

**STRATEGI PEMANFAATAN TIKTOKSHOP SEBAGAI MEDIA
PEMASARAN DIGITAL PADA AKUN TIKTOK ORI NAURA**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Program Studi Strata 1 Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun oleh

DWI RAHMAWATI

20120037

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA**

2023

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

STRATEGI PEMANFAATAN TIKTOKSHOP SEBAGAI MEDIA PEMASARAN DIGITAL PADA AKUN TIKTOK ORI NAURA

Disusun oleh:

Dwi Rahmawati

20120037

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, 8 Mei 2023

Mengetahui,

Dosen Pembimbing

Kepala Program Studi Manajemen



(Andri Nurtiantono, S.E.,M.M.)

NIDN: 0616016701



NIDN : 0610119201

KATA PENGANTAR

Penulis mengucapkan puji dan syukur kehadiran ALLAH SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga dapat menjalankan kegiatan dan menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Usaha. Laporan Kuliah Kerja Usaha merupakan salah satu persyaratan untuk menempuh mata kuliah tugas akhir. Laporan Kuliah Kerja Usaha Disusun berdasarkan pengalaman penulis saat melaksanakan kegiatan magang di toko online Ori Naura. Kegiatan magang dilaksanakan pada tanggal 1 Februari sampai dengan 31 Maret 2023. Penulis melakukan pengamatan tentang bagaimana pengelolaan atau pemanfaatan tiktokshop sebagai media pemasaran digital pada akun tiktok Ori Naura. Dengan adanya pemanfaatan tiktokshop sebagai media pemasaran digital diharapkan mampu meningkatkan omset penjualan.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang memberikan bantuan dan dukungan kepada :

1. Bapak Dr. Budi Istiyanto S.E., M.M., M.H selaku ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
2. Ibu Tri Ratna Pamikatsih, S.E.,M.B.A. selaku Kepala Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
3. Bapak Andri Nurtiantono, S.E.,M.M. selaku Dosen Pembimbing.
4. Bapak Sugitono dan Ibu Siti selaku owner Ori Naura.
5. Seluruh karyawan Ori Naura.
6. Kedua orang tua dan Keluarga yang telah memberikan dukungan moral dan material.
7. Pihak-pihak lainnya yang membantu penulis dalam menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Usaha.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan dari semua pihak yang telah mendampingi dan membantu penulis hingga saat ini. Semoga laporan KKU ini dapat bermanfaat bagi pembaca, mohon kritik dan sarannya. Terimakasih

Surakarta, Maret 2023

Dwi Rahmawati

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
LAPORAN KERJA USAHA	
A. LATAR BELAKANG	1
B. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	2
C. DIVISI KERJA DAN KEGIATAN	5
D. POKOK MASALAH	8
E. PEMBAHASAN	8
F. KESIMPULAN	17
G. SARAN	17
DAFTAR PUSTAKA.....	18
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Whatsapp Grup Ori Naura	4
Gambar 2. Akun Instagram Ori Naura.....	4
Gambar 3. Akun Tiktok Ori Naura	5
Gambar 4. Akun Shopee Ori Naura	5
Gambar 5. Struktur Organisasi Ori Naura.....	7
Gambar 6. Analisa Program Afiliasi	12
Gambar 7. Analisa Kreator Afiliasi	13
Gambar 8. Analisa Konten Afiliasi.....	14
Gambar 9. Data Penjualan Ori Naura Bulan Februari	15
Gambar 10. Data Penjualan Ori Naura Bulan Maret	16

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Loogbook.....	19
Lampiran 2. Dokumentasi Kegiatan	32
Lampiran 3. Presensi Selama Magang.....	33

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

A. LATAR BELAKANG

Saat ini teknologi informasi dan komunikasi sudah berkembang sangat pesat, pemanfaatan Internet pun kini telah dioptimalkan dalam bidang ekonomi yang meliputi pemasaran barang dan jasa. Hal ini menjadi pendorong munculnya e-commers di Indonesia salah satunya adalah tiktok. Perkembangan teknologi dan penggunaan internet yang meningkat selanjutnya dapat mempengaruhi pola konsumsi masyarakat dalam sikap konsumerisme, dan menjadikan konsumsi sebagai bagian dari gaya hidup mereka (Pohan, 2022).

Perkembangan teknologi dan penggunaan internet yang meningkat selanjutnya dapat mempengaruhi pola konsumsi masyarakat dalam sikap konsumerisme, dan menjadikan konsumsi sebagai bagian dari gaya hidup mereka (Pohan, 2022). Untuk menciptakan minat beli konsumen pada model sistem perbelanjaan online, perlu adanya inovasi pada strategi pemasaran yang digunakan, salah satunya adalah strategi pemasaran melalui media social (Pohan, 2022).

Tiktok kini sudah menjadi salah satu aplikasi raksasa di dunia. Aplikasi ini telah diunduh lebih dari 1 miliar kali. Kesuksesan ini tidak lepas dari akuisi TikTok terhadap aplikasi lipsync populer musical.ly dengan nilai 1 miliar dolar pada tahun 2017. Selain itu Tiktok juga meluncurkan fitur fitur belanja online sejak April 2021 dan pada Oktober 2022 juga meluncurkan fitur baru yaitu shopping center. Melalui fitur terbaru ini pengguna bisa langsung berbelanja lewat tiktok tanpa harus beralih ke akun lain. Penambahan fitur terbaru tersebut mendapat respon positif dari masyarakat, karena masyarakat bisa berinteraksi langsung dengan penjual melalui live streaming. Tiktokshop menjadi platform media sosial yang jumlahnya mencapai 45 persen, tiktok juga diterima baik dan menjadi tempat belanja favorit di Indonesia.

Tiktokshop juga sebagai media promosi online dan bisa dimanfaatkan oleh sebagian besar pemilik akun tiktok untuk berbisnis online. Salah satu yang memanfaatkan adanya tiktokshop sebagai media pemasarannya adalah Ori Naura yang menjual fashion anak, remaja dan dewasa melalui beberapa akun affiliate. Dengan adanya konten, live streaming setiap hari dan konsisten melakukan promosi akun ini bisa menjual ratusan fashion anak, remaja dan dewasa setiap harinya.

Pada masa pandemi sampai dengan pasca pandemi penjualan online melalui e-commerce sangat diminati disemua kalangan usia mulai dari remaja, dewasa hingga orang tua. Salah satu keuntungan belanja melalui e-commerce adalah gratis ongkir, mendapat diskon atau cashback dan pembayaran bisa setelah barang diterima atau Cash On Delivery. Selain itu kelebihan e-commerce bagi penjual adalah penjual tidak harus menyewa toko untuk display baju, penjual hanya membutuhkan ruangan kecil untuk membuat video konten atau live streaming. Dengan demikian pesaing penjual sangat tinggi terutama pada tiktokshop dan shopee, namun untuk sekarang lebih populer pada tiktokshop.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka mendorong penulis untuk membahas hal tersebut dalam Laporan Kuliah Kerja Usaha yang diberi judul "Strategi Pemanfaatan Tiktokshop Sebagai Media Pemasaran Digital Pada Akun Tiktok Ori Naura"

B. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Ori Naura merupakan sebuah toko yang menjual berbagai macam fashion anak, remaja dan dewasa. Selain melayani penjualan secara offline toko Ori Naura juga melayani penjualan secara online melalui reseller. Ori Naura berdiri sejak tahun 2015, bermula dengan menjadi reseller baju dan kemudian

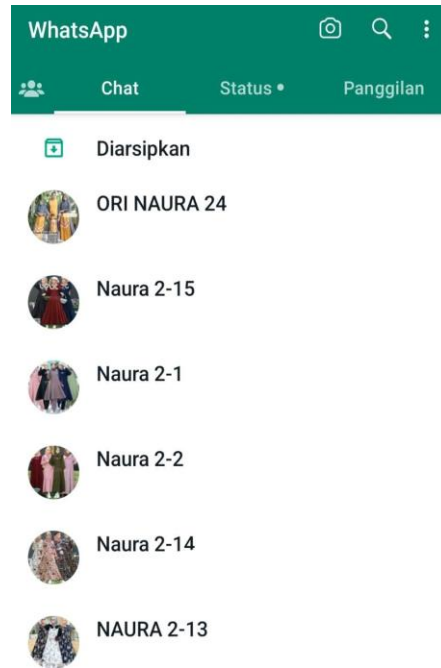
berkembang hingga bisa mempunyai brand dan memproduksi baju dengan berbagai model hingga sampai saat ini.

Sebagai produsen fashion anak, remaja dan dewasa Ori Naura terus melakukan inovasi dan mengikuti trend fashion. Ori Naura tidak hanya melayani pembelian secara ecer saja, namun juga melayani pembelian grosir dan juga pemesanan seragam. Ori Naura juga mempunyai sekitar 10.000 reseller yang tersebar diseluruh Indonesia. Hal ini juga sebuah inovasi untuk meningkatkan omset penjualan dan juga membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat.

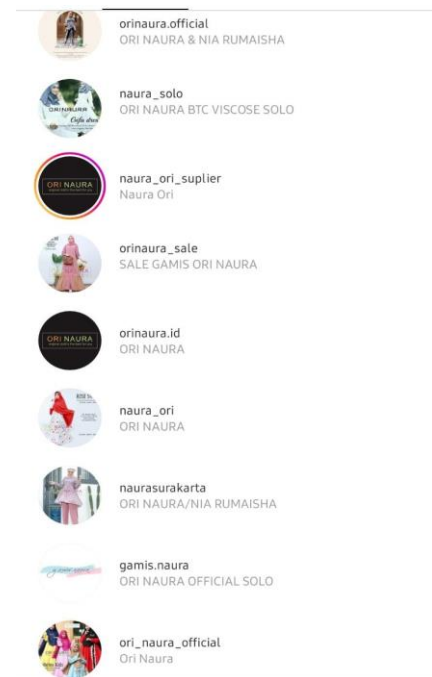
Ori Naura mempunyai toko yang beralamatkan di Beteng Trade Center blok C6 No.20, Kedung Lumbu, Kec. Ps. Kliwon, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57133. Ori Naura memberi keleluasaan bagi para reseller untuk membuat akun diberbagai platform media sosial guna kelancaran pemasaran. Mereka banyak membuat akun di media sosial dengan nama yang hampir mirip dengan Ori Naura, contoh nama akun tersebut yaitu, orinaura.official, naura_ori_supplier, orinaura.id, naura_ori, ori naura solo, orinaurasurakarta dan lain-lain. Namun tidak semua akun tersebut benar-benar reseller Ori Naura, karena banyak juga akun yang menggunakan nama Ori Naura tapi tidak menjual produk dari Ori Naura itu sendiri. Mereka hanya memanfaatkan merek saja agar konsumen dan influencer bisa masuk ke akun mereka dan terjebak untuk membeli produk yang bukan Ori Naura.

Untuk membuktikan bahwa akun tersebut Ori Naura atau bukan kita bisa membuka dan melihat foto-foto produk yang diupload apakah menggunakan logo Ori Naura atau tidak, jika tidak menggunakan logo Ori Naura maka bisa dipastikan itu bukan produk dari Ori Naura.

Guna menunjang kebutuhan penjualan yang berbasis e-commerce, maka Ori Naura memiliki beberapa media komunikasi yaitu whatsapp grup, instagram, tiktok, dan shopee.

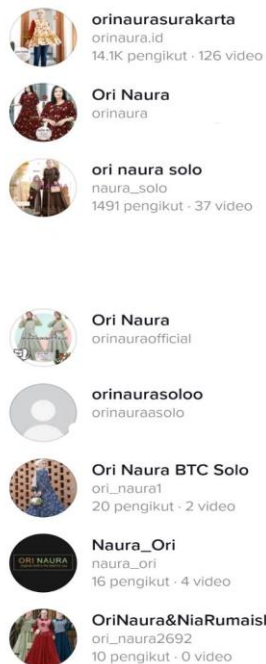


Gambar 1. Whatsapp Grup Ori Naura

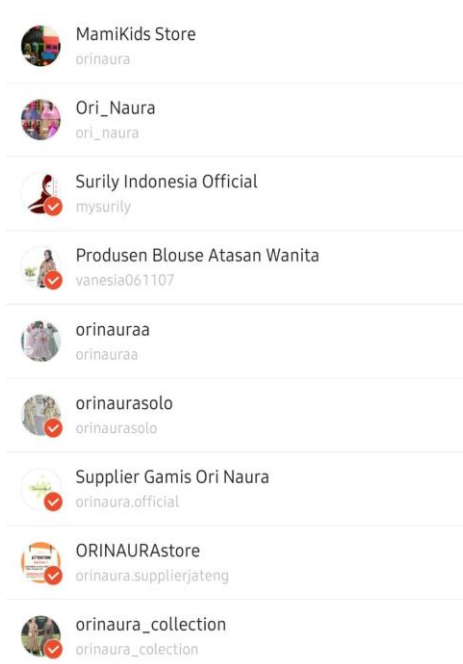


Gambar 2. Akun Instagram Ori Naura

Whatsapp digunakan untuk komunikasi secara pribadi secara cepat dengan pelanggan terutama untuk upload foto terupdate, menanyakan harga, ketersediaan barang, komplain dan lain-lain. Instagram digunakan untuk upload gambar sehingga jika pembeli ingin melihat katalog produk bisa langsung melihat instagram Ori Naura dan jika pembeli ingin order maka bisa langsung chat nomor admin yang ada dibiodata profil.



Gambar 3. Akun Tiktok
Ori Naura



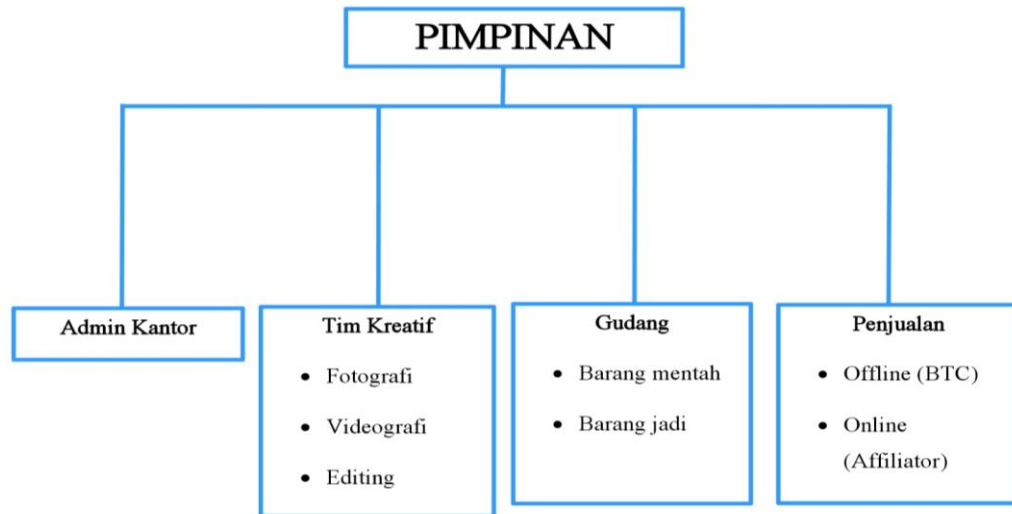
Gambar 4. Akun Shopee
Ori Naura

Shopee dan tiktok juga digunakan untuk penjualan secara online dan melihat katalog produk Ori Naura.

C. DIVISI KERJA DAN KEGIATAN

Penyusunan struktur organisasi merupakan langkah awal dalam memulai pelaksanaan kegiatan perusahaan. Struktur organisasi dibuat untuk kepentingan perusahaan dengan menempatkan orang-orang yang berkompeten sesuai dengan bidang dan keahliannya. Struktur organisasi yang tersusun sesuai karakteristik perusahaan akan sangat bermanfaat bagi jalannya operasional perusahaan. Struktur Organisasi adalah spesifikasi dari aktivitas-aktivitas kerja serta menunjukkan bagaimana fungsi atau aktivitas-aktivitas yang berbeda

berkaitan satu sama lain dalam suatu organisasi tersebut” (Winardi,2013). Ori Naura mempunyai struktur organisasi sebagai berikut :



Gambar 5. Struktur Organisasi Ori Naura

1. Pimpinan

- a. Memimpin perusahaan dan mengkoordinasi setiap tim dalam melakukan tugas-tugasnya.
- b. Mengevaluasi dan mengembangkan strategi bisnis agar terus mengalami peningkatan.
- c. Mengontrol pekerjaan setiap tim setiap hari agar tidak terjadi missskomunikasi.
- d. Membuat keputusan dan bertanggung jawab atas keberlangsungan perusahaan.
- e. Menyediakan biaya atau anggaran serta fasilitas yang dibutuhkan pada setiap tim untuk menunjang keberlangsungan kinerja mereka.

2. Admin Kantor

- a. Mengurus surat keluar dan surat masuk.

- b. Menginput data yang berupa dokumen, data video dan data foto.
 - c. Mengarsip dan merekap data agar tidak hilang.
 - d. Menerima chat dan panggilan telepon yang masuk.
 - e. Melakukan inventaris kantor.
3. Tim Kreatif
- a. Menyiapkan konsep studio foto untuk melakukan pemotretan produk baju terbaru.
 - b. Menata lighting, background dan hiasan untuk keperluan foto.
 - c. Menyetrika baju yang akan difoto agar baju terlihat rapi.
 - d. Membuat video dengan konsep yang sedang trend untuk di upload ditiktok.
 - e. Setelah sesi pemotretan dan pembuatan video selesai file diserahkan ke tim editing.
4. Tim Gudang
- a. Mendata dan menyiapkan kain yang habis agar bisa direstok kembali.
 - b. Mendata setiap barang masuk dan keluar agar sesuai dengan stok barang apabila tidak sesuai maka dilakukan pengecekan ulang.
 - c. Menyiapkan kain untuk proses restok baju yang habis dan kain akan dibawa oleh penjahit pada sore hari.
 - d. Menata stok kain dan stok baju dirak agar tetap rapi.
 - e. Koordinasi dengan owner mengenai stok kain atau stok baju yang habis. Jadi apabila ada kain yang habis bisa langsung membeli lagi.
5. Tim Pemasaran
- a. Tim Pemasaran Online
 - 1. Cek stok terupdate
 - 2. Memasarkan produk melalui upload dimedia sosial
 - 3. Mencatat pesanan masuk

4. Menerima pembayaran
 5. Croscek stok Gudang dan konfirmasi barang sudah terjual
 6. Proses packing dan pengiriman
- b. Tim Pemasaran Offline
1. Mendisplay dan menata stok baju di toko
 2. Melayani customer yang datang ke toko
 3. Mengecek ketersediaan barang di toko
 4. Melakukan nota transaksi jual beli dan pembayaran
 5. Croscek stok gudang dan konfirmasi barang sudah terjual

D. POKOK MASALAH

Seiring dengan perkembangan zaman dan teknologi maka berdampak pada cara berbisnis melalui platform media sosial. Salah satunya adalah Tiktokshop yang memberikan pengalaman berbelanja melalui konten video dan live streaming. Pokok permasalahan tersebut yaitu kurang memanfaatkan platform Tiktokshop ini sebagai media pemasaran padahal dalam dunia bisnis strategi pemasaran sangat diperlukan untuk meningkatkan penjualan secara online dan sebagai media promosi terhadap pembeli.

E. PEMBAHASAN

Banyak strategi yang digunakan sebagai media pemasaran digital salah satunya adalah dengan memanfaatkan fitur tiktok affiliate. Tiktok affiliate adalah program yang dibuat oleh tiktok untuk menjembatani kreator dan penjualan untuk melakukan promosi produk. Kreator bisa membuat video konten dengan mencantumkan link yang mengarah pada suatu produk tertentu. Menurut Prayitno (2001), Affiliate adalah sebuah sistem atau program yang memberikan komisi kepada seseorang yang berhasil merekomendasikan produk tersebut kepada orang lain sehingga orang melakukan pembelian

terhadap produk tersebut. Ada 3 pihak yang terlibat dalam affiliate marketing yaitu pemilik produk, affiliator dan konsumen. Untuk menjadi affiliate tiktok harus memiliki akun Tiktokshop terlebih dahulu selain itu harus mempunyai nomor rekening, aktif menggunakan / mengupload video yang positif dan topik video yang dibagikan relevan dengan target produk yang akan dipromosikan serta memiliki follower.

Berikut langkah-langkah mendaftar affiliate untuk kreator :

1. Masuk ke halaman seller-id.tiktok.com/account/welcome melalui browser
2. Daftar atau login dengan menggunakan akun kreator TikTok Anda
3. Simak dan setuju beberapa syarat dan ketentuan terkait Tiktokshop
4. Klik tombol “Authorized” untuk menyetujuinya
5. Lengkapi semua data yang diminta seperti alamat email, nomor telepon, alamat, dan sebagainya
6. Lanjutkan dan centang pernyataan terakhir di halaman informasi dasar
7. Lakukan verifikasi data KTP dan lakukan selfie dengan KTP, lalu lengkapi data yang diminta
8. Tekan tombol simpan dan tunggu email dari TikTok sebagai bukti registrasi
9. Jika sudah mendapatkan bukti registrasi, pilih menu pengaturan dan privasi
10. Pilih menu Tiktokshop
11. Tambahkan produk yang akan dijadikan sebagai produk afiliasi
12. Pilih produk menggunakan link dari Tiktokshop

13. Lihat komisi yang bisa didapatkan saat mempromosikan produk yang Anda pilih.

Affiliator tidak harus mempunyai produk untuk dijual namun hanya perlu mengunggah video promosi dan live streaming dengan menautkan link produk. Affiliator mendapatkan komisi dari pengguna lain yang membeli produk dari link tautan yang di promosikan.

Berikut langkah-langkah mendaftar affiliate untuk seller :

1. Masuk ke halaman seller-id.tiktok.com dan login ke akun TikTok
2. Masuk ke website Tiktokshop Affiliate
3. Pilih menu Program > Program Toko
4. Buat dan pilih jenis komisi yang ingin diberikan pada kreator
5. Tentukan presentase komisi yang akan diberikan
6. Tekan tombol Kirim sebagai validasi bahwa toko Anda sudah membuka kesempatan afiliasi.
7. Jika ingin menghentikan program afiliasi, Anda bisa memilih opsi Hentikan Program.

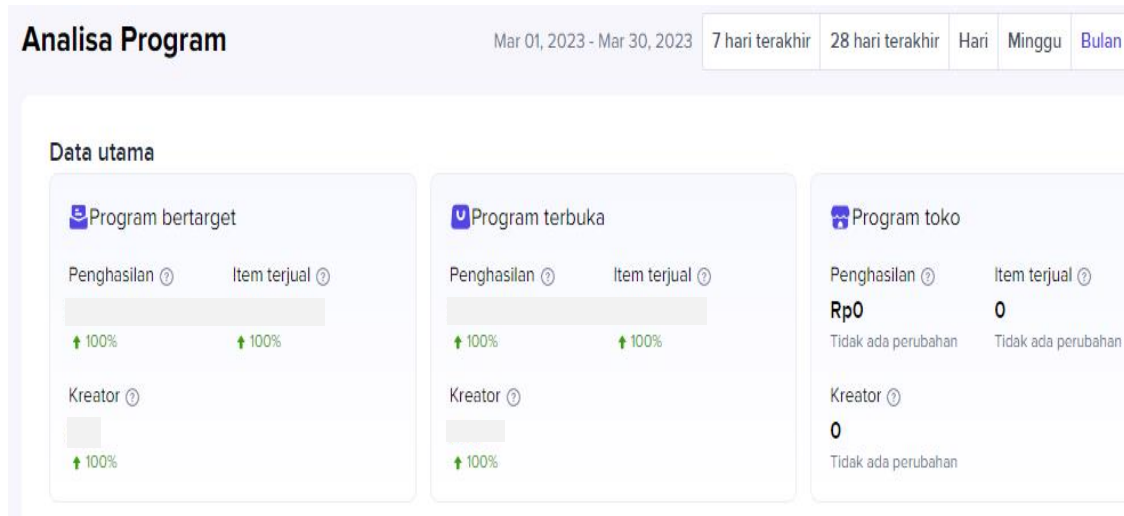
Kelebihan tiktok affiliate antara lain :

1. Tidak memiliki biaya produksi karena hanya bertugas mempromosikan saja.
2. Biaya awal tergolong rendah karena hanya memerlukan komputer atau smartphone yang bisa terkoneksi langsung dengan internet dan bisa dihubungkan dengan alat pendukung lain sesuai dengan kebutuhan affiliator.

3. Tidak ada biaya atau lisensi karena promosi dan transaksi jual beli dilakukan di sosial media.
4. Bisa menjual apa saja karena target pasar affiliator tidak terbatas. Konsumen bisa datang kapan saja dan darimana saja, karena dalam dunia online shop lingkup pemasaran tidak ada batasan geografis.
5. Tidak mewajibkan affiliator berpengalaman sales karena affiliator bisa mempelajarinya seiring berjalannya waktu dan tidak perlu adanya customer servis
6. Jam kerja fleksibel, bisa kerja dimana saja dan kapan saja karena tidak perlu membutuhkan karyawan dan tidak perlu menyiapkan pengiriman barang.
7. Besar kecilnya penghasilan tergantung pada affiliator sendiri tergantung dengan kerja kerasnya untuk mempromosikan produk tersebut.

Selain memiliki kelebihan program tiktok Affiliate juga memiliki kekurangan antara lain :

1. Banyaknya pesaing karena siapa saja bisa mendaftar menjadi tiktok affiliate.
2. Walaupun besar kecilnya penghasilan tergantung affiliator namun komisi disesuaikan dengan perusahaan yang bekerja sama dengan affilator.
3. Tidak mengetahui siapa saja konsumen yang melakukan transaksi karena proses pemesanan barang langsung ditanganinoleh seller jadi affiliator tidak memiliki data sendiri.



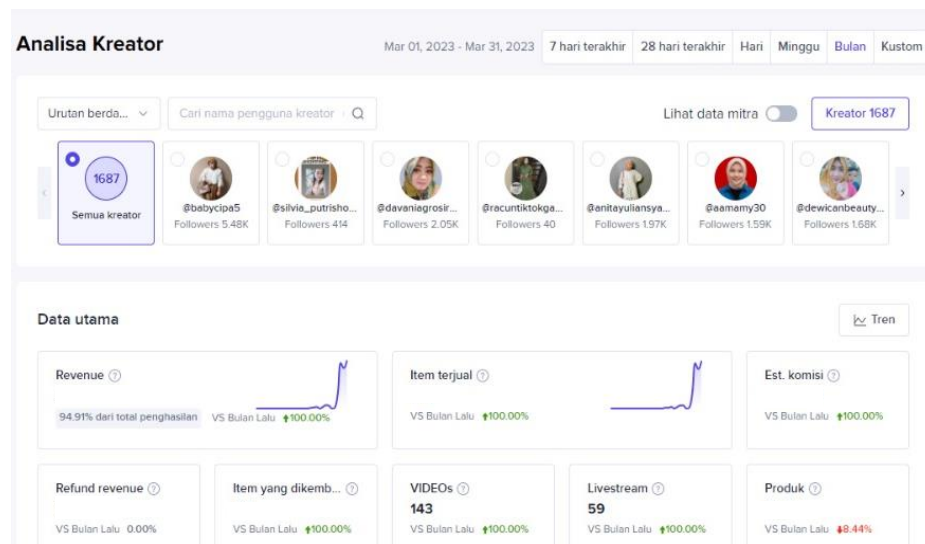
Gambar 6. Analisa Program Afiliasi

Analisa program untuk membuka link Affiliate terdiri dari 3 program yaitu :

1. Program bertarget adalah program afiliasi khusus untuk kreator dan produk yang dipilih sendiri oleh seller, biasanya komisi afiliasi lebih besar dibandingkan dengan program lainnya. Pada program bertarget di akun tiktok orinaura.id selama bulan Maret ini mengalami kenaikan penghasilan, item yang terjual dan kenaikan kreator 100% dibandingkan dengan bulan Februari.
2. Program terbuka adalah program yang bisa diikuti oleh semua kreator yang terqualifikasi pada program afiliasi, namun produk dipilih oleh seller dan komisi lebih rendah daripada program bertarget. Pada program terbuka di akun tiktok orinaura.id selama bulan Maret ini mengalami kenaikan penghasilan, item yang terjual dan kenaikan kreator 100% dibandingkan dengan bulan Februari.
3. Program toko adalah program yang semua kreator dan semua produk bisa langsung dipromosikan dengan komisi yang sama antara sesama kreator. Pada

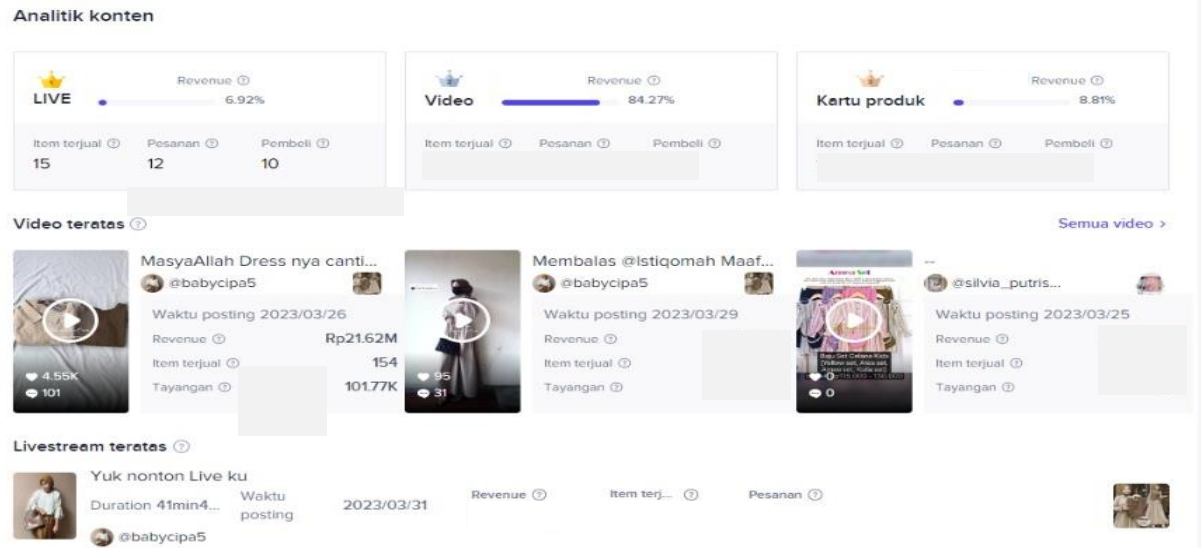
program toko tersebut belum membuka link untuk affliator karena tidak semua produk yang ada di Tiktokshop ready stok banyak.

Berikut merupakan data analisa dan data penjualan pada salah satu akun affliator Ori Naura.



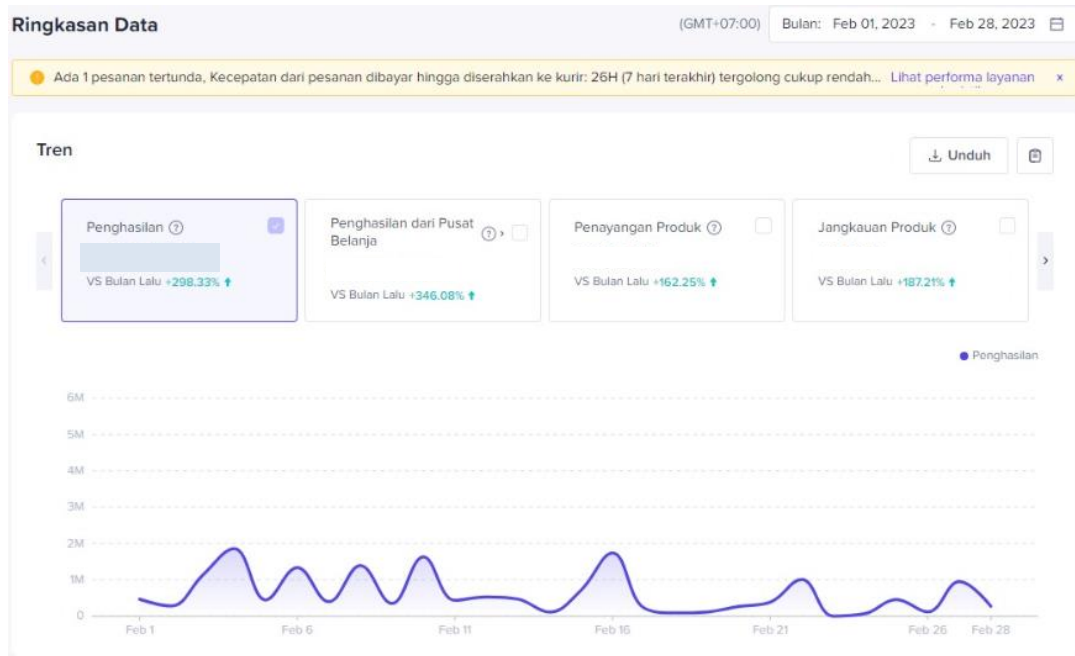
Gambar 7. Analisa Kreator Affiliasi

Saat ini Ori Naura sudah mempunyai sekitar 1687 kreator yang siap membuat konten dan mempromosikan produk. Ada 143 jumlah postingan video dan 59 live streaming pada bulan Maret. Dengan banyaknya konten kreator tersebut minat masyarakat terhadap produk Ori Naura bertambah dan penjualan bisa meningkat sangat drastis. Gambar diatas adalah analisa kreator selama bulan Maret, jumlah income atau jumlah seluruh pendapatan meningkat 94,91% persen dibandingkan dengan bulan Februari.



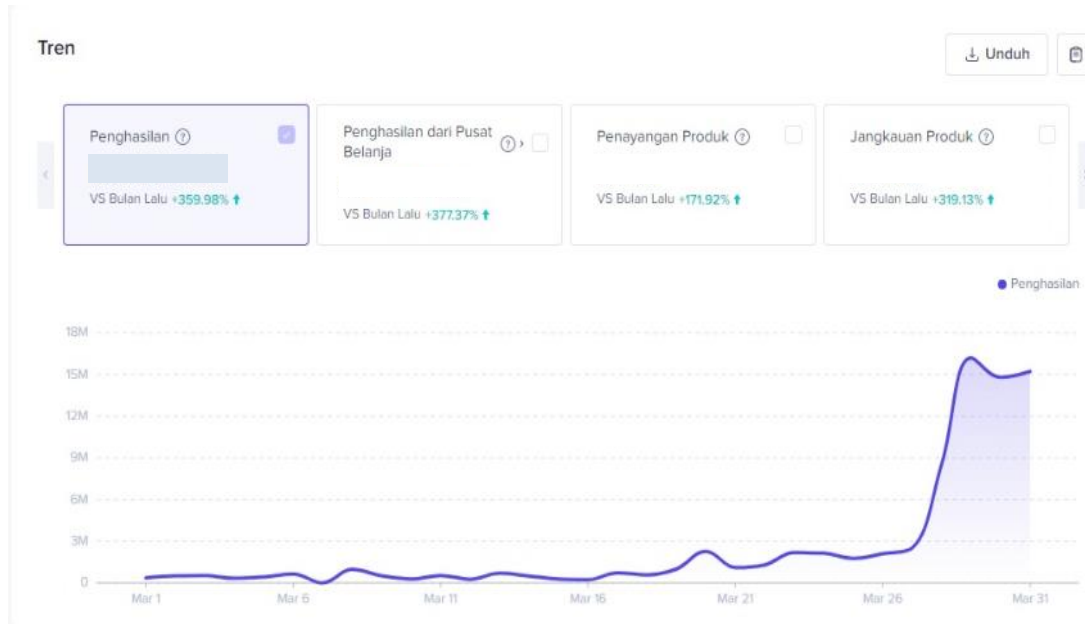
Gambar 8. Analisa Konten Affiliasi

Dari analisis konten yang terdapat pada gambar tersebut pada bulan Maret income yang dihasilkan dari penjualan melalui live streaming meningkat 6,92%, income dari penjualan melalui tayangan video meningkat 84,27%, dan income penjualan melalui kartu produk meningkat 8,81%. Dari data tersebut juga terdapat affiliator yang mempunyai peringkat video teratas dan live streaming teratas adalah akun dengan username @babycipa5.



Gambar 9. Data Penjualan Pada Salah Satu Akun Affiliator Ori Naura
Pada Bulan Februari

Adanya tiktok Affiliate sangat membantu penjualan online pada akun tiktok orinaura.id, bisa dilihat dalam gambar tersebut merupakan penghasilan sebelum membuka program tiktok affiliate pada bulan Februari penjualan hanya mengalami peningkatan yang rendah. Pada bulan Februari mengalami peningkatan penghasilan 298,33% dibandingkan bulan Januari. Penayangan produk meningkat 162,25% dan jangkauan produk meningkat 187,21% dibandingkan pada bulan Januari.



Gambar 10. Data Penjualan Pada Salah Satu Akun Affiliator Ori Naura
Pada Bulan Maret

Setelah membuka program afiliasi peningkatan penjualan sangat meningkat drastic. Pada bulan Maret mengalami peningkatan penghasilan 359,98% dibandingkan bulan Februari. Penayangan produk meningkat 171,92% dan jangkauan produk meningkat 319,13% dibandingkan pada bulan Februari. Adanya program afiliasi ini sangat membantu seller atau penjual untuk mempromosikan produk melalui video atau live streaming. Memudahkan penjual untuk fokus kepada produksi produk yang dijual saja karena urusan promosi kita serahkan sepenuhnya kepada affiliator, program ini juga bisa membuka lapangan pekerjaan baru untuk para mahasiswa atau orang-orang yang membutuhkan pekerjaan sampingan, tidak ribet dan jam kerja fleksibel selain itu tidak membutuhkan modal yang banyak.

F. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil Kuliah Kerja Usaha yang dilakukan selama 2 bulan di Ori Naura, maka dapat disimpulkan bahwa salah satu strategi yang bisa digunakan untuk meningkatkan penjualan dan media pemasaran terbaru adalah dengan membuka akun Tiktok dan mencari reseller baru yang disebut affiliate. Karena dengan membuka tiktok affiliate penjualan diprediksi bisa meningkat dan mempermudah promosi produk, serta mengurangi biaya promosi.

Penggunaan dan proses pendaftaran tiktok affiliate ini sangat mudah sehingga pastinya banyak juga yang tertarik menjadi affiliator, tidak membutuhkan modal yang banyak, bisa dikerjakan dimana saja dan kapan saja serta besar kecilnya komisi kita bisa menentukan sendiri. Kunci untuk menjadi affiliator tiktok ialah harus semangat mencoba hal yang baru dan konsisten untuk membuat konten dan live streaming.

G. SARAN

Berdasarkan pengalaman selama magang yang berfokuskan strategi pemanfaatan Tiktokshop sebagai media pemasaran pada tiktok affiliate maka penulis mengajukan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan yaitu :

1. Perusahaan bisa membuat akun affiliate sendiri, dengan menambahkan tim untuk konten kreator yang akan berfokus untuk membuat video dan live streaming. Dengan cara ini bisa menghemat pengeluaran perusahaan.
2. Lebih bersifat kreatif dan inovatif terhadap produk yang dipasarkan, serta fokus kepada produk yang best seller agar tetap ready stok.
3. Adanya kerjasama yang baik antara tim konten kreator dengan tim penjualan online dan divisi yang lain, serta memaksimalkan sumber daya manusia yang ada saat ini dengan menggunakan fasilitas yang sudah tersedia.

DAFTAR PUSTAKA

<https://etd.ummy.ac.id/id/eprint/1708/4/Bab%20I.pdf>
<https://tirto.id/tiktok-kuasai-dunia-ketika-alay-sama-dengan-popularitas-djxg?page=all#secondpage>
<https://tekno.kompas.com/read/2023/01/13/19250037/tiktok-shop-makin-digemari-warganet-di-asia-tenggara-untuk-belanja-online?page=all#:~:text=TikTok%20sudah%20meluncurkan%20fitur%20belanja,transaksi%20pembelian%20produk%20yang%20diinginkan>
<https://repository.uir.ac.id/15059/>
<https://www.fortuneidn.com/finance/desy/cara-daftar-tiktok-affiliate?page=all>

Lampiran 1. Logbook

NO	Hari / Tanggal	Kegiatan
1.	Rabu, 1-Feb-2023	• Menyerahkan surat perizinan magang kepada owner. • Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Melakukan live streaming ditiktok selama 2 jam. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok, shopee, instagram, Whatsapp grup dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan.
2.	Kamis, 2-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok, shopee, instagram, Whatsapp grup dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
3.	Jumat, 3-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Melakukan live streaming ditiktok selama 2 jam. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok, shopee, instagram, Whatsapp grup dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan.
4.	Sabtu, 4-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok, shopee, instagram, Whatsapp grup dan membuat konten video tiktok.

		• Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
5.	Senin, 6-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Melakukan live streaming ditiktok selama 2 jam. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok, shopee, instagram, Whatsapp grup dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan.
6.	Selasa, 7-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Melakukan live streaming ditiktok selama 2 jam. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok, shopee, instagram, Whatsapp grup dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
7.	Rabu, 8-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Melakukan live streaming ditiktok selama 2 jam. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok, shopee, instagram, Whatsapp grup dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan.
8.	Kamis, 9-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok, shopee, instagram, Whatsapp grup dan membuat konten video tiktok.

		• Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
9.	Jumat, 10-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari 1penjahit. • Melakukan live streaming ditiktok selama 2 jam. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok, shopee, instagram, Whatsapp grup dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan.
10.	Sabtu, 11-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok, shopee, instagram, Whatsapp grup dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
11.	Senin, 13-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Melakukan live streaming ditiktok selama 2 jam. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan.
12.	Selasa, 14-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan.

		• Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
13.	Rabu, 15-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Melakukan live streaming ditiktok selama 2 jam. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan.
14.	Kamis, 16-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
15.	Jumat, 17-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Melakukan live streaming ditiktok selama 2 jam. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan.
16.	Sabtu, 18-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
17.	Senin, 20-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit.

		• Melakukan live streaming ditiktok selama 2 jam. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan.
18.	Selasa, 21-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
19.	Rabu, 22-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Melakukan live streaming ditiktok selama 2 jam. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan.
20.	Kamis, 23-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
21.	Jumat, 24-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Melakukan live streaming ditiktok selama 2 jam. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan.

22.	Sabtu, 25-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
23.	Senin, 27-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Melakukan live streaming ditiktok selama 2 jam. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan.
24.	Selasa, 28-Feb-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
25.	Rabu, 1-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Melakukan live streaming ditiktok selama 2 jam. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan.
26.	Kamis, 2-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok.

		• Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
27.	Jumat, 3-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Melakukan live streaming ditiktok selama 2 jam. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan.
28.	Sabtu, 4-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
29.	Senin, 6-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Melakukan live streaming ditiktok selama 2 jam. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan.
30.	Selasa, 7-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.

		• Pelatihan dengan mentor tentang cara menyelesaikan masalah pada sebuah perusahaan.
31.	Rabu, 8-Maret-2023	IZIN
32.	Kamis, 9-Maret-2023	IZIN
33.	Jumat, 10-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Melakukan live streaming ditiktok selama 2 jam. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan.
34.	Sabtu, 11-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
35.	Senin, 13-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
36.	Selasa, 14-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan.

		• Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem. • Belajar marketing dan affiliate bersama dengan mentor untuk meningkatkan penjualan online.
37.	Rabu, 15-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
38.	Kamis, 16-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
39.	Jumat, 17-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
40.	Sabtu, 18-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.

41.	Senin, 20-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
42.	Selasa, 21-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem. • Belajar membuat konten video yang bisa FYP dan meningkatkan penjualan online melalui affiliate.
43.	Rabu, 22-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
44.	Kamis, 23-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
45.	Jumat, 24-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian.

		• Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
46.	Sabtu, 25-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
47.	Senin, 27-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
48.	Selasa, 28-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
49.	Rabu, 29-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok.

		• Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
50.	Kamis, 30-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem.
51.	Jumat, 31-Maret-2023	• Melakukan absen kerja harian. • Menginput dan menata stok barang datang dari penjahit. • Mengupload foto-foto produk terbaru ditiktok dan membuat konten video tiktok. • Menyiapkan dan packing pesanan baju pembeli dan merekap penjualan. • Memeriksa kembali stok sesuai yang ada dan menyesuaikan dengan sistem. • Mengurus data-data dan dokumen untuk pencabutan masa KKU.

Lampiran 2. Dokumentasi Kegiatan



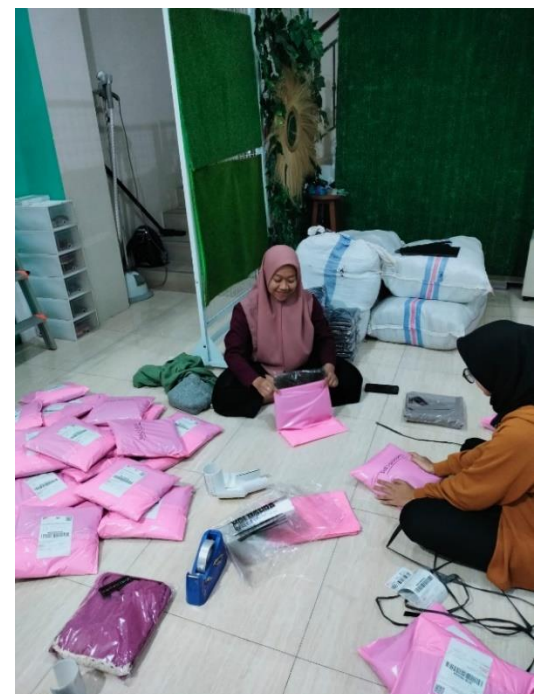
Saat sedang melakukan live



Membuat konten di tiktok



Mencetak resi pengiriman



Proses packing barang



Menyiapkan Paket Sebelum Diambil
Kurir

Lampiran 3. Presensi Selama Magang

Scanned by TapScanner



DAFTAR HADIR MAHASISWA STIE SURAKARTA
KEGIATAN KULIAH KERJA USAHA (KKU)

Periode 2023

Nama Mahasiswa : Dwi Rahmawati Nama Instansi : OB1 MAURA
 NIM : 20120039 Alamat Instansi : Jl. Mangesti, Mangang, Babat, Sukoharjo
 Pembimbing : ANDRI NURJANTONO, S.E., M.M. Nama Pimpinan :
 No. Telp Pembimbing : 081326445673 No. Telp Pimpinan :

FEBRUARI 2023

FEBRUARI 2023																											
RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SELASA				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28

MARET 2023

MARET 2023																														
RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
				Libur							Libur							Libur												

APRIL 2023

APRIL 2023																							
SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	
																					LIBUR		
																						</	

Surakarta, 23 April 2023
 Pimpinan/Kepala Instansi:

(Signature)
 SUKES TONO, SKOM