

**STRATEGI PEMASARAN ONLINE YANG EFEKTIF PADA
TOKO PELANGI JAYA FURNITURE & HOMEWARE**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Program Studi Strata 1
Manajemen

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun oleh

WINDY THERA SAPUTRI

20.12.0134

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA

2022

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

STRATEGI PEMASARAN ONLINE YANG EFEKTIF PADA TOKO PELANGI JAYA FURNITURE & HOMEWARE

Disusun oleh

WINDY THERA SAPUTRI

20.12.0134

Telah disetujui dan disahkan dengan baik oleh Pembimbing Laporan
Kuliah Kerja Usaha, guna melengkapi persyaratan untuk dapat
menempuh mata kuliah Tugas Akhir

Program Studi Manajemen

Surakarta, 21 Juni 2023

Mengetahui,

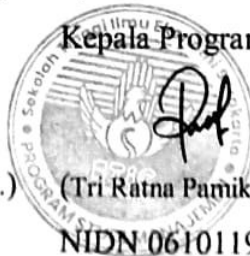
Dosen Pembimbing



(Dr. Ginanjar Rahmawan S.E., M.M., M.H.)

NIDN 0629038301

Kepala Program Studi Manajemen



(Tri Ratna Pamikatsih, S.E., M.B.A.)

NIDN 0610119201

”

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan karunia-Nyalah penulis dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Usaha yang berjudul “Strategi Pemasaran Online Yang Efektif Pada Toko Pelangi Jaya Furniture & Homeware”. Penyusunan Laporan Kuliah Kerja Usaha ini merupakan salah satu Kewajiban yang Dimaksud untuk Memenuhi Tugas dan melengkapi persyaratan untuk dapat menempuh mata kuliah Tugas Akhir

Atas tersusunnya laporan kuliah kerja usaha ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah Subhanahu Wata A’la yang telah selalu melimpahkan rahmat serta hidayahnya kepada penulis,
2. Dr. Budi Istiyanto, S.E., M.M., M.H. selaku Ketua Program Studi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
3. Tri Ratna Pamikatsih, S.E., M.B.A. selaku Ketua Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
4. Dr. Ginanjar Rahmawan S.E., M.M., M.H. selaku Pembimbing selama pelaksanaan KCU berlangsung.
5. Seluruh Dosen Program Studi S1 Manajemen Bisnis Umum yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat,
6. Bapak Siddhartha Chandra selaku Direktur Toko Pelangi Furniture & Homeware.

7. Seluruh Karyawan & Staff yang telah banyak membantu memberikan arahan selama kegiatan KKKU di Toko Pelangi Furniture & Homeware.
8. Bunda, Bapak, Kakak dan Adik saya yang selalu memberikan dukungan dan doa.
9. Teman-teman Mahasiswa Studi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
10. Program Studi S1 Manajemen Bisnis Angkatan 2020.

Semua Pihak yang telah membantu dan mendukung terselesaikannya Laporan Kuliah Kerja Usaha ini yang tidak dapat penulis sebut satu persatu. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini masih banyak kekurangan, Dengan penuh harap semoga Laporan Kuliah Kerja Usaha ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amiin.

Surakarta, 21 Juni 2023

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL/COVER DALAM	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I : PENDAHULUAN	1
1.1 LATAR BELAKANG KULIAH KERJA USAHA	1
1.2 TUJUAN KULIAH KERJA USAHA	1
1.3 MANFAAT KULIAH KERJA USAHA	2
1.4 TEMPAT KULIAH KERJA USAHA	2
BAB II : TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN	3
2.1 SEJARAH PERUSAHAAN	3
2.2 STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN	3
2.3 KEGIATAN UMUM PERUSAHAAN	4
BAB III : PEMBAHASAN	5
3.1 DIVISI KERJA & KEGIATAN	5
3.2 POKOK MASALAH	5
3.3 PEMBAHASAN	6
BAB IV : PENUTUP	13
4.1 KESIMPULAN	13
4.2 SARAN	13
LAMPIRAN	14

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 Logbook Aktivitas Mahasiswa Bulan Februari	15
Tabel 2 Logbook Aktivitas Mahasiswa Bulan Maret	18

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Struktur Organisasi Perusahaan	3
Gambar 3.1 Meta Business Suite	8
Gambar 3.2 Perbandingan Insight Instagram	9
Gambar 3.3 Penjualan di Bulan Januari 2023.....	10
Gambar 3.4 Hasil Iklan di Bulan Januari 2023	11
Gambar 3.5 Penjualan di Bulan Februari 2023.....	11
Gambar 3.6 Hasil Iklan di Bulan Februari 2023	11
Gambar 3.7 Penjualan di Bulan Maret 2023.....	11
Gambar 3.8 Hasil Iklan di Bulan Maret 2023	12

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Data Aktivitas Mahasiswa (Logbook)	15
Lampiran 2. Dokumentasi Kegiatan	17

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Usaha

Praktik Kerja Usaha diperlukan karena masa itu bisa menjadi ladang mahasiswa untuk belajar dan mengimplementasikan materi yang sudah didapatkan dari perkuliahan, selain itu bisa melatih mahasiswa dalam berkomunikasi dan berinteraksi secara professional di dunia kerja yang sesungguhnya juga dapat membentuk etos kerja yang baik bagi mahasiswa dan mahasiswi sehingga kedepannya mahasiswa dapat menjadi sosok lulusan yang berkualitas

Dalam Praktik Kerja Usaha penulis memilih untuk melaksanakannya disalah satu Toko yang bergerak dalam pemasaran secara online & offline yaitu Pelangi Jaya Furniture & Homeware.

Alasan penulis memilih Praktik Kerja Usaha di Pelangi Jaya Furniture & Homeware. adalah untuk menambah ilmu dalam menyelesaikan masalah perusahaan dengan baik, permasalahan yang sedang ditempuh perusahaan adalah pemasaran secara online merupakan hal yang penting yang harus dilakukan oleh Toko Pelangi Jaya Furniture & Homeware, supaya tidak tertinggal, di era digital banyak kompetitor yang memiliki produk yang sama sehingga membuat perusahaan kurang menonjol dihadapan masyarakat, namun saya sebagai penulis ingin menguraikan masalah tersebut dan beberapa strategi digital marketing yang efektif yang saya pelajari sesuai dengan materi perkuliahan.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Usaha

- a. Bertujuan untuk memperoleh wawasan tentang suatu bidang pekerjaan.
- b. Bertujuan untuk memperoleh pengalaman dari pekerjaan nyata yang sesuai dengan teori yang diperoleh di bangku kuliah.
- c. Mahasiswa bekerja sambil belajar.

- d. Meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam bidangnya.
- e. Menyesuaikan ilmu yang dipelajari selama kuliah dengan ilmu yang ada di lapangan.
- f. Sebagai salah satu syarat dan kewajiban mahasiswa/i yang akan menyelesaikan mata Kuliah Kerja Usaha Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Usaha

Kuliah kerja usaha yang penulis lakukan berguna untuk :

- a. Mahasiswa
 - Dapat menerapkan pengetahuan yang didapat di bangku kuliah.
 - Melatih kemampuan mahasiswa dalam dunia kerja.
 - Menumbuhkan kemampuan berinteraksi sosial dengan orang lain dalam dunia kerja.
- b. Instansi tempat KKU berlangsung

Sarana untuk menjembatani antara instansi atau perusahaan dengan lembaga pendidikan untuk bekerja sama lebih lanjut baik bersifat akademis maupun non akademis. Perusahaan dapat melihat tenaga kerja yang potensial dikalangan mahasiswa sehingga apabila suatu saat perusahaan membutuhkan karyawan bisa merekrut mahasiswa tersebut.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Usaha

Nama : Pelangi Furniture & Homeware Super Centre Gentan
Alamat : Jl.Mangesti Raya No.7, Waru, Baki, Kabupaten Sukoharjo
Telepon : (0271) 7451234

BAB II

TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Perusahaan

Pelangi Jaya Furniture & Homeware merupakan perusahaan yang bergerak dibidang furniture, Interior, mebel, kasur dan homeware di wilayah Solo yang sudah beroperasi sejak tahun 1998,

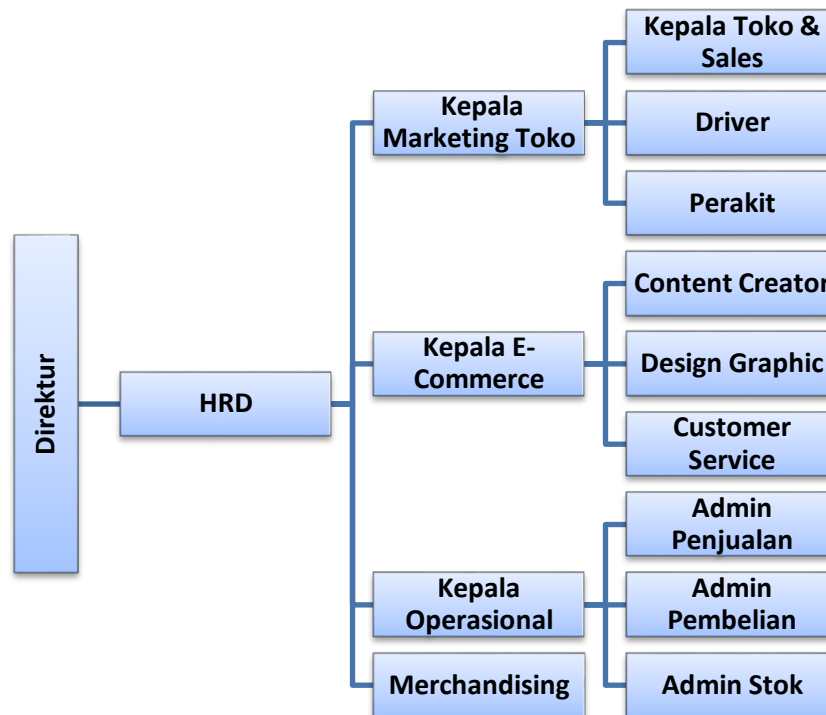
Toko Pelangi Furniture & Homeware didirikan oleh Ibu Padma Galih Sambawa, dan berlokasi di Jl Dr Radjiman Pajang, Pada tahun 2002 Pelangi Furnihome membuka cabang baru yang juga berada di Jl Dr Radjiman Pajang dengan menambah produk homeware untuk menciptakan toko yang pepak.

Pada tahun 2012, kepemimpinan di Toko Pelangi Furnihome beralih ke Bapak Siddhartha Chandra putra dari Ibu Padma Galih Sambawa dan berhasil membuka cabang ke 3 yang lebih luas, berada di Jl Mangesti Raya Gentan, dan membuat inovasi dalam cara memasarkan produk dengan merambah ke marketplace, mulai peka terhadap perubahan perilaku konsumen, Pelangi membuka marketplace pertamanya di Bukalapak lalu merambah ke Tokopedia & Shopee. Pelangi melayani pemesanan di seluruh Jawa. Saat ini Pelangi Jaya Furniture & Homeware sudah memiliki 5 cabang yang berada di Surakarta, Sukoharjo & Kranganyar, Pelangi juga melayani pembelian melalui e-commerce dan social commerce seperti Facebook, Shopee, Tokopedia, Tiktok, Instagram, dan Whatsapp, Pelangi Jaya Furniture & Homeware menyediakan produk-produk berkualitas dengan harga yang bersaing.

Melalui pemasaran online, Pelangi ingin membantu memenuhi kebutuhan pelanggan di seluruh Jawa, pelangi juga membuka kesempatan bagi para pelaku usaha yang ingin bekerjasama, saat ini pelangi memiliki mitra kerja yang tersebar di Jogja, Sragen, Wonogiri, Ngawi, klaten.

Pelangi menjalin kerjasama dengan berbagai produk ternama seperti Elite springbed, Guhdo, Lady Americana, Royal Foam, Napolly, Activ, Romance, Olympic olymplast dan berbagai brand ternama lainnya untuk mewujudkan toko yang dikenal Ramah, Pepak dan Murah.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.1

Struktur Organisasi Perusahaan

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Pelangi Furniture & Homeware bergerak dibidang perdagangan produk komoditi, Custom interior dan juga produsen bantal, guling & sprei. Bergerak dibidang offline maupun online.

Pelangi Furniture melayani pengiriman area Solo raya, melayani berbagai jenis penjualan baik business to business, maupun business to customer. Untuk menunjang berjalannya operasional toko, Pelangi Furnihome melakukan penjualan secara offline maupun online.

Ditugaskan sebagai bagian dari staff marketing online, kegiatan umum yang saya lakukan di perusahaan yaitu menciptakan teknik marketing yang mendukung perusahaan terus maju dan dikenal oleh banyak orang, memonitoring berjalannya teknik marketing yang diterapkan dan melakukan evaluasi dari kegiatan yang dilakukan,

BAB III

PEMBAHASAN

3.1 Divisi Kerja & Kegiatan

Dalam pelaksanaan Kuliah Kerja Usaha, penulis menjurus dalam divisi e-commerce & social commerce, Dalam divisi e-commerce terdapat 3 bagian yaitu Customer service, content creator, dan design. Penulis menjabat sebagai kepala e-commerce & social commerce, dimana memiliki tugas dan tanggung jawab menciptakan strategi untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu eksis sebagai toko furniture di era digital. E-commerce yang dimiliki oleh pelangi furniture & homeware yaitu shopee & tokopedia. Social commerce yang dimiliki oleh pelangi furniture & homeware yaitu Instagram, facebook. Web, Tiktok, Youtube.

Adapun tugas yang menjadi tanggungjawab saya selama menjabat sebagai kepala e-commerce :

- a) Menyusun program kerja yang menjadikan perusahaan tetap eksis di era transformasi digital.
- b) Memastikan e commerce tetap memiliki reputasi yang baik, karena melalui reputasi yang baik, pelanggan akan lebih mudah menaruh kepercayaan terhadap produk yang ditawarkan.
- c) Mengajukan iklan dan melaporkan hasil iklan.
- d) Mengajukan berbagai program promosi yang sesuai dengan keadaan pasar, melaporkan hasil program promosi.

3.2 Pokok Masalah

Sebagai perusahaan yang masih dalam tahap berkembang, Pelangi Jaya Furniture & Homeware tentunya menghadapi berbagai masalah, diantaranya :

- a) Kurang mendukungnya fanbase pelangifurnihome sebagai platform untuk memasarkan produk yang ditawarkan.
- b) Menurunnya interaksi antara audiens dengan social commerce

Pelangi Furnihome.

- c) Adanya penurunan omzet e-commerce pelangi furnihome dibulan Januari dari yang biasanya menghasilkan Rp. 80.000.000 perbulan menjadi Rp.60.000.000.
- d) Ketiga masalah tersebut merupakan kunci berkembangnya e-commerce & social commerce pelangi furnihome, fanbase yang mendukung, meningkatnya interaksi audience dan naiknya omzet menentukan majunya divisi e-commerce & social commerce. Dengan adanya fanbase yang mendukung menciptakan audience yang menjadi calon pelanggan dan meningkatnya interaksi menciptakan berkembangnya social commerce yang membuat akun sosial media menjadi lebih luas menjangkau masyarakat, hal itu juga akan berpengaruh terhadap meningkatnya omzet pada e-commerce karena sosial media Pelangi Furniture & homeware sudah tertaut dengan e-commerce Pelangi Furniture & Homeware.

3.3 Pembahasan

Dalam penyusunan Laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) ini objek yang diambil adalah Strategi Pemasaran Online Yang Efektif Pada Toko Pelangi Jaya Furniture & Homeware. Dilaksanakan selama 2 bulan dimulai tanggal 1 Februari hingga 31 Maret 2023. Pada kegiatan Kuliah Kerja Usaha yang dilakukan di Toko Pelangi Furniture & Homeware, penulis ditugaskan sebagai kepala divisi e-commerce & social commerce, penulis diberikan tugas untuk :

- a) Menyusun program kerja yang menjadikan perusahaan tetap eksis di era transformasi digital.sehingga tercipta strategi dan key success factor dalam memperluas jangkauan pasar mebel melalui online.
- b) Memastikan e commerce tetap memiliki reputasi yang baik, karena melalui reputasi yang baik, pelanggan akan lebih mudah menaruh kepercayaan terhadap produk yang ditawarkan.
- c) Mengajukan berbagai program promosi yang sesuai dengan keadaan pasar, melaporkan hasil program promosi. Melalui program promosi

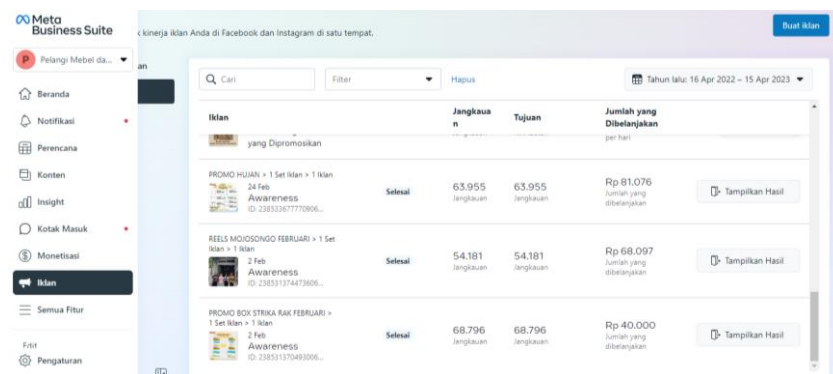
ini, penulis dapat mengajukan iklan dan berbagai cara yang menurut penulis dapat diterapkan guna memaksimalkan pemasaran melalui online.

Selama kegiatan Kuliah Kerja Usaha, penulis dibimbing langsung oleh Direktur dan juga staff. Selama mengikuti Kuliah Kerja Usaha, penulis juga memperoleh data mengenai perkembangan social commerce & e-commerce dari waktu ke waktu yang mendukung dalam penyusunan Laporan Kuliah Kerja Usaha ini.

Toko Pelangi Furniture & Homeware sebagai toko yang masih dalam tahap berkembang, tentunya memiliki banyak tantangan yang harus dipecahkan guna memenuhi kebutuhan masyarakat, khususnya di Solo Raya. Adapun berbagai masalah yang dihadapi dalam divisi e commerce & social commerce, sebagai berikut :

- a. Kurang mendukungnya fanbase Pelangi Furniture & Homeware sebagai platform untuk memasarkan produk yang ditawarkan. Yang dimaksud kurang mendukung yaitu, tidak ada aktivitas iklan selama 1 tahun terakhir dikarenakan akun fanbase Pelangi Furniture & Homeware terserang hack yang menjadikan akun diblokir oleh pihak Meta Ads, platform dari Facebook untuk memasang iklan berbayar di media sosial yang paling populer digunakan di seluruh dunia. Dari bulan desember 2021 hingga januari 2023 interaksi antara audiens dengan social commerce Pelangi Furnihome mengalami penurunan. Karena adanya pemblokiran oleh pihak Meta, menyebabkan menurunnya reach account pada sosial media Pelangi Furniture & Homeware, yang menimbulkan turunnya interaksi dengan audiens, pemblokiran menyebabkan akun sosial media Pelangi Furniture & Homeware tidak dapat melakukan iklan, dimana iklan sangatlah berpengaruh terhadap pemasaran melalui online, karena apabila tidak melakukan iklan membuat akun semakin sulit untuk muncul di beranda audiens.

Lalu pada tanggal 2 Februari, saya mencoba untuk membuat fanbase yang baru, dan pada akhirnya setelah 1 tahun tidak menggunakan jasa iklan, kami bisa mengaksesnya kembali, dapat beriklan dan menjangkau audience lebih luas lagi.



Gambar 3.1
Meta Business Suite

Dan dengan kembali aktifnya fanbase Toko Pelangi Furnihome, menjadikan insight dan reach account menjadi semakin bertambah, bahkan bertambah hingga +433% dari bulan sebelumnya.

Insight Januari :



Insight Februari :

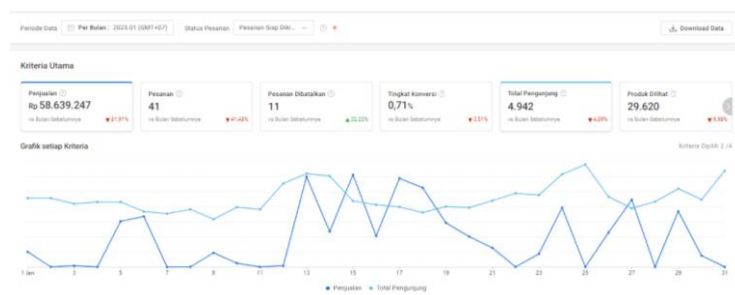


Insight Maret :

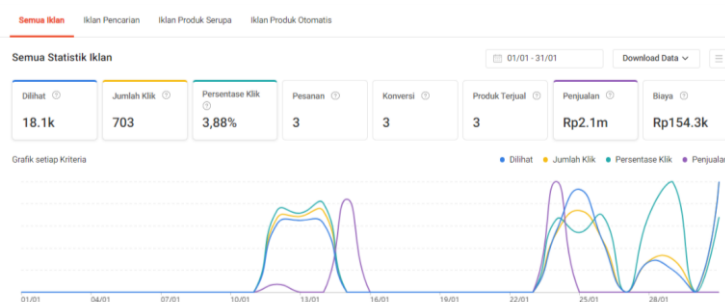


Gambar 3.2
Perbandingan Insight Instagram

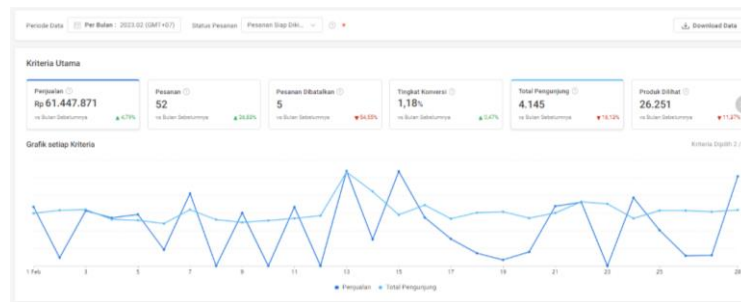
- b. Adanya penurunan omzet e-commerce pelangi furnihome dibulan Januari, yang biasanya dapat menghasilkan Rp. 80.000.000 turun menjadi Rp. 60.000.000. Menurut analisa saya, terjadinya penurunan omzet ini teknis dalam operasional marketing e-commerce masih belum siap, karena Cara memasang iklan berbayar yang disediakan shopee masih kurang maximal sehingga berpengaruh pada hasil iklan & penjualan.



Gambar 3.3
Penjualan di bulan Januari 2023



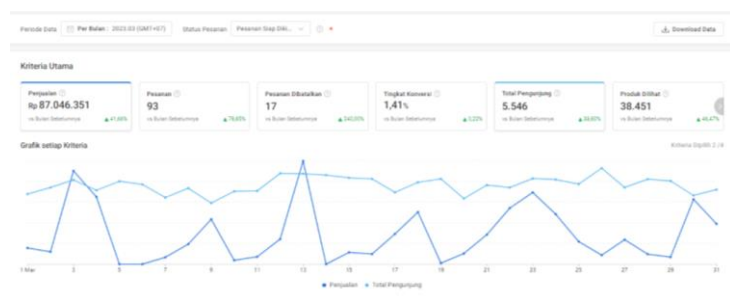
Gambar 3.4
Hasil Iklan di bulan Januari 2023



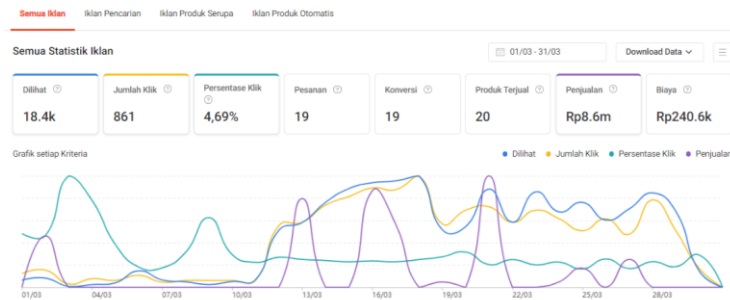
Gambar 3.5
Penjualan di bulan Februari 2023



Gambar 3.6
Hasil Iklan di bulan Februari 2023



Gambar 3.7
Penjualan di bulan Maret 2023



Gambar 3.8
Hasil Iklan di bulan Maret 2023

Dari data terlampir, saya menyimpulkan bahwa, melalui iklan dapat menghasilkan penjualan yang lebih besar, iklan juga membutuhkan strategi yang tepat, berikut strategi iklan produk yang saya terapkan di e-commerce @pelangifurnihome yaitu :

- 1) Iklankan produk yang populer / produk unggulan, karena produk yang populer adalah produk yang sedang diminati oleh masyarakat sehingga kami harus memasang iklan pada produk tersebut agar tidak kalah saing dengan competitor lain yang memiliki produk serupa.
- 2) Iklankan produk yang memiliki kualitas gambar yang baik, selain populer, kualitas gambar yang baik sangatlah penting, karena kami melakukan penjualan secara online, yang menjadi pertimbangan pembeli adalah gambar produk, jika kualitas gambar baik, maka pembeli akan semakin percaya pada produk yang ditawarkan.
- 3) Iklankan produk yang memiliki review yang bagus, perilaku pelanggan online sebelum melakukan checkout yaitu mengecek review produk, karena mereka tidak bisa melihat wujud asli barang yang ditawarkan secara langsung, review menjadi salah satu pertimbangan pelanggan yang perlu diperhatikan sebelum melakukan iklan, supaya biaya iklan yang dikeluarkan tidak terbuang sia-sia.
- 4) Pilih kata kunci yang tepat, melalui kata kunci yang tepat, pelanggan dapat menemukan produk dengan mudah.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Pelaksanaan Kuliah Kerja Usaha merupakan wadah mahasiswa untuk belajar hal-hal baru dan mengimplementasikan ilmu yang dimiliki kepada perusahaan tempat pelaksanaan KKU, KKU yang penulis lakukan di Toko Pelangi Furniture & Homeware selama 2 bulan, memberikan banyak pengalaman baru yang sangat berarti bagi penulis. Salah satu diantaranya adalah pentingnya untuk melakukan iklan yang tepat dalam membentuk sebuah bisnis online.

Adanya perbedaan ilmu yang penulis terima di bangku perkuliahan dengan kenyataan dilapangan juga menjadi tantangan bagi penulis, tentang bagaimana mengatur iklan dengan tepat, menyajikan laporan-laporan hasil kerja beriklan untuk menciptakan strategi yang baru, sehingga dapat disimpulkan bahwa KKU tentunya sangat membantu dan mengedukasi mahasiswa.

4.2 Saran

Saran dari penulis untuk kemajuan Toko Pelangi Furniture & Homeware yaitu :

- Selalu perhatikan pergerakan pangsa pasar, sehingga dapat memenuhi kebutuhan pelanggan dengan tepat.
- Bagi perkembangan divisi e-commerce & social commerce, perlu dukungan iklan secara teratur dan berkelanjutan, dengan tujuan memperluas jangkauan pelanggan.
- Memaksimalkan tampilan visual e-commerce & social commerce, karena merupakan salah satu kunci keberhasilan dalam menarik audiens & pelanggan.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Data aktivitas mahasiswa (logbook)

LOGBOOK FEBRUARI	
KULIAH KERJA USAHA	
PELANGI FURNITURE & HOMEWARE	
Tanggal	Kegiatan
01/02/2023	Melaporkan laporan bulanan divisi online yang terdiri dari
	Laporan Omzet, Laporan hasil Iklan, dan melakukan evaluasi
	tim untuk menciptakan strategi pemasaran yang lebih efektif
	Mengatur iklan pada e commerce dan social commerce
	Rekap omset harian
02/02/2023	Adanya campaign 02.02 sale, yang dilakukan, menyiapkan stock barang
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
	Membuat fanbase Pelangi furnihome diMeta for bussiness
03/02/2023	Rapat dengan Kepala operasional, Hrd, Merchandising, SPV Toko mengenai kendala program program yang sudah dilakukan dan akan
	Mengatur iklan instagram melalui Meta
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
04/02/2023	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
06/02/2023	Menyiapkan data-data evaluasi mingguan
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
07/02/2023	Evaluasi dengan team mengenai kinerja iklan selama 1 minggu,
	Evaluasi insight Sosmed Evaluasi Omzet mingguan
08/02/2023	Mengatur iklan pada e commerce dan social commerce
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
09/02/2023	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
10/02/2023	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
11/02/2023	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
13/02/2023	Rapat dengan Kepala operasional, Hrd, Merchandising, SPV Toko mengenai kendala program program yang sudah dilakukan dan akan
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
14/02/2023	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee

	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
	Upload produk baru di marketplace
15/02/2023	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
16/02/2023	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
17/02/2023	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
18/02/2023	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
20/02/2023	Rapat dengan Kepala operasional, Hrd, Merchandising, SPV Toko mengenai kendala program program yang sudah dilakukan dan akan
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
21/02/2023	Evaluasi dengan team mengenai kinerja iklan selama 1 minggu,
	Evaluasi insight Sosmed Evaluasi Omzet mingguan
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
22/02/2023	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
23/02/2023	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
24/02/2023	Mengatur iklan instagram melalui Meta
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
25/02/2023	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
27/02/2023	Rapat dengan Kepala operasional, Hrd, Merchandising, SPV Toko mengenai kendala program program yang sudah dilakukan dan akan
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
28/02/2023	Evaluasi dengan team mengenai kinerja iklan selama 1 minggu,
	Evaluasi insight Sosmed Evaluasi Omzet mingguan
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
	Mengumpulkan data-data laporan akhir bulan
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian

Tabel 1

Logbook Aktivitas Mahasiswa Bulan Februari

LOGBOOK MARET	
KULIAH KERJA USAHA	
PELANGI FURNITURE & HOMEWARE	
Tanggal	Kegiatan
01/03/2023	Melaporkan laporan bulanan divisi online yang terdiri dari
	Laporan Omzet, Laporan hasil Iklan, dan melakukan evaluasi
	tim untuk menciptakan strategi pemasaran yang lebih efektif
	Mengatur iklan pada e commerce dan social commerce
02/03/2023	Rekap omset harian
	Persiapan 03.03 sale
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
03/03/2023	Iklan di META mengenai promo 03.03
	Rapat dengan Kepala operasional, Hrd, Merchandising, SPV Toko
	mengenai kendala program program yang sudah dilakukan dan akan
	Adanya campaign 03.03 sale, yang dilakukan, menyiapkan stock barang
03/03/2023	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
04/03/2023	Rekap omset harian
	Menyiapkan data-data evaluasi mingguan
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
07/03/2023	Evaluasi dengan team mengenai kinerja iklan selama 1 minggu, Evaluasi
	insight Sosmed Evaluasi Omzet mingguan
	Mengatur iklan pada e commerce dan social commerce
	Mengatur pengiriman Shopee
08/03/2023	Rekap omset harian
	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
09/03/2023	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
	Upload produk baru di marketplace
10/03/2023	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
11/03/2023	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
	Rapat dengan Kepala operasional, Hrd, Merchandising, SPV Toko
	mengenai kendala program program yang sudah dilakukan dan akan
	Mengatur pengiriman Shopee
13/03/2023	Rekap omset harian
	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
14/03/2023	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
	Upload produk baru di marketplace
15/03/2023	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee

16/03/2023	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
17/03/2023	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
18/03/2023	Upload produk baru di marketplace
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
20/03/2023	Rapat dengan Kepala operasional, Hrd, Merchandising, SPV Toko mengenai kendala program program yang sudah dilakukan dan akan
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
21/03/2023	Evaluasi dengan team mengenai kinerja iklan selama 1 minggu, Evaluasi insight Sosmed Evaluasi Omzet mingguan
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
	Upload produk baru di marketplace
22/03/2023	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
	Upload produk baru di marketplace
23/03/2023	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
	Mengatur iklan instagram melalui Meta
24/03/2023	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
	Upload produk baru di marketplace
25/03/2023	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
	Rapat dengan Kepala operasional, Hrd, Merchandising, SPV Toko mengenai kendala program program yang sudah dilakukan dan akan
27/03/2023	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian
	Upload produk baru di marketplace
28/03/2023	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
	Upload produk baru di marketplace
29/03/2023	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
	Upload produk baru di marketplace
30/03/2023	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
	Evaluasi dengan team mengenai kinerja iklan selama 1 minggu, Evaluasi insight Sosmed Evaluasi Omzet mingguan
31/03/2023	Rekap omset harian & setor saldo e commerce
	Mengumpulkan data-data laporan akhir bulan
	Mengatur pengiriman Shopee
	Rekap omset harian

Tabel 2

Logbook Aktivitas Mahasiswa Bulan Maret

Lampiran 2. Dokumentasi Kegiatan

