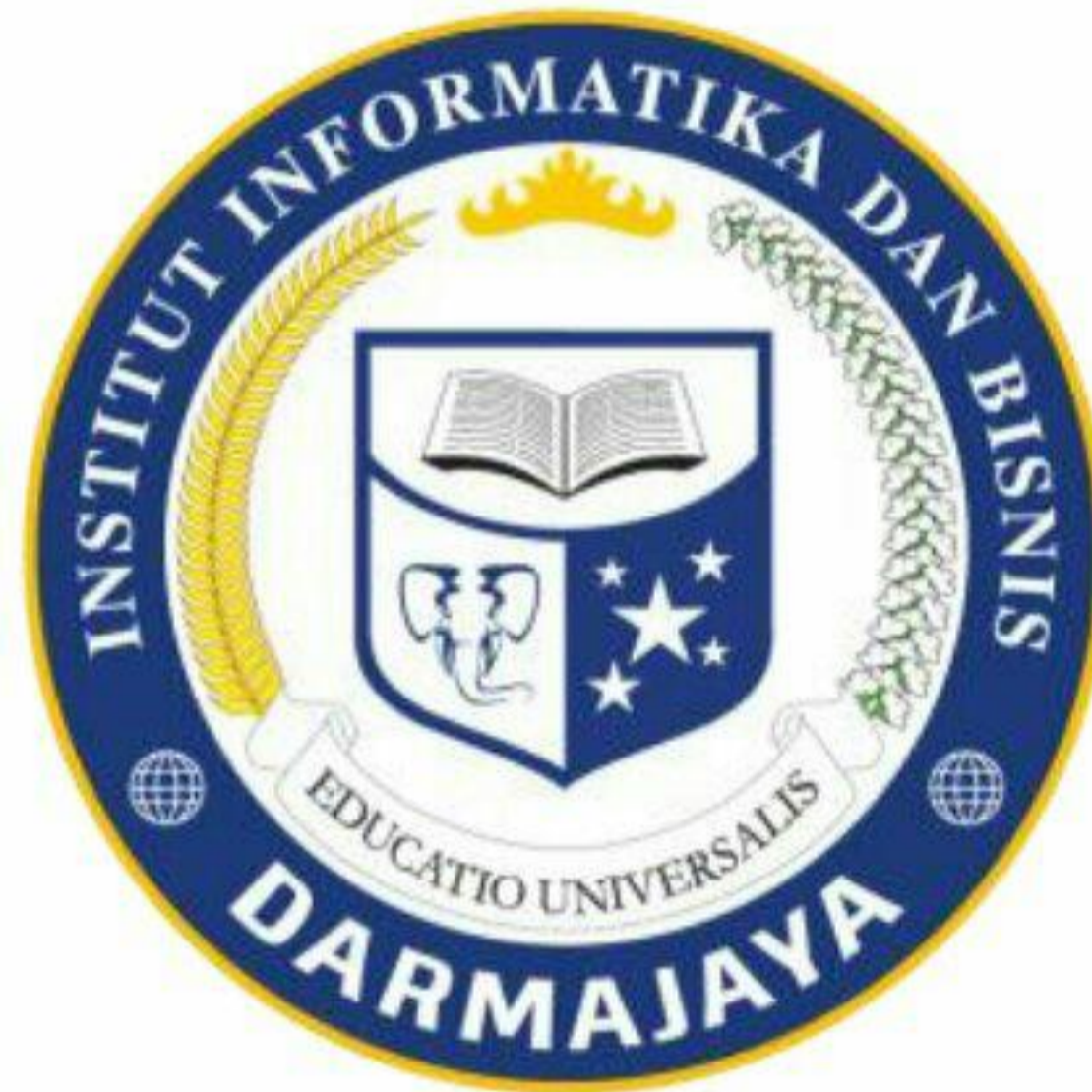


LAPORAN HASIL KERJA PRAKTIK (KP)

**PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL DALAM PROSES TRANSAKSI DI
TOKO SINAR JAYA BANDAR LAMPUNG**



Disusun Oleh :

Malvin Suhandy

(1812110529)

JURUSAN MANAJEMEN HOSPITALITY

FAKULTAS MANAJEMEN

INSTITUT INFORMATIKA DAN BISNIS DARMAJAYA

2021

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN HASIL KERJA PRAKTIK (KP)
PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL DALAM PROSES TRANSAKSI DI
TOKO SINAR JAYA BANDAR LAMPUNG

Oleh :
Malvin Suhandy
(1812110529)

Telah memenuhi syarat untuk diterima

Mengetahui,

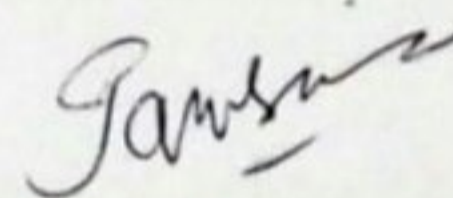
Dosen Pembimbing



Niken Permatasari, SE, MM

NIK. 00711003

Pembimbing Lapangan

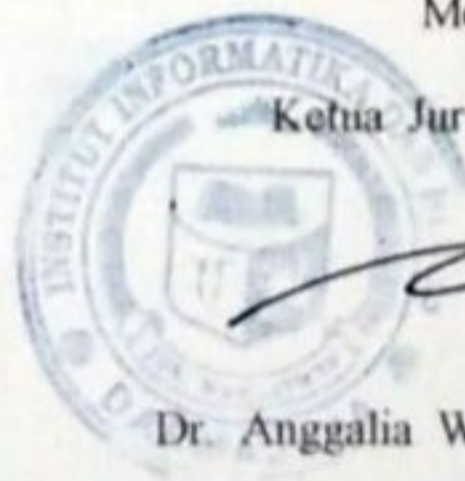


Tamsuri Yenhai

TOKO SINAR JAYA
JUAL ALAT-ALAT LISTRIK
Jl. Penghai (Tengah) No. 17 Telp. 204022
Tanjungkaruk - Bandar Lampung

Menyetujui,

Ketua Jurusan Manajemen



Dr. Anggalia Wibasuri, S.Kom, M.M

NIK. 11310809

RIWAYAT HIDUP

Nama : Malvin Suhandy

NPM : 1812110529

Tempat/Tanggal Lahir : Bandar Lampung, 17 April 2000

Jenis Kelamin : Laki – laki

Agama : Kristen

Alamat : Perumahan Kedamaian Indah Blok 0 No 7

Kewarganegaraan :Indonesia

Pendidikan :- SMP IMMANUEL BANDAR LAMPUNG

- SMA IMMANUELBANDAR LAMPUNG

Demikian daftariwayat hidup ini saya buat dengan sebenar – benarnya.

Bandar Lampung, 17 September2021



Malvin Suhandy

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penyusunan Laporan Praktik Kerja di Toko Sinar Jaya ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya. Maksud dan tujuan penyusunan Laporan Kerja Praktik ini adalah untuk melengkapi persyaratan kelulusan tahun pelajaran 2021 di Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya Bandar Lampung. Adapun penyusunan Laporan Praktik Kerjaini berdasarkan data-data yang sayaperoleh selama melakukan Praktek Kerja, penjelasan pedoman, serta data-data dan keterangan dari pembimbing maupun staff. Penyusun menyadari bahwa dalam penyusunan laporan Kerja Praktik ini tidak lepas dari dukungan berbagai pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini, saya ingin mengucapkan terima kasih kepada Yang Terhormat:

1. Rektor Institut Informatika dan Bisnis (IBI) Darmajaya, Bpk. Ir. Firmansyah Y. Alfian, MBA., MSc.
2. Bpk. Tamsuri Yenhai selaku pemilik Toko Sinar Jaya yang telah memberikan tempat, kesempatan, dan fasilitas Kerja Praktik.
3. Ibu Niken Permatasari selaku dosen pembimbing Kerja Praktik.
4. Orang Tuayang telah mendukung dan memberikan doa.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
RIWAYAT HIDUP	iii
KATAPENGANTAR	iv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Program Kerja Praktik.....	1
1.2 Ruang Lingkup Kerja Praktik.....	2
1.3 Tujuan dan Manfaat Program Kerja Praktik.....	3
1.4 Tempat dan Waktu Pelaksanaan.....	3
1.5 Sistematika Penulisan	4
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	5
2.1 Sejarah Perusahaan	5
2.2 Visi dan Misi	5
2.3 Bidang Usaha.....	6
2.4 Lokasi Usaha	6
2.5 Struktur Organisasi	6
BAB III PERMASALAHAN PERUSAHAAN	7
3.1 Analisa Permasalahan Yang Dihadapi Oleh Tempat Usaha.....	8
3.1.1 Temuan Masalah.....	8
3.1.2 Perumusan Masalah.....	8
3.1.3 Kerangka Pemecahan Masalah.....	9
3.2 Landasan Teori	9
3.3 Rancangan Program Yang Akan Dilakukan.....	10

BAB IV HASILDANPEMBAHASAN	11
4.1 Hasil.....	11
4.2 Pembahasan	11
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	12
5.1 Kesimpulan.....	12
5.2 Saran	12

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Program Kerja Praktik

Untuk dapat terjun ke dunia kerja setelah lulus kuliah, setiap mahasiswa harus memiliki kesiapan dalam menghadapi keprofesionalan pekerjaannya yang sesuai dengan bidang yang digelutinya. Banyak sekali hal yang menjadi hambatan bagi seseorang yang belum mengalami pengalaman kerja untuk terjun ke dunia pekerjaan, seperti halnya ilmu pengetahuan yang diperoleh di kampus bersifat statis (pada kenyataannya masih kurang adaptif atau kaku terhadap kegiatan - kegiatan dalam dunia kerja yang nyata), teori yang diperoleh belum tentu sama dengan praktik kerja di lapangan, dan keterbatasan waktu dan ruang yang mengakibatkan ilmu pengetahuan yang diperoleh masih terbatas. Dikarenakan hal di atas, maka perguruan tinggi menetapkan mata kuliah kerja praktik agar para mahasiswa memperoleh ilmu pengetahuan yang tidak diberikan oleh kampus.

Mata kuliah (KP) adalah mata kuliah wajib yang dilaksanakan 2 (dua) kali dalam setahun, yaitu pada semester ganjil dan semester genap. Kegiatan kerja praktik ini dilaksanakan secara mandiri/individual dan bersifat praktik di perusahaan, industri, pemerintahan atau instansi lainnya. Dengan melakukan praktik secara nyata mahasiswa IIB Darmajaya diharapkan dapat memahami keterkaitan antara teori, metode, teknik, dan realita di tempat kerja.

Pada saat pandemi Covid-19 ini mengakibatkan kurangnya minat beli konsumen/pelanggan apalagi di adakannya PPKM yang terletak dekat dengan Toko Sinar Jaya, maka dari itu masalah ini dapat di selesaikan dengan di lakukannya penjualan barang secara online.

Aktivitas jual beli online makin marak dengan adanya situasi pandemi covid yang mana mengharuskan masyarakat untuk mengurangi aktivitas di luar rumah sehingga secara otomatis transaksi jual beli berpindah ataupun terfokus ke media e-commerce. Media ecommerce ataupun penggunaan platform digital dalam bertransaksi semakin memudahkan penjual dan pembeli di era new normal sebab lebih cepat, praktis, dan meminimalisasi bertemu fisik. Media ecommerce juga dipandang sebagai terobosan untuk tetap menghidupkan perekonomian dan daya beli masyarakat.

1.2 RUANG LINGKUP KERJA PRAKTEK

Bagian pelayanan yang saya terapkan di Toko Sinar Jaya ini meliputi :

1. Pergudangan

Saya merapikan gudang toko, melipat dus-dus yang sudah tidak terpakai untuk di jual kembali ke pengepul kardus.

2. Transaksi

Di saat ada pelanggan yang membeli barang saya yang menerima uang dan mengembalikan kembaliannya, serta membuatkan nota penjualan dan nota barang yang datang.

3. Perakitan

Di Toko ini saya mendapatkan ilmu pengetahuan untuk bisa merakit secara langsung kipas angin, kompor, kabel terminal listrik

4. Pengemasan

Setiap ada barang yang datang dan juga ada pelanggan yang membeli barang saya mengemasnya dengan baik seperti baru kembali, dan juga mengunboxing barang yang datang untuk di pajang di etalase toko.

1.3 MANFAAT DAN TUJUAN PROGRAM KERJA PRAKTIK

1.3.1 Adapun manfaat diadakannya kerja praktek ini adalah sebagai berikut :

1. Mahasiswa dapat memperoleh kesempatan untuk menerapkan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh dalam perkuliahan untuk diterapkan dalam lapangan kerja.

2. Mahasiswa dapat mengenal pelaksanaan dan proses desain yang sebenarnya.

3. Mahasiswa dapat membandingkan antara teori yang dikerjakan di kampus dengan praktik kerja di lapangan.

4. Mahasiswa dapat memperdalam wawasan terhadap system kerja interdisiplin secara profesional.
5. Bagi mahasiswa program KP ini dapat memperoleh pengetahuan dan wawasan serta pengalaman dalam Praktik Kerja.
6. Sedangkan bagi Toko Sinar Jaya, analisis dalam karya tulis ini dapat berguna dan bermanfaat bagi evaluasi kerja, sehingga dapat mempertahankan hal-hal yang baik dan mengurangi semua kesalahan di kemudian hari.

1.3.2 Mata kuliah kerja praktek ini juga bertujuan sebagai berikut :

1. Memberikan gambaran dunia kerja yang sebenarnya kepada mahasiswa sebagai bekal untuk kemudian hari.
2. Untuk menambah pengetahuan, keterampilan, dan pemahaman yang tidak didapat langsung dalam perkuliahan.
3. Memperoleh pengalaman, pengamatan dan pengenalan visual secara langsung mengenai kondisi yang ada di lapangan.
4. Sebagai sarana pelatihan dalam penyusunan laporan untuk suatu penugasan.

1.4 TEMPAT DAN WAKTU PELAKSANAAN

1. Tempat lokasi kerja praktik ini terletak di Jalan Pangkal Pinang no 17, Bandar Lampung 1704.
2. Waktu pelaksanaannya pada tanggal 16 Agustus 2021.

1.5 SISTEMATIKA PENULISAN

1. Bab pertama, merupakan pendahuluan yang terdiri dari latar belakang pemilihan tempat kerja praktik, maksud serta tujuan dan permasalahan secara umum beserta teknik pengumpulan data yang digunakan.
2. Bab kedua, berisi pengenalan toko tempat kerja praktek yang meliputi lokasi toko, sejarah singkat, visi misi dan struktur organisasi.
3. Bab ketiga, berisi permasalahan mengenai toko tempat usaha.
4. Bab keempat, berisi hasil dan pembahasan.
5. Bab kelima, berisi kesimpulan dan saran.
6. Bagian akhir berisi lampiran, bukti - bukti kegiatan, hasil - hasil program.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Perusahaan

Toko Sinar Jaya merupakan bentuk perusahaan yang bergerak dalam bidang ritel khususnya dalam bidang penjualan alat - alat listrik yaitu pada khususnya menjual gosokan, kabel - kabel listrik, lampu bohlam, senter, kompor, rice cooker dan ada juga sedikit menjual peralatan tukang seperti obeng dll. Bangunan Toko Sinar Jaya ini berdiri di jalan Pangkal Pinang Bandar Lampung yakni pada tahun 1997 pada tanggal 30 Mei 1997. Toko Sinar Jaya ini di pimpin oleh bapak Tamsuri Yenhai. Toko Sinar Jaya ini beralamatkan di Jalan Pangkal Pinang Bandar Lampung No 17. Nama toko Sinar Jaya ini sendiri mempunyai makna yaitu toko yang dapat menjadi daya tarik konsumen dan dapat menjadi toko yang tidak pernah kalah bersaing dengan pesaing lainnya.

2.2 Visi dan Misi

2.2.1 Visi Perusahaan toko retail di bidang alat - alat listrik ini memiliki visi untuk "Memberikan pengalaman berbelanja dan harga terbaik bagi konsumen."

2.2.2 Misi Perusahaan toko ini adalah :

Memastikan harga barang dan pelayanan agar sesuai dengan kepuasan konsumen.

2. Menyediakan kebutuhan sehari - hari masyarakat dengan konsisten.

3. Menjunjung tinggi tanggung jawab atas barang yang telah di jual.

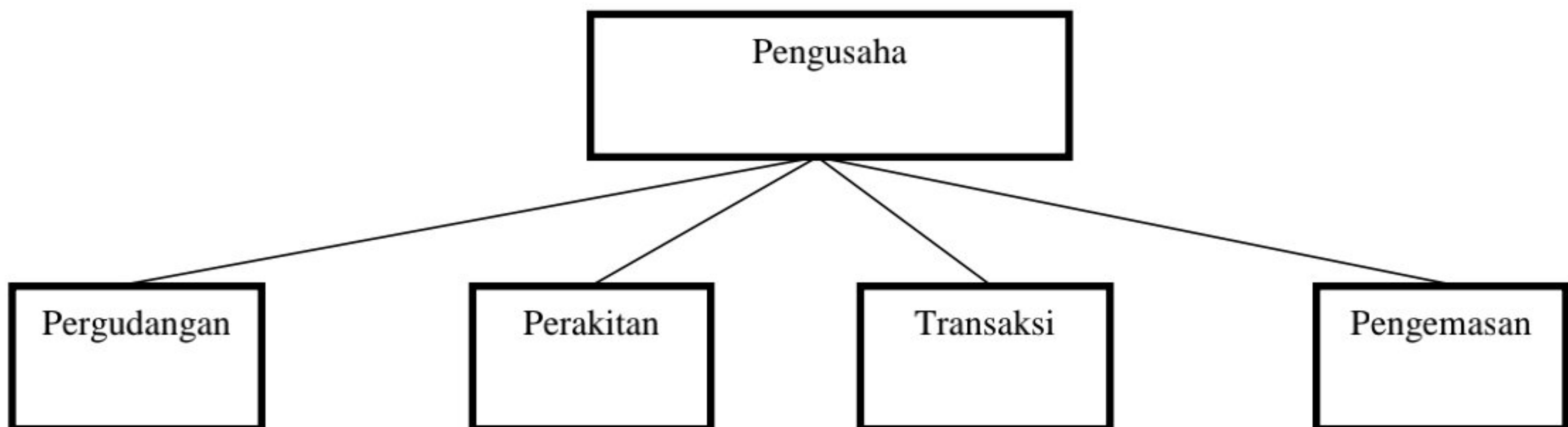
2.3 Bidang Usaha / Kegiatan Utama Perusahaan

Toko Sinar Jaya ini bergerak di bidang retail yaitu dengan menjual segala jenis barang - barang yang berhubungan dengan listrik maupun keperluan perlengkapan rumah tangga.

2.4 Lokasi Perusahaan

Toko Sinar Jaya ini berlokasi di Jalan Pangkal Pinang No 17, Tanjung Karang, Bandar Lampung.

2.5 Struktur Organisasi



BAB III

PERMASALAHAN PERUSAHAAN

3.1 Analisa Permasalahan Yang Di Hadapi Perusahaan

Toko Sinar Jaya Bandar Lampung adalah perusahaan yang bergerak di bidang retail. Dalam kegiatan operasional penjualan alat – alat listrik, Sinar Jaya juga mempunyai permasalahan atau hambatan yang dimana permasalahan atau hambatan yang dimiliki Toko Sinar Jaya mengakibatkan adanya target penjualan yang tidak tercapai dan keuntungan menurun secara drastis akibat pandemi covid-19, maka dari itu dibutuhkan strategi-strategi yang baik guna untuk memperbaiki permasalahan atau hambatan yang ada dalam target penjualan hingga membuat minat beli konsumensemakin meningkat.

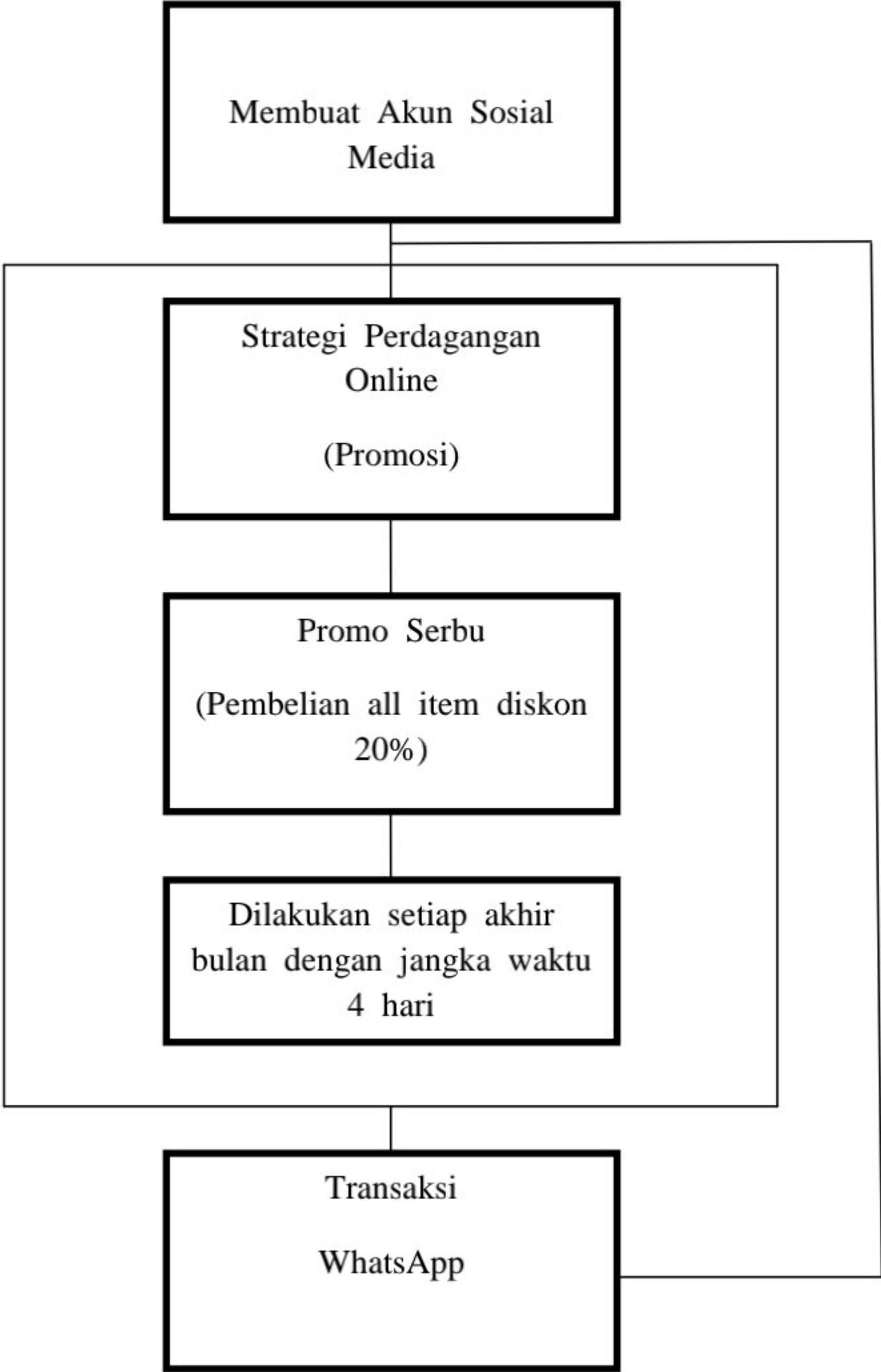
3.1.1 Temuan Masalah

Toko Sinar Jaya memiliki permasalahan akibat pandemi covid-19 dan banyak jalan di tutup akibat pppk sehingga target penjualan yang tidak tercapai serta minat beli konsumen yang menurun secara drastis untuk pergi keluar membeli kebutuhannya. Sehingga dibutuhkannya strategi perdagangan online untuk mengatasi permasalahan yang ada pada Toko Sinar Jaya.

3.1.2 Perumusan Masalah

1. Bagaimana cara untuk memanfaatkan media sosial Instagram untuk mempromosi Toko Sinar Jaya?
2. Bagaimana cara memanfaatkan media sosial WhatsApp untuk proses transaksi?

3.1.3 Kerangka Pemecahan Masalah



3.2 Landasan Teori

3.2.1 Pengertian Penjualan

Penjualan adalah kegiatan yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuasan kebutuhan serta keinginan pembeli/konsumen, guna untuk mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba atau keuntungan. (William J. Stanton, Priansa, 2017:30)

3.2.2 Pengertian Konsumen

Konsumen adalah semua pihak yang menggunakan barang/ jasa yang ada di masyarakat, baik untuk kepentingan pribadi, orang lain, dan makhluk hidup lainnya dan tidak untuk dijual kembali. Dengan kata lain, sebagian besar konsumen adalah pengguna akhir dari suatu barang/jasa. Bila pembelian barang bertujuan untuk dijual kembali, maka pembeli tersebut adalah konsumen antara yang dikenal dengan distributor atau pengecer. (Sri Handayani, 2012: 2)

3.2.3 Pengertian Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang dan mendapatkan laba. Menurut William J Stanton, pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusi-kan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli maupun pembeli potensial (Swasta dan Irawan, 2014:5).

3.2.4 Pengertian Promosi

Promosi adalah suatu aktivitas komunikasi yang dilakukan oleh seseorang atau suatu perusahaan dengan masyarakat luas, dimana tujuannya adalah untuk memperkenalkan sesuatu (barang/jasa/merek/perusahaan) kepada masyarakat dan sekaligus mempengaruhi masyarakat luas agar membeli dan menggunakan produk tersebut Tjiptono (2015, p.387).

3.3 Metode yang digunakan

Metode yang digunakan adalah dengan melakukan wawancara kepada narasumber yaitu pengusaha Toko Sinar Jaya, Tanya jawab antara pewawancara dan narasumber ini bertujuan untuk mendapatkan sebuah informasi, pendapat, data, dan keterangan.

3.4 Rancangan Program Yang Akan Di Buat

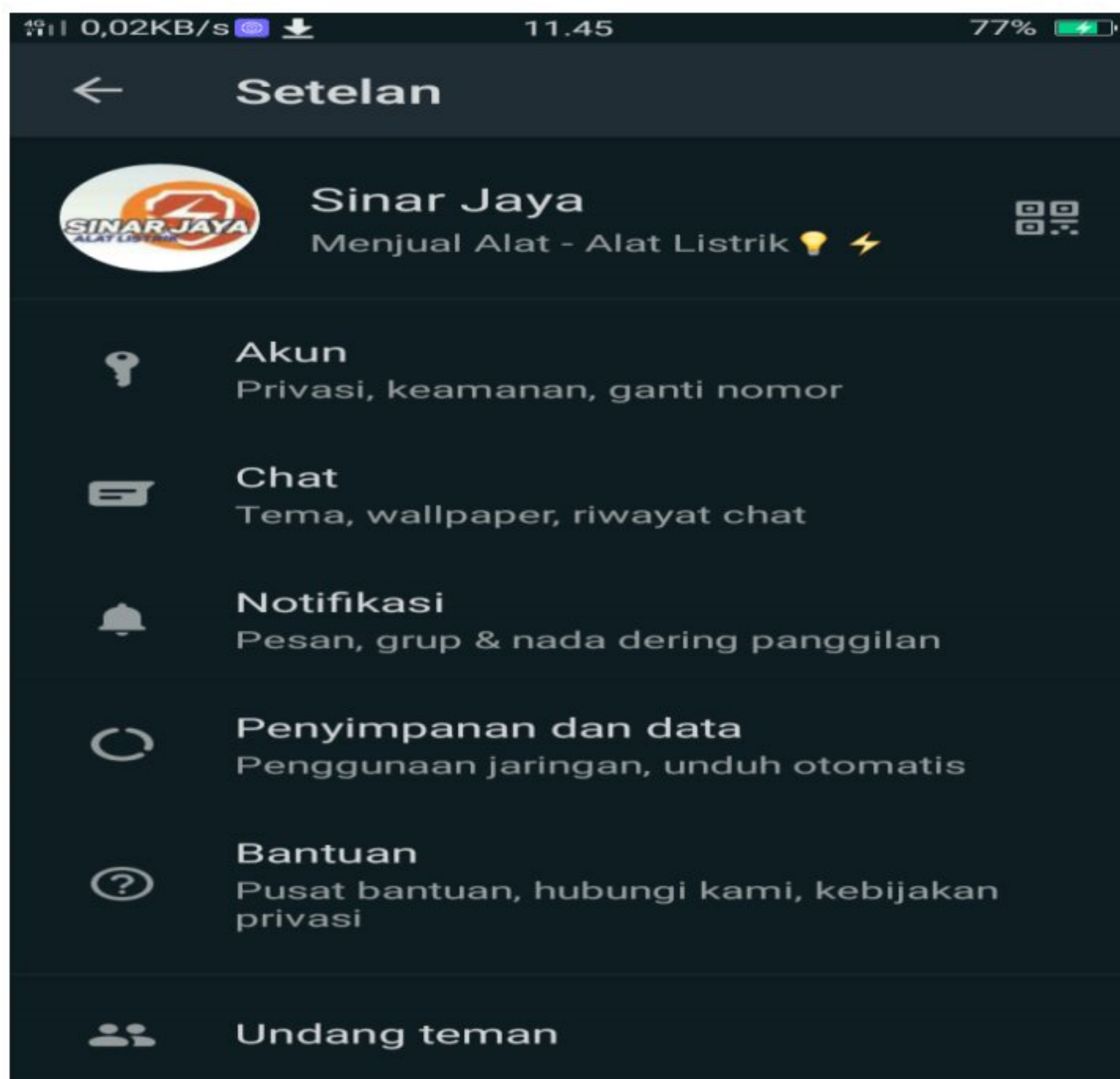
Berdasarkan analisa permasalahan dan temuan masalah yang dihadapi di Toko Sinar Jaya, rancangan program yang akan dibuat dalam mengatasi permasalahan tersebut dengan cara strategi promosi dan membuat akun lewat media sosial Instagram. Strategi promosi yang digunakan dinamakan dengan “Promo Serbu”. Promo Serbu adalah penjualan dengan harga promo pada semua harga barang yang akan di diskon sebesar 20%, untuk menjangkau masyarakat agar mengetahui promo tersebut saya akan membuat akun media sosial instagram dan akan mempromosikan penjualan barang lewat promosi instagram dengan meminta bantuan teman-teman saya untuk ikut mempromosikannya di akun pribadi mereka masing-masing dan juga memposting barang-barang yang akan dijual.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Dalam pembahasan ini saya selaku penulis laporan ingin membahas bagaimana cara agar meningkatkan penjualan Toko Sinar Jaya di masa pandemi Covid-19 ini yaitu dengan mencoba menjual barang-barang lewat media sosial yaitu dengan membuat akun penjualan online lewat instagram dengan memposting foto-foto produk yang ingin dijual dan mempromosikan akun Toko Sinar Jaya lewat akun teman-teman beserta saya sendiri agar banyak orang yang mengetahui. Serta mengadakan promo diskon all item diskon 20% agar meningkatkan minat beli masyarakat.

4.2 Kemudian saya membuat akun WhatsApp tujuannya agar pelanggan dapat berkomunikasi langsung dengan cepat dan juga dapat melakukan proses transaksi secara online dengan mudah.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Adapun kesimpulan dari laporan kerja praktek ini adalah:

1. Saya memanfaatkan media social instagram dengan cara memposting foto – foto produk dan juga mempromosikan produk atau barang yang tersedia.
2. Memanfaatkan aplikasi WhatsApp untuk mempermudah berkomunikasi dengan pelanggan dan juga pelanggan dapat melakukan transaksi lewat WhatsApp.

5.2 Saran

1. Dalam melaksanakan kerja praktik, sebelum terjun langsung ke lapangan kita harus sudah memiliki bekal materi tentang apa yang akan dipraktikan, baik itu di dapat dari referensi-referensi maupun bertanya secara langsung pada pembimbing.
2. Kita harus memperhatikan keaktifan untuk memperoleh keterangan apa saja yang masih belum kita ketahui dengan bertanya kepada pembimbing.
3. Menjaga suasana seakrab mungkin dengan pembimbing dan pemilik tempat kerja praktik karena itu akan mempengaruhi dalam proses kelancaran tanya jawab.
4. Membekali diri dengan keterampilan yang cukup seperti yang telah di ajarkan.
5. Selama kerja praktik hendaknya melaksanakan pekerjaan dengan ikhlas, disiplin, dan giat untuk mencapai hasil optimal.

DAFTAR PUSTAKA

<https://cerdasco.com/pegudangan/>

<https://accurate.id/akuntansi/pengertian-transaksi/>

<https://repository.usm.ac.id/files/skripsi/B13B/2015/B.133.15.0125/B.133.15.0125-07-BAB-IV-20190205021715.pdf>

<https://id.wikipedia.org/wiki/Pengemasan>

<https://www.talenta.co/blog/insight-talenta/apa-itu-arti-tujuan-definisi-juga-pengertian-penjualan-adalah-berikut/>

<http://repository.untag-sby.ac.id/413/3/BAB%20II.pdf>

<https://cpssoft.com/blog/bisnis/pengertian-pemasaran-fungsi-dan-jenis-pemasaran-dalam-bisnis/>

<https://accurate.id/marketing-manajemen/promosi-adalah/>

BAGIAN AKHIR

LAMPIRAN






4G 0,00KB/s 12.55 78%

← **sinarjaya.bdl** ⊕

2 DARI 5 LANGKAH SELESAI ▾



SINAR JAYA
ALAT LISTRIK

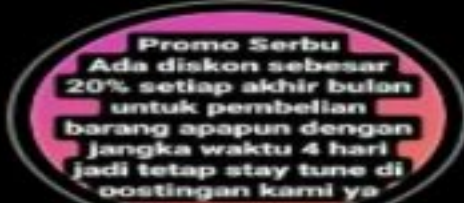
18
Postingan

8
Pengikut


9
Mengikuti

SinarJaya.bdl
Belanja & Ritel
Menjual berbagai macam alat-alat listrik dan rumah tangga ✨
Promo Serbu (Pembelian all item diskon 20%)
Contact : WA 085709647565

Edit Profil **Fitur Iklan** **Insight**




Promo Serbu
Ada diskon sebesar 20% setiap akhir bulan untuk pembelian barang apapun dengan jangka waktu 4 hari jadi tetap stay tune di postingan kami ya




+

Promo Serbu Baru

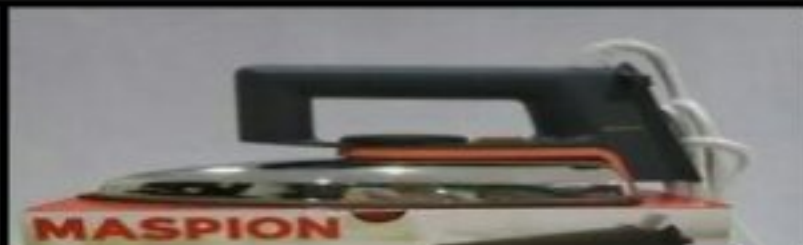
☰ 📷



Mudah digunakan dan Tahan



BEST PRICE



MASPION

