

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini penulis dapat menghasilkan pengamatan selama melakukan praktik kerja yang dilaksanakan di PT. Soka Cipta Niaga pada tanggal 24 Januari 2022 sampai dengan 27 April 2022. Disini penulis membahas tentang efektivitas pemasaran produk PT. Soka Cipta Niaga di *marketplace* Shopee dan Tokopedia.

4.1 Pemasaran *Online*

Pemasaran yaitu suatu kegiatan promosi yang dilakukan untuk meningkatkan hasil penjualan, tetapi pemasaran juga mengetahui bagaimana menarik konsumen untuk dapat membeli produk yang telah dijual diperusahaan tersebut. Pemasaran online yaitu memasarkan sebuah produk yang dapat digunakan oleh pelanggan yang berguna untuk memenuhi kebutuhan yang dijual di berbagai *marketplace*.

4.1.1 Pemasaran di *Marketplace*

Pemasaran secara *online* oleh PT. Soka Cipta Niaga dilakukan di *marketplace* Tokopedia dengan nama toko SOKA INDONESIA dan Shopee dengan nama toko SOKA Official Shop. Secara konsep strategi pemasaran, PT. Soka Cipta Niaga dalam melakukan pemasaran *online* menerapkan strategi sebagai berikut :

1. Dari sisi segmentasi pasar
 - a. Secara geografis, target pembeli yang ditargetkan dalam melakukan pemasaran secara *online* adalah semua calon pembeli yang ada di seluruh Indonesia, atau semua pengunjung Tokopedia dan Shopee. Hal tersebut menjadi kelebihan sekaligus tantangan. Dimana target pasar secara

geografis tidak terbatas menjadi kelebihan, sekaligus tantangan karena calon pembeli bisa langsung membandingkan dengan pelapak lain yang menjual kaos kaki yang sejenis dengan produk PT. Soka Cipta Niaga

b. Secara demografis

Menjual produk kaos kaki untuk semua umur, dengan batasan minimal umur 5 tahun. Serta target pembeli adalah yang membutuhkan kaos kaki hanya untuk digunakan sehari-hari. Secara kategori pendapatan target pembeli adalah dari kalangan yang menengah ke bawah hingga menengah ke atas.

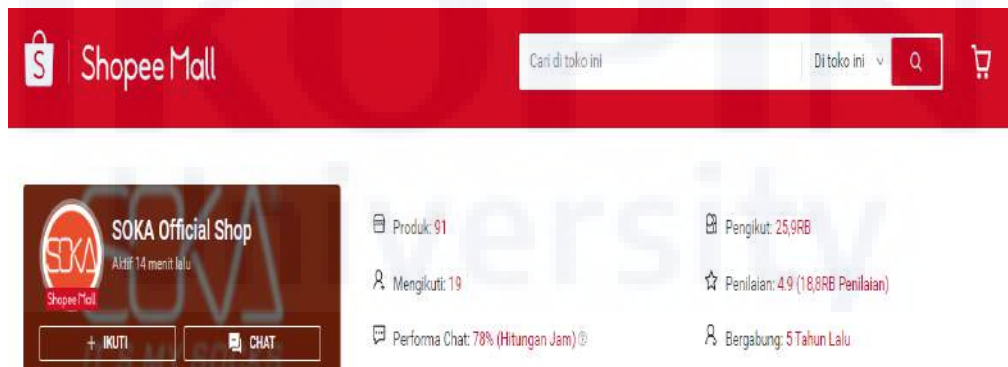
2. Dari sisi penentuan target pasar

Dari sisi penentuan target pasar PT. Soka Cipta Niaga memfokuskan diri sebagai distributor. Dengan rentang harga Rp. 10.000,- hingga Rp. 300.000,- dalam pemasaran *online* Tokopedia dan Shopee.

4.2 Marketplace yang Dipilih oleh PT. Soka Cipta Niaga

4.2.1 Shopee

Marketplace Shopee merupakan salah satu pusat perbelanjaan *online* di Indonesia yang dimiliki dan dijalankan oleh PT. Soka Cipta Niaga. SOKA Official Shop adalah akun resmi dari SOKA di *platform* Shopee.



Gambar 4.1 Tampilan Shopee SOKA

Marketplace Shopee digunakan sebagai media promosi penjualan, beberapa promosi di Shopee antara lain :

1. Iklan/My Ads

Iklan adalah salah satu fitur promosi berbayar di Shopee yang membantu meningkatkan exposure produk di hasil pencarian.

2. Promo Toko

Promo toko adalah fitur untuk mengatur diskon produk sendiri sesuai dengan *budget* dan jangka waktu yang bisa ditentukan sendiri. Berikut ini salah satu produk diskon yang diberikan oleh SOKA



Gambar 4.2 Contoh produk diskon

3. Promo Shopee

Promo ini berasal dari Shopee yang selalu menawarkan promo-promo dengan kategori tertentu untuk mendukung penjualan produk.

4. *Voucher* Toko

Voucher toko bisa digunakan pembeli untuk mendapatkan diskon saat membeli produk. *Voucher* toko ditampilkan di halaman toko, halaman

produk, dan halaman keranjang belanja. Berikut ini *voucher* yang diberikan oleh SOKA.

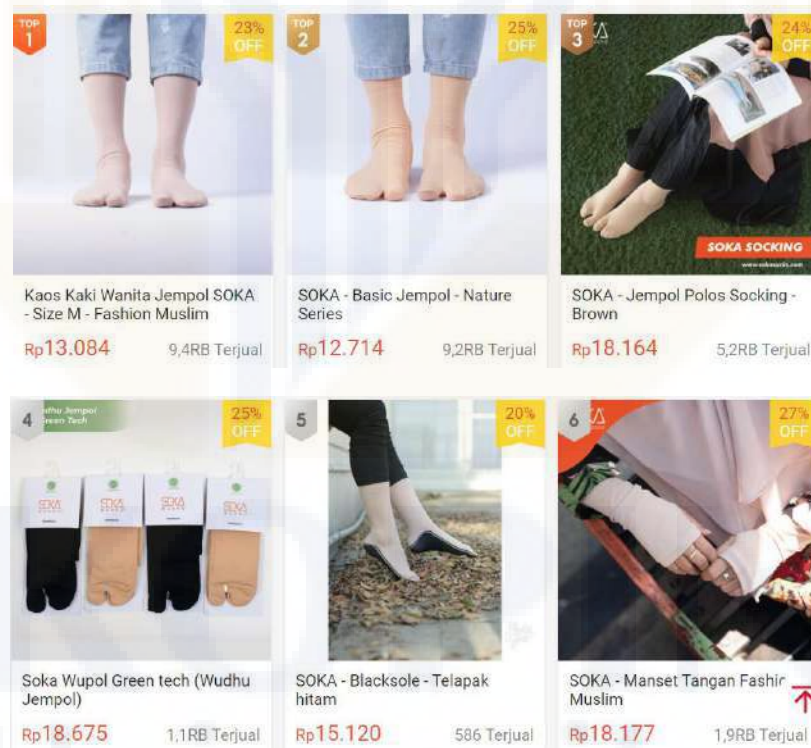
VOUCHER TOKO



Gambar 4.3 Contoh *voucher* toko

5. Produk Pilihan Toko

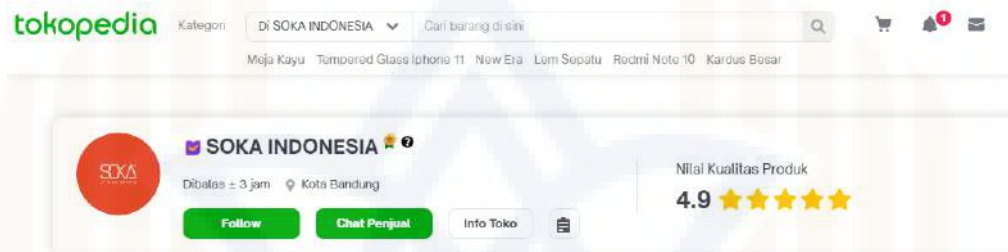
Fitur yang membantu toko untuk membuat koleksi produk yang terdiri dari 4-8 produk andalan toko untuk ditampilkan di halaman produk. Berikut merupakan produk andalan dari SOKA



Gambar 4.4 Tampilan produk andalan SOKA

4.2.2 Tokopedia

Tokopedia merupakan salah satu situs jual beli *online* di Indonesia yang dipilih oleh PT. Soka Cipta Niaga untuk memasarkan produknya. SOKA INDONESIA merupakan akun resmi dari SOKA di *platform* Tokopedia.



Gambar 4.5 Tampilan Tokopedia SOKA

Marketplace Tokopedia digunakan sebagai media promosi, beberapa promosi di Tokopedia antara lain :

1. TopAds

TopAds adalah fitur promosi yang ada di Tokopedia untuk membantu mengiklankan produk dan dapat memperluas jangkauan calon pembeli.

2. Diskon Toko

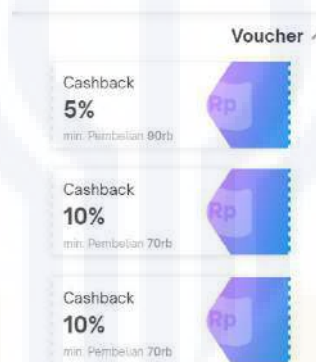
Diskon toko adalah salah satu fitur promosi yang dapat memberikan diskon atau potongan harga kepada pembeli. Berikut ini diskon toko yang diberikan oleh SOKA.



Gambar 4.6 Contoh diskon toko

3. *Voucher* Toko

Voucher toko adalah fitur di Tokopedia untuk memberikan *voucher* promo kepada pembeli. Berikut ini merupakan *voucher cashback* diberikan oleh SOKA



Gambar 4.7 Contoh *voucher* toko

4.3 Pengertian Efektivitas

Menurut Ravianto (2014:11) Efektivitas adalah seberapa baik pekerjaan yang dilakukan, sejauh mana orang menghasilkan keluaran sesuai dengan yang diharapkan. Artinya apabila suatu pekerjaan dapat diselesaikan sesuai dengan perencanaan, baik dalam waktu, biaya, maupun mutunya maka dapat dikatakan efektif.

4.4 Hasil penjualan di Marketplace Shopee & Tokopedia

Dalam hasil penjualan pemasaran produk PT. Soka Cipta Niaga di marketplace Shopee dan Tokopedia, kedua marketplace tersebut memiliki target yang berbeda. Pemasaran *online* digunakan untuk menjaring pelanggan baru dan memperluas area pasar. PT. Soka Cipta Niaga menetapkan target penjualan produk yaitu 800 produk terjual perbulan di Shopee, dan 900 produk terjual di Tokopedia.

Berikut ini merupakan hasil penjualan produk di Shopee SOKA Official Shop dan Tokopedia SOKA INDONESIA dari bulan Juni-Desember 2021 :

Bulan	Shopee			Tokopedia			Selisih
	Target	Capaian	Persentase	Target	Capaian	Persentase	Capaian
Juni	800	525	65%	900	468	52%	57
Juli	800	545	68%	900	351	39%	194
Agustus	800	990	112%	900	1.811	201%	821
September	800	1.138	142%	900	1.137	126%	1
Oktober	800	990	112%	900	1.120	124%	130
November	800	1.401	175%	900	1.148	143%	253
Desember	800	1.123	140%	900	1.864	207%	741

Tabel 4.1 Hasil penjualan produk di Shopee dan Tokopedia

Sumber: Data penjualan di Shopee dan Tokopedia bulan Juni – Desember 2021

Keterangan:

Capai target
Tidak capai target

Data yang berdasarkan dari tabel 4.1 menunjukan hasil penjualan di Shopee dan Tokopedia dari bulan Juni-Desember 2021. Selama pengamatan bahwa yang paling tinggi mencapai target di *marketplace* Shopee yaitu pada bulan November mengalami penjualan yang tertinggi yaitu sebesar 1.401 produk PT Soka Cipta Niaga, karena pada bulan November Shopee mengadakan *event* Shopee 11. 11 *Big Sale*. *Event* belanja akhir tahun ini berhasil membuat banyak konsumen berbelanja *marketplace*. Lalu pada *marketplace* Tokopedia mengalami penjualan yang tinggi yaitu sebesar 207% sebanyak 1.864 produk terjual, produk terjual yang banyak dikarenakan adanya *event* Hari Belanja Online Nasional (HARBOLNAS) yang dilakukan Tokopedia menawarkan diskon besar-besaran yang membuat konsumen tertarik untuk berbelanja yang dibutuhkannya.

Lalu pada bulan Juni mengalami penjualan yang terendah 525 produk PT Soka Cipta Niaga, karena pada bulan Juni terjadi masa libur Idul Fitri yang telah usai dimana orang-orang cenderung kembali bekerja dan pembelian produk berkurang di pasar. Lalu pada bulan Juli *marketplace* Tokopedia mengalami penjualan yang terendah 351 produk PT Soka Cipta Niaga, karena pada bulan Juli kurangnya daya minat beli konsumen terhadap produk PT. Soka Cipta Niaga tersebut dan kurangnya promosi seperti cashback dan voucher diskon.

Dari hasil pengamatan yang paling efektivitas pemasaran produk yang dilakukan di *marketplace* Shopee dan Tokopedia, yang paling efektivitas yaitu Tokopedia yang menjual paling banyak produk PT. Soka Cipta Niaga yaitu sebanyak 1.864 yang mendapatkan persentase sebesar 207%. Faktor yang dapat berpengaruh dalam penjualan terbanyak tersebut dikarenakan adanya *event* Hari Belanja Online Nasional (HARBOLNAS) yang dilakukan Tokopedia menawarkan

diskon besar-besaran yang membuat konsumen tertarik untuk berbelanja yang dibutuhkannya.

