

**EFEKTIVITAS PEMASARAN PRODUK PT. SOKA  
CIPTA NIAGA DI *MARKETPLACE*  
SHOPEE & TOKOPEDIA**

(Laporan Praktik Kerja Pada PT. Soka Cipta Niaga)

Disusun Oleh :

**Nurul Mulya Hanifah**

**E1190005**

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya**

**Konsentrasi Manajemen Bisnis**



**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN BISNIS**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS KOPERASI INDONESIA**

**TAHUN 2022**

## LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Judul Laporan : **Efektivitas Pemasaran Produk PT. Soka Cipta Niaga  
di Marketplace Shopee & Tokopedia**

Nama : Nurul Mulya Hanifah

NRP : E1190005

Program Studi : Diploma III Manajemen Bisnis

Konsentrasi : Manajemen Bisnis

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

MENYETUJUI DAN MENGESAHKAN

Pembimbing



(Dr. Ami Purnamawati, Dra., M. Si.)

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ketua Program Studi Diploma III



(Dr. Heri Nugraha.,SE. M.Si) (H. Dindin Burhanudin, SE., M. Sc.)

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nurul Mulya Hanifah dilahirkan di Sumedang pada tanggal 23 Januari 2001 merupakan anak pertama dari satu bersaudara dari pasangan Bapak Hardiman dan Ibu Ani Sumarni, yang beralamat di Dusun Sirnagalih RT 02/RW 10 Desa Mekargalih Kec. Jatinangor Kab. Sumedang Jawa Barat.

Lulus dari Sekolah Dasar Negeri Sirnagalih pada tahun 2013. Lulus dari Sekolah Menengah Pertama Negeri 1 Rancaekek pada tahun 2016. Lulus dari Sekolah Menengah Atas Mekar Arum pada tahun 2019. Dilanjutkan pada tahun 2019 masuk perguruan tinggi di Universitas Koperasi Indonesia.

Pada tahun 2019 menjadi pengurus Himpunan Mahasiswa Diploma III Universitas Koperasi Indonesia sebagai anggota divisi *Public relation*. Lalu pada tahun 2020 penulis menjadi Anggota divisi *Human Resource Development*. Pada tahun 2020 penulis juga berpartisipasi menjadi panitia dalam kegiatan Pengenalan Kehidupan Kampus Bagi Mahasiswa Baru (PK2MB).

IKOPIN  
University

## **ABSTRACT**

**NURUL MULYA HANIFAH. *Product Marketing Effectiveness PT. Soka Marketplace in Shopee & Tokopedia. Under The Guidance Of Mrs. Dr. Ami Purnamawati, Dra., M.Si.***

*This work practice is carried out by students with the aim of increasing knowledge, experience and training students to prepare themselves for the real world of work. In addition, the implementation of this practical work is one of the requirements for completing the Diploma III Business Management education at the Indonesian Cooperative University.*

*The purpose of this final project is to determine the marketing effectiveness of PT. Soka Cipta Niaga in the Shopee and Tokopedia marketplaces, among others: a) to find out the implementation of PT. Soka Cipta Niaga on the marketplace . b) to find out the marketplace chosen by PT. Soka Cipta Niaga. c) to find out which marketplace is the most effective for marketing PT. Soka Cipta Niaga.*

*In this final report it is concluded that PT. Soka Cipta Niaga conducts online marketing through the Shopee and Tokopedia marketplaces. The most effective marketing is marketplace Tokopedia that sells the most product.*

*Keywords: Effectiveness, marketing, and marketplace*

## RINGKASAN

**NURUL MULYA HANIFAH. Efektifitas Pemasaran Produk PT. Soka Cipta Niaga di Marketplace Shopee & Tokopedia. Di Bawah Bimbingan Ibu Dr. Ami Purnamawati, Dra., M.Si.**

Praktek kerja ini dilakukan oleh mahasiswa dengan tujuan untuk menambah pengetahuan, pengalaman dan melatih mahasiswa untuk mempersiapkan diri menghadapi dunia kerja yang sebenarnya. Selain itu, pelaksanaan kerja praktek ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Diploma III Manajemen Bisnis di Universitas Koperasi Indonesia.

Tujuan dari tugas akhir ini adalah untuk mengetahui efektivitas pemasaran PT. Soka Cipta Niaga di marketplace Shopee dan Tokopedia, antara lain: a) untuk mengetahui implementasi PT . Soka Cipta Niaga di *marketplace* . b) untuk mengetahui *marketplace* yang dipilih oleh PT. Soka Cipta Niaga. c) untuk mengetahui *marketplace mana* yang paling efektif untuk pemasaran PT. Soka Cipta Niaga.

Dalam laporan akhir ini disimpulkan bahwa PT. Soka Cipta Niaga melakukan *pemasaran online* melalui marketplace Shopee dan Tokopedia. Pemasaran yang paling efektif yaitu *marketplace* Tokopedia yang menjual paling banyak produk.

Kata Kunci: Efektivitas, Pemasaran, dan *Marketplace*

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir ini dengan judul **“Efektivitas Pemasaran Produk PT. Soka Cipta Niaga Di *Marketplace* Shopee dan Tokopedia”**.

Laporan tugas akhir ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada konsentrasi Manajemen Bisnis Program Studi Diploma III Manajemen Bisnis, di Universitas Koperasi Indonesia. Penulis menyadari, bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini masih banyak kekurangan. Hal ini, mengingat keterbatasan pengetahuan, pengalaman, dan kemampuan yang dimiliki penulis dalam penulisan tugas akhir ini. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan untuk perbaikan dan penyempurnaan tugas akhir ini.

Selain itu, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dorongan, bantuan, dan bimbingan baik secara moril maupun materil yang sangat berarti selama penulisan tugas akhir ini. Kedua Orang Tua tercinta Bapak Hardiman dan Ibu Ani Sumarni yang selalu mencurahkan kasih sayang serta perhatiannya, memberikan do'a, motivasi, dan kepercayaan yang luar biasa, serta selalu memberikan dukungan baik moril maupun materil kepada penulis. Maka sudah sepantasnya pada kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terima kasih yang tulus kepada :

1. Ibu DR. Ami Purnamawati, Dra., M. Si. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, memberi perhatian, dan pengarahan dalam proses

penulisan tugas akhir ini sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini tepat waktu.

2. Bapak H. Dindin Burhanudin, SE., M. Sc. selaku Direktur Prodi Diploma III Universitas Koperasi Indonesia.
3. Seluruh staff pengajar Diploma III Manajemen Bisnis, yang telah memberikan ilmu serta motivasi.
4. Seluruh staff Sekretariat Prodi Diploma III Manajemen Bisnis yang telah memberi kelancaran proses kuliah bagi penulis selama kuliah di Universitas Koperasi Indonesia.
5. Seluruh pihak PT. Soka Cipta Niaga yang telah memberikan izin penulis dalam mendapatkan kesempatan praktik kerja, juga membantu dan memberi saran dalam usaha memperoleh data yang diperlukan.
6. Sahabat seperjuangan Alma, Aisyah, Dianah, Yuka yang selalu berbagi cerita dan memberikan semangat dalam menyelesaikan tugas akhir.
7. Farhan Wahyudi terima kasih telah memberikan semangat dan motivasi dalam penulisan tugas akhir ini.

Semoga tugas akhir yang telah penulis susun ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya maupun bagi pihak-pihak lain.

Jatinangor, Juli 2022

Nurul Mulya Hanifah

## DAFTAR ISI

<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>iv</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1    Latar Belakang Praktik Kerja .....	1
1.2    Maksud dan Tujuan .....	4
1.2.1    Maksud Praktik Kerja .....	4
1.2.2    Tujuan Praktik Kerja.....	4
1.3    Kegunaan Praktik Kerja .....	5
1.3.1    Kegunaan Teoritis .....	5
1.3.2    Kegunaan Praktis .....	5
1.4    Tempat Praktik Kerja .....	5
1.5    Jadwal Waktu Praktik Kerja.....	6
<b>BAB II KEADAAN UMUM TEMPAT PRAKTIK KERJA.....</b>	<b>7</b>
2.1    Sejarah Berdirinya Tempat Praktik Kerja .....	7
2.1.1    Profil Perusahaan .....	9
2.1.2    Visi Dan Misi Perusahaan.....	10
2.1.3    Logo Perusahaan .....	10
2.1.4    Prestasi Yang Dicapai Oleh PT. Soka Cipta Niaga.....	11



2.2	Keadaan Organisasi .....	13
2.3	Pelaksanaan Manajemen .....	53
2.4	Kegiatan Usaha.....	54
2.5	Keadaan Lingkungan Kerja.....	57
2.5.1	Lingkungan Halaman Gedung .....	57
2.5.2	Lingkungan Kantor .....	57
<b>BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA .....</b>		<b>58</b>
3.1	Bidang Pekerjaan Yang Dilakukan .....	58
3.2	Cara Pelaksanaan Kerja.....	58
3.3	Kendala Yang Dihadapi .....	61
3.4	Cara Menghadapi Kendala .....	61
3.5	Manfaat Yang Diperoleh .....	62
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>		<b>63</b>
4.1	Pemasaran <i>Online</i> .....	63
4.1.1	Pemasaran di <i>Marketplace</i> .....	63
4.2	<i>Marketplace</i> yang Dipilih oleh PT. Soka Cipta Niaga .....	64
4.2.1	Shopee .....	64
4.2.2	Tokopedia.....	67
4.3	Pengertian Efektivitas.....	68
4.4	Hasil penjualan di <i>Marketplace</i> Shopee & Tokopedia.....	69
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>		<b>72</b>
5.1	KESIMPULAN .....	72
5.2	SARAN.....	73
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>74</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>		<b>75</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 <i>Product Socks</i> .....	8
Gambar 2.2 <i>Product Tightsock</i> .....	8
Gambar 2.3 <i>Product Bodypack</i> .....	8
Gambar 2.4 <i>Product Handsocks</i> .....	8
Gambar 2.5 <i>Product Fingersocks</i> .....	8
Gambar 2.6 <i>Product Headsock</i> .....	8
Gambar 2.7 PT. Soka Cipta Niaga.....	8
Gambar 2.8 Logo PT. Soka Cipta Niaga.....	8
Gambar 2.9 Penghargaan Soka APPHI.....	11
Gambar 2.10 Penghargaan IHYA 2021 .....	12
Gambar 2.11 Struktur Organisasi PT. Soka Cipta Niaga.....	13
Gambar 2.12 Kaos Kaki Soka Jempol <i>Basic</i> .....	56
Gambar 2.13 Kaos Kaki Soka <i>Socking</i> .....	56
Gambar 2.14 Kaos Kaki Soka Wudhu Jempol <i>Greentech</i> .....	56
Gambar 3.1 Pada saat melayani konsumen.....	59
Gambar 3.2 Menginput Data Penjualan .....	59
Gambar 3.3 Pada saat <i>Packing</i> .....	60
Gambar 3.4 Pada saat Menginput Hasil <i>Stock Opname</i> .....	61
Gambar 4.1 Tampilan Shopee SOKA.....	64
Gambar 4.2 Contoh produk diskon .....	65
Gambar 4.3 Contoh <i>voucher</i> toko .....	66
Gambar 4.4 Tampilan produk andalan SOKA .....	66
Gambar 4.5 Tampilan Tokopedia SOKA.....	67

Gambar 4.6 Contoh diskon toko .....68

Gambar 4.7 Contoh *voucher* toko .....68



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Traffic Visit <i>Marketplace</i> PT. Soka Cipta Niaga.....	3
Tabel 2.1 Profil PT. Soka Cipta Niaga.....	9
Tabel 4.1 Hasil penjualan produk di Shopee dan Tokopedia.....	69



**IKOPIN**  
University

## DAFTAR LAMPIRAN

Daftar Hadir Kegiatan Magang.....	75
-----------------------------------	----



**IKOPIN**  
University