

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PENERAPAN DIRECT MARKETING PADA ADHOM.ID
JOMBANG**



Disusun Oleh :

APRININDA
(1861017)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
JOMBANG
2021**

KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PENERAPAN DIRECT MARKETING PADA ADHOM.ID
JOMBANG



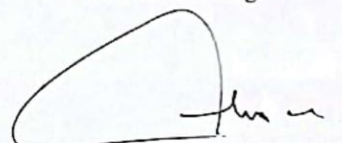
APRININDA
(1861017)

Jombang, 10 Desember 2021

Mengetahui,
Pendamping Lapangan


Agus Devan
A. dhomusd...hur, S.Pd
Grosirpelekapiah.com
-111-

Menyetujui,
Dosen Pembimbing


(Wasis., SE.MM)

Mengesahkan,
KA Prodi Manajemen



Erminati Pancahingrum, ST.,MSM

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa, akhirnya penulis dapat Menyusun laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dengan judul “Penerapan Direct Marketing pada Adhom.ID Jombang”. Hal ini tentunya tak lepas dari beberapa hal yaitu bantuan, dorongan serta bimbingan yang sangat berguna bagi penulis maupun pihak lain.

Penulis menyadari bahwa penulisan laporan KKM ini tidak berhasil tanpa bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Wasis., SE., MM selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL).
2. Ibu Erminati Pancaningrum, ST.,MSM selaku Ketua Program Studi Ilmu Ekonomi STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Bapak A'dhomussdjuhur., S.Pd selaku pemilik Adhom.ID.
4. Semua karyawan atau staf Adhom.ID.

Penulis menyadari bahwa dalam laporan KKM masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun akan menyempurnakan penulisan laporan KKM ini serta bermanfaat bagi penulis, pembaca dan bagi laporan-laporan selanjutnya.

Jombang, 10 Desember 2021



Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	iv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang	2
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang	2
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang	3
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang.....	3
BAB II.....	4
TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	4
2.1 Sejarah Perusahaan / Instansi.....	4
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan / Instansi	5
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan.....	5
BAB III	7
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	7
3.1 Pelaksanaan Kerja Yang Dilakukan di Tempat Magang	7
3.2 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang	10
3.3 Usulan Pemecahan Masalah / Solusi	10
BAB IV	12
KESIMPULAN DAN SARAN.....	12
4.1 Kesimpulan	12
4.2 Saran	12
<i>Lampiran 1</i>	13
<i>Lampiran 2</i>	15
<i>Lampiran 3</i>	16
<i>Lampiran 4</i>	17
<i>Lampiran 5</i>	18

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

Dalam keadaan perekonomian yang semakin global, munculnya pendatang baru dalam dunia usaha yang semakin banyak, maka peranan pemasaran sangat penting dalam usaha untuk meningkatkan kemajuan perusahaan pada masa yang akan datang. Semakin ketat dan semakin tajamnya persaingan, perusahaan berupaya supaya produk yang dihasilkannya dapat laku terjual atau dapat menguasai pasar serta mendapatkan keuntungan yang seoptimal mungkin, sehingga tiap-tiap perusahaan harus mampu memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya semaksimal mungkin dan berusaha untuk mencari terobosan-terobosan baru terutama dibidang pemasaran yang mempunyai peranan yang sangat penting. Setiap perusahaan akan selalu berusaha mempengaruhi calon pembeli agar tujuan dan sasaran perusahaan dapat tercapai. Agar berhasil, perusahaan tidak hanya menawarkan produk yang baik dengan harga yang wajar, melainkan juga memberi informasi kepada calon palanggan mengenai produk tersebut dan dimana dia dapat membelinya.

Untuk dapat mengenalkan dan mempromosikan produknya maka perusahaan harus mempunyai strategi supaya produknya dapat lebih dikenal oleh konsumen, tenaga penjual salah satu metode promosi yang sangat efektif untuk lebih mendekati konsumen dengan produk yang dijualnya. Pada Adhom.ID menerapkan strategi pemasaran direct marketing. Direct marketing merupakan pemasaran yang dilakukan dari jarak jauh, melalui berbagai media social, seperti facebook, shopee, tokopedia, bahkan bisa juga berupa katalog. Dengan direct marketing perusahaan akan mampu menghasilkan nilai penjualan yang tinggi dengan nilai biaya yang cenderung rendah. Saat ini, terdapat banyak sekali jenis direct marketing, mulai dari cara tradisional hingga cara modern dengan memanfaatkan internet. Yang di terapkan pada Adhom.ID menggunakan strategi direct marketing secara modern.

Untuk mendapatkan banyak konsumen, maka penjual diharuskan mempunyai dan menerapkan strategi pemasaran direct marketing yang dianggap baik. Direct Marketing ini salah satu strategi pemasaran yang dikenal cukup efektif dalam menjangkau pelanggan dan sebagai upaya meningkatkan penjualan produk. Menurut Kotler (dalam Alma, 2016:79) direct marketing adalah pemasaran langsung yang system pemasaran interaktif

yang menggunakan satu atau lebih media iklan untuk mempengaruhi respon yang terukur dan atau transaksi di setiap lokasi. Dengan adanya direct marketing ini mampu memberikan nilai penjualan tinggi dengan biaya yang relatif rendah. Kini, ada banyak sekali model direct marketing yang bisa dipraktikkan. Mulai dari metode tradisional sampai modern yang memanfaatkan kemajuan teknologi digital. Jika strategi yang dilakukan tepat, potensi peningkatan penjualan akan menjadi lebih tinggi. Tidak hanya meningkatkan penjualan saja, namun keberhasilan direct marketing dapat membantu meminimalisir biaya yang dikeluarkan oleh Adhom.ID untuk memasarkan atau mempromosikan produk tersebut. Perkembangan trend dan teknologi membawa inovasi baru dalam direct marketing.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

1. Perlunya mengetahui keadaan sebenarnya yang terjadi di lapangan, sebagai aplikasi dari teori kuliah yang didapatkan dibangku kuliah.
2. Untuk mengetahui penerapan direct marketing khususnya pada sektor perdagangan online di Adhom.ID.

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

A. Bagi Mahasiswa

1. Mahasiswa bisa mempraktekkan dan menerapkan ilmu pengetahuan perkuliahan secara langsung di lapangan kerja.
2. Menambah pengetahuan, pengalaman, dan wawasan di lapangan kerja mengenai dunia kerja sesuai dengan bidangnya.
3. Dapat memberi gambaran tentang kegiatan dan aktifitas suatu perusahaan secara jelas dan nyata.

B. Bagi Lembaga Perguruan

Terciptanya hubungan Kerjasama yang saling menguntungkan antara kedua belah pihak, yaitu dapat menempatkan mahasiswa yang potensial untuk mendapatkan pengalaman.

C. Bagi instansi yang Bersangkutan

1. Instansi dapat memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang berwawasan akademik dari kuliah kerja magang tersebut.
2. Instansi dapat melihat tenaga kerja yang potensial dikalangan mahasiswa sehingga apabila suatu saat membutuhkan karyawan bisa merekrut mahasiswa tersebut.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dilaksanakan di Adhom.ID Jombang yang berlokasi di Jl. Teratai Dsn. Nglundo Candimulyo No.15 Kecamatan Jombang Kab. Jombang Jawa Timur.

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dilaksanakan di Adhom.id secara individu, dengan waktu 4 minggu atau 1 bulan mulai dari 25 Oktober 2021-27 November 2021.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan / Instansi

Adhom.ID merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa. Jasa yang ditawarkan berupa jasa pembuatan website dan jasa bagian marketing dengan menggunakan metode google ads. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2017, tepatnya pada 23 November 2017. Pemilik Adhom.ID bernama Adhomusjuhur., S.Pd, memulai bisnisnya ketika masih duduk di bangku kuliah. Awal mula berdirinya adhom.id beliau memula bisnis songkok “ Qobiltu” yang ditelah dijalankanya dari tahun 2016. Bergerak di bidang distribusi online produk songkok hitam dan peralatan ibadah. Sistem yang digunakan yaitu menjual produk ke beberapa reseller, agen atau langsung ke konsumen akhir. Dalam pemasaran produk, *Platform yang* digunakan sesuai dengan perkembangan jejaring sosial yaitu melalui Instagram, Facebook ads, Marketplace Shopee, Tokopedia, Lazada. Seluruh proses transaksi Adhom.id dilakukan secara online, karena fokus utama adalah memperluas pasar online sehingga bisa menjangkau seluruh masyarakat di Indonesia.

Adhom.ID juga menangani pembuatan berbagai jenis website mulai website profil, toko online (e-commerce), hingga website aplikasi. Alur kerja Adhom ID diterapkan dengan terstruktur dan berurutan, dimulai dari pengumpulan data dari klien, prototyping design, konversi design ke template, dan konversi template ke website. Platform CMS yang biasa digunakan adalah wordpress dan blogger. Adhom ID telah menangani banyak proyek website , baik dari sekolah maupun UMKM yang berasal dari berbagai kota seperti Surabaya, Semarang, Jakarta, Jombang dan sekitarnya. Salah satu klien yang sempat ditangani adalah GRC Jaya dan Agnia Shop. Kedua UMKM ini membutuhkan sebuah website profile yang akan digunakan untuk branding produk, dimana isinya menunjukkan produk yang ditawarkan, galeri gambar, informasi lokasi dan pemesanan. Berdasarkan analisa kebutuhan yang ada, maka website GRC Jaya dan Agnia Shop dibangun menggunakan CMS-Wordpress.

2.2 Struktur Organisasi / Instansi



Gambar 3.1 Struktur organisasi

Keterangan :

- a. Manager : Adhomussjuhur., S.Pd
- b. Supervisor : Heni Rusdiana
- c. Team Marketing :
 1. Irma Khoirotun Nisa
 2. Aprininda
- d. Team Desain : Reva

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Adhom.ID bergerak dibidang distributor online yang merupakan perusahaan menjual produk songkok hitam untuk dipasarkan ke agen maupun langsung ke konsumen akhir. Memiliki berbagai macam produk mulai dari produk songkok hitam dengan merek LIMO, semua jenis peci kopiah, dan perlengkapan sholat seperti mukenah, sajadah, tasbih, sarung dan al-quran. Adhom.ID sepenuhnya memanfaatkan media sosial yang ada untuk melakukan promosi produk, karena banyaknya pengguna internet di Indonesia yang mayoritas suka berbelanja online. Konsumen dengan mudah bisa melakukan pemesanan via shopee, tokopedia, wa lazada atau fb, setelah itu pesanan akan diterima oleh Customer service sehingga bisa langsung di proses. Sistem pembayarannya bisa transfer atau bayar ditempat saat barang datang (Cash On Delivery). Untuk kurir ekspedisinya kami menggunakan jasa ekspedisi JNE, J&T ,POS, Lion Parsel, Wahana Express, Si cepat, Dakota Cargo dan Indah Cargo. Pemasaran produk ini melalui iklan media sosial seperti Facebook ads, Instagram dan website. Konsumen bisa melakukan

pemesanan via link yang tersedia di halaman iklan dan langsung mengarahkan konsumen untuk mengisi data di form order online. Setelah itu pesanan akan diterima oleh Customer service sehingga langsung dihubungi melalui WhatsApp dan dikonfirmasi untuk memastikan pesanan.

Adhom.ID menghasilkan produk diantaranya produk konsumsi dan produk jasa, sebagai berikut :

a. Produk Komsumsi

Produk konsumsi yang dihasilkan oleh Adhom.ID berupa produk songkok dengan berbagai jenis dan merk yang diberi label “LIMO”. Beberapa contoh diantaranya ada songkok songkok hitam polos dengan merk songkok pahrayangan, songkok miki hat, songkok malaysia, songkok assagofah dan masih banyak lagi. Semua songkok tersedia dalam berbagai ukuran dan harga yang berbeda. Disana juga melayani pembelian songkok secara grosir, ecer, maupun kodi baik secara langsung atau melalui e-commerce terbesar di Indonesia seperti shopee, tokopedia, bukalapak, dan lazada. Selain songkok yang sudah tersedia di tempat, disana juga melayani jika pelanggan menginginkan custom songkok.

b. Jasa

Jasa yang ditawarkan oleh Adhom.ID ada dua jenis, yaitu jasa pembuatan website dan jasa pengiklanan dengan google ads. Adhom ID banyak menangani pembuatan website seperti website profile, toko online (e-commerce), dan website aplikasi. Klien dari Adhom.ID tidak hanya dari Daerah Jombang, namun juga banyak dari luar kota seperti Semarang, Jakarta, dan Surabaya.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja yang Diterapkan di Tempat Magang

Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang yang dilakukan mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang di Adhom.ID dilaksanakan pada tanggal 25 Oktober sampai 27 November (1 Bulan). Adhom.ID menjadi tujuan pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM). Terdapat bagian yang dapat menunjang kegiatan agar terciptanya tugas dan tanggung jawab. Pada kali ini, Mahasiswa Kuliah Kerja Magang (KKM) di posisikan sebagai Customer Service pada Adhom.ID Jombang.

Adhom.ID Jombang terfokus pada bidang marketing penjualan songkok dan peralatan sholat. Adhom.ID sepenuhnya bergerak secara Online, dalam membantu segala keperluan yang dibutuhkan oleh pelanggan maupun customer. Customer Service mampu memberikan informasi dan melayani segala kebutuhan konsumen terkait produk yang diperjual belikan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Dalam menerima pertanyaan dari konsumen, Adhom.ID mempunyai prosedur tersendiri. Disini Customer Service diajarkan untuk mengerjakan setiap Jobdesk yang sesuai dengan SOP yang berlaku, antara lain :

1. Customer Service harus ramah terhadap pelanggan baru pada Adhom.ID.
2. Customer Service mampu memahami keluhan atau pertanyaan yang diberikan oleh konsumen baru pada Adhom.ID.
3. Customer Service mampu menjelaskan produk dari segi keunggulan dan kualitas produk secara detail.
4. Customer Service mampu menjelaskan mengenai prosedur pengiriman barang.

Adapun peran Customer Service pada Adhom.ID Jombang, antara lain :

1. Customer Service menerima keluhan dan pertanyaan dari konsumen baru pada Adhom.ID Jombang melalui media social.
2. Lalu Customer Service memperkenalkan diri kepada konsumen sebagai tanda pengenalan.
3. Customer Service menjawab pertanyaan atau keluhan yang diperlukan oleh konsumen.
4. Jika konsumen sudah mendapatkan jawaban atas pertanyaan yang diberikan kepada Customer Service, konsumen akan langsung diarahkan untuk order produk tersebut kepada admin.

Tugas yang diberikan Adhom.ID Jombang kepada Mahasiswa Kuliah Kerja Magang (KKM) yaitu ditugaskan dibagaian Customer Service, tugas sebagai Customer Service disini yaitu dengan membantu memberikan informasi dan solusi serta melayani semua kebutuhan pelanggan atau customer baru yang berkaitan dengan produk yang dijual secara online. Customer service disini juga menjawab pertanyaan dan keluhan yang disampaikan oleh konsumen, kemudian customer service memberikan jawaban kepada konsumen dengan memberikan saran atau masukan yang sesuai dalam membantu menyelesaikan apa yang dibutuhkan atau persoalan yang ditanyakan oleh konsumen dalam pemesanan produk.

Selain itu, tugas lainnya yaitu sebagai admin penjualan produk dan pemrosesan pemesanan produk yang dipesan konsumen. kegiatan yang dilakukan menjadi admin penjualan produk disini yaitu yang pertama berawal dari konsumen yang mengirim gambar beserta keterangan pesan berapa itemnya, kemudian admin akan mengambil barang tersebut apabila barang yang dipesan masih ada, selanjutnya admin akan menjawab kalau konsumen mendapatkan barang yang diinginkan, setelah sudah menjawab keperluan konsumen, admin akan melakukan proses packing atau memasukkan barang yang dipesan kedalam kantong plastik dan diberi nama beserta tanggal pemesanan, selanjutnya barang yang sudah diberi nama beserta tanggal bisa langsung ditata dirak, sesuai dengan rak masing-masing admin. Setelah itu, admin akan melakukan konfirmasi kepada konsumen yang memesan barang tersebut dengan memberikan pertanyaan, apakah barang yang di pesan jadi dikirim. Jika barang yang di pesan konsumen jadi di kirim, admin akan menghitung harga barang beserta ongkir, selanjutnya setelah barang sudah ditotal beserta ongkir, customer akan mentransfer sejumlah nominal yang sudah ditotalkan oleh admin, setelah itu pihak admin akan melakukan proses packing dan pengiriman barang yang dibantu oleh pihak-pihak ekspedisi sampai ke tangan customer.

Tidak hanya sebagai customer service saja, yang bertugas melayani konsumen, tetapi mahasiswa Kuliah Kerja Magang (KKM) juga berfokus pada pemasaran online yang di terapkannya yaitu dengan menggunakan penerapan direct marketing. Menurut Suyanto (2007: 219), direct marketing adalah suatu sistem marketing yang menggunakan saluran langsung agar mampu menjangkau konsumen dan menyediakan barang atau jasa pada konsumen tanpa bantuan perantara.

Untuk memasarkan produk maupun layanan pada konsumen dengan modal biaya *marketing* lebih rendah. Teknik *marketing* ini merupakan sebuah bentuk aktivitas

pemasaran yang secara langsung dijalin dengan target konsumen, yang mana kontak tersebut bersifat pribadi serta mampu memanfaatkan berbagai media tertentu serta mampu membantu bisnis dalam menciptakan kontak secara langsung dengan konsumen lama maupun pelanggan potensial saat melakukan kampanye promosi atau iklan produk. Melalui teknik tersebut, pelaku bisnis mampu mencapai target *marketing* dengan lebih mudah dan spesifik, serta memberikan pesan pribadi kepada pelanggan. Dalam posisi sekarang ini mahasiswa magang diharapkan untuk mempunyai *product knowledge* yang luas, selain itu tugas lainnya adalah pengadministrasian penjualan, control produk, pengumpulan informasi mengenai konsumen hingga pemrosesan pesanan konsumen.

Pada Adhom.ID Jombang pemasaran produknya dipasarkan secara online melalui media social, seperti shopee, marketplace facebook, tokopedia, lazada, bukalapak, blibli. Customer Service setiap hari nya mengupload produk pada media social yang sudah ditentukan, yang nanti nya konsumen akan order melalui situs belanja online. Dengan adanya situs belanja online, konsumen tidak kesulitan lagi, bahkan yang berasal dari luar kota maupun luar negeri juga bisa order dengan mudah. Mudah nya cara belanja online bagi pemula, tidak ribet dan mudah mencari barang yang mau dibeli. Selain itu di dalam situs belanja online seperti aplikasi shopee, tokopedia, lazada, bukalapak, blibli dilengkapi dengan fitur chat langsung antara seller dengan konsumen. Jadi, sebelum membeli barang, bisa tanya-tanya dulu ketersediaan barang, kapan barang dikirim, kenapa barang belum juga dikirim, kenapa barang yang dikirim tidak sesuai dengan pesanan, dan sebagainya. Jadi jika ada yang mau kita tahu, atau mau komplain mengenai pesanan, bisa komplain dulu ke seller via chatting. Selain itu, juga bisa memastikan bahwa barang yang akan di beli tersedia. Di situs belanja online ini pembayaran nya bisa di sesuaikan dengan keinginan konsumen, bisa cash melalui ebanking atau indomaret / alfamart bahkan bisa dengan COD (Bayar di tempat). Dengan adanya penerapan direct marketing ini omzet Adhom.ID Jombang terus meningkat dan media pendukung lainnya yaitu akun instagram dan tik tok.

Selain itu, terdapat saluran marketing yang digunakan oleh direct marketing pada Adhom.ID ialah :

1. Direct Mail Catalog Marketing, ini biasanya menggunakan surat penawaran, mengirim fax mail, e-mail, voice mail atau pesan-pesan melalui telepon.
2. Catalog Marketing, ini digunakan dalam bentuk pengiriman satu atau beberapa katalog produk kepada alamat terpilih, katalognya bisa berisi seluruh item barang, atau barang khusus.

3. Telemarketing Direct Response Marketing, ini dilakukan dengan menggunakan telepon untuk menarik calon-calon konsumen.
4. The On-Line Customer, ini bekerja melalui penggunaan jaringan internet. Konsumen dapat minta informasi berbagai produk, harganya, fitur dan mutu, dan dapat pula memesan barang sesuai seleranya.

Manfaat Direct Marketing Bagi Adhom.ID antara lain :

1. Bisa Mendapat Respons Langsung dari Pelanggan : bisa menjadi pilihan yang tepat untuk mewujudkannya. Pemasaran langsung ke pelanggan dapat membantu meningkatkan pendapatan atau profit bisnis tersebut. Dengan strategi ini, target market dari bisnis tersebut bisa lebih spesifik dan tepat sasaran. Respons dari pelanggan bisa menjadi acuan keberhasilan dari strategi yang diterapkan oleh Adhom.ID.
2. Meningkatkan Loyalitas Pelanggan : Memiliki pelanggan dengan tingkat loyalitas tinggi tentu menjadi salah satu keuntungan yang diinginkan oleh setiap pebisnis. memungkinkan sebuah bisnis untuk mendapatkan loyalitas yang lebih tinggi dari pelanggannya. Semakin tinggi tingkat pengenalan sebuah perusahaan terhadap target market atau pelanggannya, semakin tinggi pula tingkat loyalitas yang diberikan oleh pelanggan tersebut.
3. Menghemat Biaya Promosi : Strategi ampuh dan tepat untuk meluluhkan hati pelanggan. Selain itu, biaya yang dikeluarkan untuk menerapkan strategi ini tergolong cukup terjangkau dan tidak memakan banyak waktu. Dengan minimnya biaya promosi ini, tingkat keuntungan yang dihasilkan akan jauh lebih maksimal.

3.2 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang

Dari hasil pengamatan ditemukan adanya kendala antara lain:

1. Jangkauan pemasaran yang ada di facebook biasanya terjadi pembatasan iklan atau banned iklan oleh pihak facebook, sehingga orderan yang masuk kurang maksimal
2. Pada pihak ketiga yaitu ekspedisi, saat pengiriman barang melalui Cash On Delivery (bayar ditempat) terkadang produk retur/ Kembali ke Gudang tanpa ada konfirmasi lebih lanjut.

3.3 Usulan Pemecahan Masalah / Solusi

Adapun solusi dalam kendala diatas, yaitu ketika iklan facebook mengalami banned, Customer Service harus memfollow up ulang customer lama atau customer yang sudah pernah belanja untuk menanyakan kabar dan menawarkan produk baru sebagai promosi

secara manual. Untuk solusi pihak ketiga yaitu adanya informasi dari ekspedisi ketika pengiriman COD ada kendala bisa langsung menghubungi Customer Service agar tidak terjadi miss komunikasi, sehingga produk bisa diterima langsung oleh konsumen.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Dari hasil Kuliah Kerja Magang (KKM) yang dilaksanakan di Adhom.ID, dapat di tarik kesimpulannya bahwa Direct Marketing itu sangat penting, karena dengan adanya penerapan Direct Marketing mampu menjangkau konsumen dengan lebih cepat. Tidak hanya cepat, strategi pemasaran ini juga dapat mendongkrak omzet penjualan.



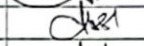

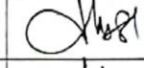

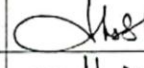

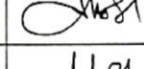
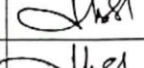
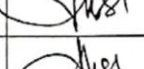

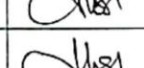
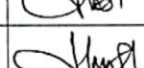
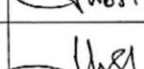
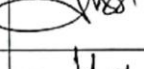
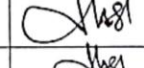
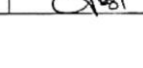
4.2 Saran

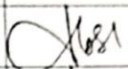
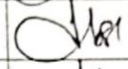










Seiring perkembangan zaman yang membuat persaingan perusahaan semakin ketat. Menjadikan perusahaan lebih kreatif dalam memasarkan suatu produk, konsep pemasaran harus di jalankan dengan baik.

Lampiran 1


FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama :Aprininda
 NIM :1861017
 Program Studi :Manajemen
 Tempat KKM :Adhom.ID
 Bagian/Bidang :Customer Service (CS)

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	25/10/2021	Pengenalan lingkungan tempat magang dan pembelajaran posisi yang akan ditempati mahasiswa	
	26/10/2021	Pembelajaran pelayanan order melalui platform order online dan sosial media facebook	
	27/10/2021	Pembelajaran Direct Marketing	
	28/10/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	29/10/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	30/10/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
II	01/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	02/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	03/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	04/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	05/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	06/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
III	08/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	09/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	10/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	11/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	12/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	13/11/2021	Upload Market Place, Input data order,	

		Follow up customer	
IV	15/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	16/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	17/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	18/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	19/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	20/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
V	22/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	23/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	24/11/2021	Upload Market Place, Input data order, Follow up customer	
	25/11/2021	Pengerjaan Laporan Magang	
	26/11/2021	Pengerjaan Laporan Magang	
	27/11/2021	Pengerjaan Laporan Magang	

Jombang, 10 Desember 2021
Pendamping Lapangan


(A'dhommasduh, S.Pd)

Lampiran 2

DOKUMENTASI UPLOAD MARKETPLACE FB, SHOPEE

Marketplace Magic

Data Pilihan Lisensi

Mulai Post Stop Post

Akun Tawaran Lokasi Tawaran Aktif

Tambah Hapus Bersihkan Jadikan Aktif Jadikan Tidak Aktif Pilih Semua Must Ulang Atur Kolom 18 Items

Pilih	Judul	Harga	Kategori	Label Produk	Keterangan	SKU	Jumlah Teposting	Status
<input type="checkbox"/>	[Bisa COD] Sorban Premium Harga Murah Panjang dan Lebar	12345	Pakaian & Sepatu Pita	sorban premium, sorban lem...	Deskripsi*****Jenis : Sorban PremiumBentuk : Persegi...	SORBAN5	8	tidak aktif
<input type="checkbox"/>	[CODBayar di TempatBayar di Rumah] Mukenah (Anak)Khad...	123	Pakaian & Sepatu Wanita	mukenah ball, mukenah de...	Mukenah premium paling hts ini dibuat menggunakan bahan pilih...	mukenah0023	9	tidak aktif
<input type="checkbox"/>	Sorban Panjang / Persegi Harga Temurah Bisa COD	123	Pakaian & Sepatu Pita	sorban, sorban panjang, sor...	Deskripsi*****Jenis : Sorban Al-fatinBentuk : Persegi...	SORBAN1	4	tidak aktif
<input type="checkbox"/>	Sorban Rida Solo Panjang Lembut dan Premium	123	Pakaian & Sepatu Pita	sorban, sorban panjang, sor...	Deskripsi*****Jenis : Sorban Al-fatinBentuk : Persegi...	SORBAN2	0	tidak aktif
<input type="checkbox"/>	[Bisa Bayar DitempatCODBayar di Rumah] Grosir Ecer Peci Songko...	27000	Pakaian & Sepatu Pita	Songkok Hitam, Peci Hitam...	[Bisa Bayar DitempatCODBayar di Rumah] Grosir Ecer Peci Songko...	BTNKZEA2312	7	tidak aktif
<input type="checkbox"/>	[Bisa Bayar DitempatCOD] Agen Grosir Peci Songkok Macan...	50000	Pakaian & Sepatu Pita	grosir peci, grosir songkok...	[Bisa Bayar DitempatCOD] Grosir Distributor Agen Peci Songko...	MCNZEA2212	17	tidak aktif
<input type="checkbox"/>	[Bisa Bayar DitempatCOD] Rumbai Pembatas Buku Yasin, Pita...	55000	Lain-lain	Rumbai, Rumbai, tassel, Pe...	[Bisa Bayar DitempatCOD] Rumbai Pembatas Buku Yasin, Pita...	rumbai1	6	tidak aktif
<input type="checkbox"/>	[CODBayar di TempatBayar di Rumah] (Al-Qur'an)AlquranAl-Qu...	123456	Lain-lain	alquran, alquran murah, alq...	[CODBayar di TempatBayar di Rumah] (Al-Qur'an)AlquranAl-Qu...	ALQURAN0...	5	tidak aktif
<input type="checkbox"/>	[CODBayar di TempatBayar di Rumah] (Grosir)AgenDistributor...	123	Pakaian & Sepatu Pita	grosir peci, grosir songkok...	[CODBayar di TempatBayar di Rumah] (Grosir)AgenDistributor...	SONGHOK0...	2	tidak aktif
<input type="checkbox"/>	[CODBayar DitempatBayar Dikasin] Sajadah Dewasa Murah M...	123	Pakaian & Sepatu Pita	Sajadah, Sajadah Dewasa...	[CODBayar DitempatBayar Dikasin] Sajadah Dewasa Murah...	Sajadah045	8	tidak aktif
<input type="checkbox"/>	[CODBayar ditempatBayar dirumahBayar dikasin]Sap Krim) Al...	1234	Lain-lain	alquran emas, alquran saku...	[CODBayar ditempatBayar dirumahBayar dikasin]Sap Krim) Al...	AQNDAA2712	18	aktif
<input type="checkbox"/>	[ParfumParfume] (PriaCowok) & (WanitaCewek) (Original)Cl...	1234	Pakaian & Aksesoris	grosir parfum, parfum, parf...	[ParfumParfume] (PriaCowok) & (WanitaCewek) (Original)Cl...	PFMHNZ212	15	tidak aktif
<input type="checkbox"/>	[PertaminaPom MiniMesin Pertamina] Digital Portable 1 Nozzle 2...	1234	Komponen Otonotif	petamina, mesin petamina, p...	[Pertamina Digital Pom MiniMesin Pertamina] Portable 1 Nozzle 2...	PTANDA2412	15	tidak aktif
<input type="checkbox"/>	[PROMODISKONPABRIK] (PetaminaPom Mini)SPBU Mini) Dig...	4444	Komponen Otonotif	petamina, mesin petamina, p...	[PROMODISKONPABRIK] (PetaminaPom Mini)Mesin Pertamina...	PTAA2512	17	tidak aktif
<input type="checkbox"/>	[PromoDakon] Rumbai Pembatas Buku Yasin Al-Qur'an, (Pita T...	123	Seni & Kerajinan	Rumbai, Tassel, Pembatas...	[Bisa Bayar DitempatBisa CODBisa Bayar Dirumah] Rumbai Pe...	AA2112	0	tidak aktif
<input type="checkbox"/>	[PromoDakon] Sajadah Dewasa Motif Menarik Travel Tebal Bu...	123	Pakaian & Sepatu Pita	Sajadah, Sajadah Dewasa...	[PromoDakon] Sajadah Dewasa Motif Menarik Travel Tebal Bu...	SJDA2112	21	tidak aktif
<input type="checkbox"/>	[PromoDakon] Sarung Batik (Cowok)Laki-laki(Pita) Dewasa Hal...	222	Pakaian & Sepatu Pita	Sarung, Grosir Sarung, Age...	[PromoDakon] Sarung Batik (Cowok)Laki-laki(Pita) Dewasa Hal...	SRGHN212	18	tidak aktif
<input type="checkbox"/>	[Sorban(Surban)SyalSelendang] Persegi Panjang Tebal (Temur...	1234	Pakaian & Sepatu Pita	grosir sorban, sorban panjang...	[Sorban(Surban)SyalSelendang] Persegi Panjang Tebal (Temur...	SRBNHN23...	9	tidak aktif

ready 15:09:50

Type here to search

26°C Hujan 3:09 PM 12/27/2021

seller.shopee.co.id/portal/product/2633706345/

Beranda > Produk Saya > Rincian Produk

agandevaa Pusat Edukasi Penjual

Informasi Produk

Tampilkan produk

Foto Produk

Foto Utama Foto 1 Foto 2 Foto 3 Foto 4 Foto 5 Foto 6 Foto 7 Foto 8

No file cho... No file cho... No file cho... No file cho...

Video Produk

1. Ukuran: Maks. 30MB dan resolusi maks. 1.280x1.280px
 2. Durasi: 10-60detik
 3. Format: MP4
 4. Catatan: Kamu dapat menampilkan produk saat video sedang diproses. Video akan muncul setelah berhasil diproses.

* Nama Produk

Songkok Madinah Putih,Kopiah Peci Murah 39/255

* Deskripsi Produk

Sedia ukuran 5,6,7,8,9
 Untuk Stok silahkan chat atau diskusi produk, demi kenyamanan pelanggan.
 ## Sebelum bertanya dan membeli silahkan baca terlebih dahulu ##
 =====

Kembali Arsipkan Update

Activate Windows Go to Settings to activate Windows.

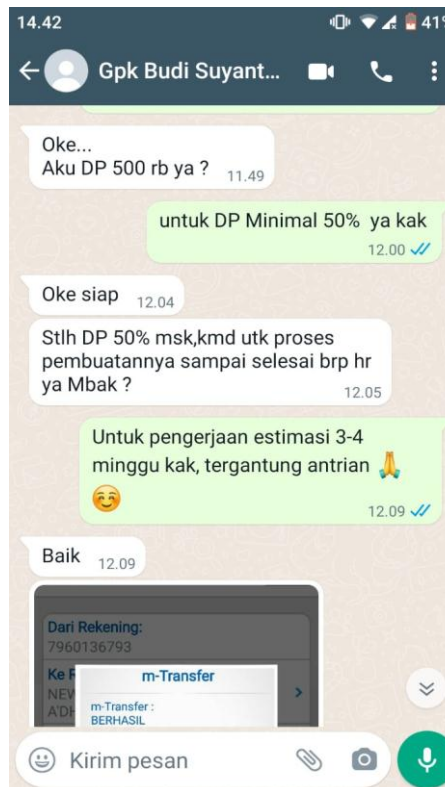
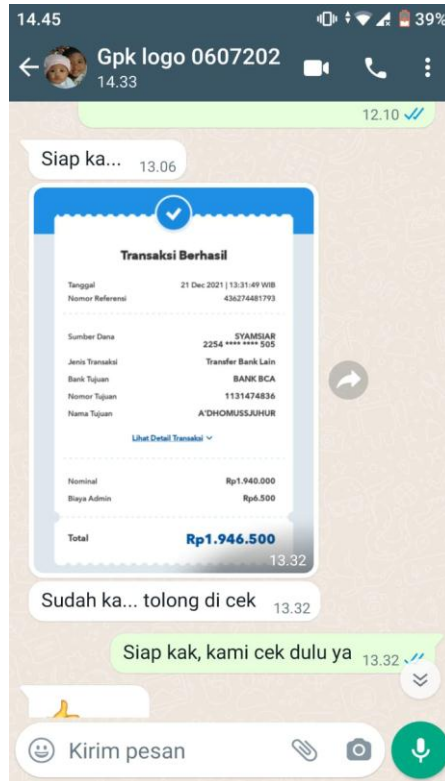
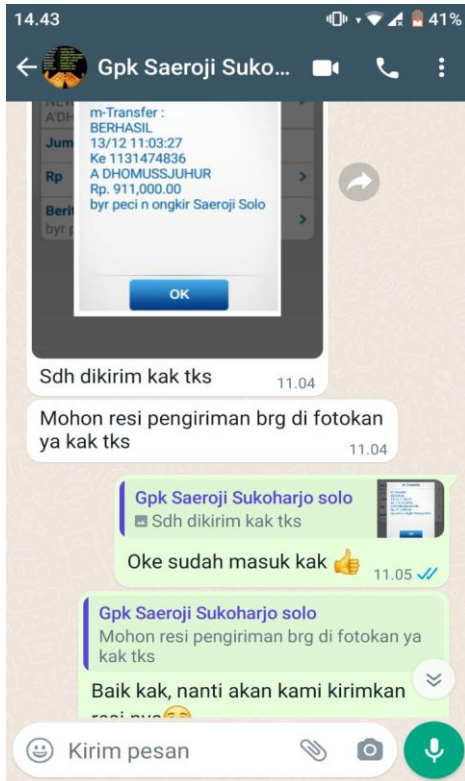
Lampiran 3

DOKUMENTASI UPLOAD MARKETPLACE LAZADA, TOKOPEDIA

The image displays two screenshots of e-commerce seller interfaces. The top screenshot is from the Lazada Seller Center, showing the 'Edit Produk' (Edit Product) page. The page is titled 'Informasi dasar' (Basic Information) and includes a section for 'Gambar produk' (Product Images) with instructions on upload limits and a 'Upload | Media Center' button. Below this, there are input fields for 'Nama Produk' (Product Name) containing 'Kopiah Songkok Motif Macan, Songkok Loreng Macan', 'Kategori' (Category) set to 'Sepatu dan Pakaian Pria / Pakaian Pria / Baju Muslim / Kopiah', and 'URL Video' with the link 'https://youtu.be/To09Tz3zFjw'. A 'Simpan & Tampilkan' (Save & Display) button is at the bottom right. On the right side, there is a 'Skor Konten Produk' (Product Content Score) of 'SEMPURNA' (Perfect) and a navigation menu with options like 'Informasi dasar', 'Spesifikasi', 'Variants', 'Deskripsi', and 'Pengiriman & Geransi'. The bottom screenshot is from the Tokopedia Seller interface, titled 'Ubah Produk' (Change Product). It features an 'Upload Produk' (Upload Product) section with a warning to avoid counterfeit goods. Below this is the 'Foto Produk' (Product Photos) section, which is marked as 'Wajib' (Mandatory). It provides instructions on image format and size, and shows five placeholder images for product photos, with the first one labeled 'Gambar Utama' (Main Image). The interface includes a search bar, a notification bell, and a user profile icon.

Lampiran 4

DOKUMENTASI PENERIMAAN ORDER VIA WHATSSAP



Lampiran 5

DOKUMENTASI FOLLOW UP CUSTOMER

