



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG



Sumber: Data Perusahaan

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Divisi Business Development

3.1 Kedudukan dan Koordinasi Kerja Magang

Selama pelaksanaan kerja magang, penulis ditempatkan di divisi business development yang dipimipin oleh Bapak Adhika Irwansyah selaku Business Development Manager. Bapak Adhika bertanggung jawab secara penuh dalam pengembangan bisnis Berrybenka dan Hijabenka terutama di dalam marketplace dan mengekspansi serta memperluas lini bisnis baik Berrybenka dan Hijabenka untuk dapat meningkatkan target market yang lebih luas. Dalam melakukan kewajibannya sebagai Business Development Manager, Bapak Adhika dibantu oleh Bapak Umar Miftah Fauzi sebagai Business Inteligence dan Bapak Agus Prasetyo sebagai Business Development Executive.

Bapak Umar sebagai *Business Intelligence* memiliki pekerjaan untuk menganalisa potensi bisnis yang dapat dikembangkan dan membuat fitur yang

dapat mempermudah proses bisnis yang berlangsung. Untuk Bapak Agus Prasetyo selaku *Business Development Executive* memiliki *jobdesk* untuk memastikan dan mengontrol setiap proses bisnis yang berlangsung dan sedang dikembangkan dan memantau pencapaian target bisnis. Penulis sebagai *Business Development Intern* mendapatkan arahan dalam bekerja secara langsung oleh Bapak Agus Prasetyo.

3.2 Tugas yang Dilakukan

Selama tiga bulan, penulis melakukan kerja magang terhitung dari tanggal 28 Mei 2019 sampai 2 September 2019. Tugas dan pekerjaan yang dilakukan penulis dijabarkan dalam laporan magang ini. Berikut adalah beberapa tugas dan pekerjaan yang penulis lakukan saat kerja magang di PT. Berrybenka.

No	Jenis Pekerjaan	Koordinasi	Output
		Job Knowledge	
1	Mapping peran, fungsi dan proses kerja di divisi Business Development	Business Development Manager (Bapak Adhika Irwansyah)	Pemahaman <i>jobdesk</i> dan fungsi dari <i>business</i> <i>development intern</i> .
		Administratif	
2	Melakukan daily routine update stock Berrybenka dan Hijabenka <i>store</i> di situs Akulaku.	Business Analyst (Bapak Umar Miftah Fauzi)	Kesesuaian data stok yang <i>live</i> di website Akulaku dengan database dari Berrybenka.
3	Melakukan proses <i>uploading</i> barang ke Berrybenka dan Hijabenka <i>store</i> di situs Blibli.	Business Analyst (Bapak Umar Miftah Fauzi)	Barang yang <i>live</i> di website Blibli menjadi bertambah.

Tabel 3.1 Tugas yang Dhakukan belama Kerja Magang	Tabel 3.1	Fugas yang	Dilakukan	Selama	Kerja	Magang
---	-----------	-------------------	-----------	--------	-------	--------

No	Jenis Pekerjaan	Koordinasi	Output
4	Melakukan <i>daily routine</i> <i>update stock</i> Berrybenka dan Hijabenka <i>store</i> di situs Lazada.	Business Development Executive (Bapak Agus Prasetyo)	Kesesuaian data stok yang <i>live</i> di website Lazada dengan database dari Berrybenka.
		Promosi	
5	Melakukan persiapan promo di beberapa situs <i>marketplace</i> seperti Tokopedia dan Blibli.	Business Development Executive (Bapak Agus Prasetyo)	Berrybenka dan Hijabenka <i>store</i> di website <i>marketplace</i> tesebut bisa mengikuti promo.
6	<i>Developing channel</i> <i>marketplace</i> baru yaitu situs Lazada	Business Development Executive (Bapak Agus Prasetyo)	Produk Berrybenka dan Hijabenka siap dijual di <i>marketplace</i> Lazada.
7	Melakukan persiapan Main Campaign dan Thematic Campaign weekly di Lazada.	Business Development Executive (Bapak Agus Prasetyo)	Menyediakan variasi tampilan <i>store</i> di Lazada berupa pilihan produk dalam <i>campaign</i> .
8	Melakukan persiapan promotional campaign di Lazada.	Business Development Executive (Bapak Agus Prasetyo)	Berrybenka dan Hijabenka <i>store</i> di website <i>marketplace</i> Lazada bisa mengikuti promo.

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan Kerja Magang

Tugas yang dilakukan oleh penulis selama kerja magang merupakan tugas dari divisi *business development* yang dilakukan di PT. Berrybenka. Berikut rincian pekerjaan yang penulis lakukan selama kerja magang

3.3.1.1 Mapping peran, fungsi dan proses kerja di divisi *Business Development*

Pada minggu awal penulis melakukan adaptasi dan dibimbing oleh pembimbing lapangan yaitu Bapak Adhika Irwansyah selaku Business Development Manager untuk mempelajari pekerjaan apa saja yang dilakukan dalam divisi Business Development. Penjelasan diawali dengan garis besar pekerjaan yang dilakukan oleh divisi business development yaitu memperluas lini bisnis khususnya mengembangkan brand Berrybenka dan Hijabenka di beberapa marketplace. Lalu, Bapak Adhika menjelaskan bahwa brand Berrybenka dan di Zalora, Zilingo, Tokopedia, Shopee, Hijabenka sudah membuka store Akulaku, dan Blibli. Pekerjaan yang dilakukan penulis selama kerja magang adalah mengelola dan melaksanakan marketing campaign & project di marketplace yang ditugaskan dan mengelola website marketplace mulai dari pricing, deskripsi produk dan konten umum. Secara garis besar dalam praktek kerja magang, penulis diarahkan untuk bisa mengelola dan handle toko Berrybenka dan Hijabenka di beberapa platform *marketplace*. Sebelum mengelola Berrybenka dan Hijabenka store di beberapa marketplace, diadakan meeting untuk menentukan penanggung jawab Penulis ditugaskan untuk mengatur toko yang berada di situs Blibli.com, Akulaku dan Lazada yang akan online diluncurkan bulan Juli 2019.



Sumber : Blibli.com

Gambar 3.2 Tampilan Halaman Berrybenka Store di Blibli.com

3.3.1.2 Melakukan daily routine update stock Berrybenka dan Hijabenka store di situs Akulaku

Mulai dari minggu ketiga setelah penulis bekerja sebagai *business development intern*, penulis mendapatkan tugas untuk melakukan *daily update stock* untuk Berrybenka dan Hijabenka di situs Akulaku. Dalam melakukan pekerjaan ini, penulis mendapat bantuan dari *business development analyst* yaitu Bapak Umar untuk memproses *update* stok. Sistem untuk meng-*update* stok adalah mengecek berapa jumlah stok dari produk Berrybenka dan Hijabenka yang ada di situs Akulaku dan menyesuaikannya dengan *database* pusat Berrybenka. Bapak Umar membantu penulis dengan penulis dengan membuat *Excel Macro* di Microsoft Excel.

Proses *update stock* diawali dengan mengunduh daftar produk yang ada di situs Akulaku lalu memasukan ke dalam *Excel Macro* yang sudah dibuat untuk memudahkan. Berikut contoh daftar barang yang sudah di-*download* lewat situs Akulaku.

	1070					A 1 A .m. cz.						
2	B 7 120% *	\$ % U	Jug 123 + Anai	• 10 •	B T &	<u>A</u> V. H 25 V	_ ≡ • •	* ; * % * 00	■ 曲 Y・2、			
ame	e: Filter I	Kal	nge: ATM3845									
	A	B	С	D	E	F	G	н	I J	K L	м	
mer	rchant_id \Xi iten	n_id 🛛 🔻	item_serial_1 =	primary_cate =	category =	item 👻	sku_id 포	sku_serial_n 👻	vendor_sku_ 👻 sku 🦷	supply_price = stock	⇒ status	
	1338457	5476323	14015476323	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Bara	8742438	\$400547632387	BEBACLBLON-L one size	213000	7 onsales	
	1338457	5476324	14015476324	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Cana	8742439	S400547632487	BECACLYES0-0 s	159000	4 onsales	
	1338457	5476327	14015476327	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Dalo	8742443	\$400547632787	BEDACLWHS0-1s	191600	6 onsales	
	1338457	5476329	14015476329	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Colin	8742445	S400547632987	BECOCLGRS0-Ls	148800	4 onsales	
	1338457	5476329	14015476329	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Colin	8742446	S400547632987	BECOCLGRM0-1 m	148800	5 onsales	
	1338457	5476331	14015476331	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Ecier	8742448	S400547633187	BEECCLBRM0-Em	159500	6 onsales	
	1338457	5476331	14015476331	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Ecier	8742449	S400547633187	BEECCLBRXL-9 xI	159500	4 onsales	
	1338457	5476332	14015476332	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Bonr	8742450	S400547633287	BEBOCLWHON- one size	202300	4 onsales	
	1338457	5476334	14015476334	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Evali	8742454	S400547633487	BEEVCLCYS0-F s	180900	7 onsales	
	1338457	5476335	14015476335	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Cres	8742455	\$400547633587-	BECRCLBLON-8 one size	209000	9 onsales	
	1338457	5476336	14015476336	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Clair	8742456	\$400547633687	BECLCLGRL0-L I	138100	4 onsales	
	1338457	5476337	14015476337	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Bem	8742457	S400547633787	BEBECLBLON-T one size	219000	9 onsales	
	1338457	5481255	14015481255	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Geor	8755742	S400548125587	BEGECLPUS0-Vs	191600	5 onsales	
	1338457	5481256	14015481256	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Gaiu	8755743	S400548125687	BEGACLGRS0-4s	202300	7 onsales	
	1338457	5481256	14015481256	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Gaiu	8755744	S400548125687	BEGACLGRM0-1 m	202300	4 onsales	
	1338457	5481257	14015481257	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Meco	8755745	S400548125787	BEMECLPIM0-IE m	213000	5 onsales	
	1338457	5481258	14015481258	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Gerry	8755746	S400548125887	BEGECLPUS0-Ks	189000	8 onsales	
	1338457	5481258	14015481258	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Gerr	8755747	S400548125887	BEGECLPUM0-Fm	189000	3 onsales	
	1338457	5481259	14015481259	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Gae	8755748	S400548125987	BEGACLPUXL-Z XI	213000	3 onsales	
	1338457	5481260	14015481260	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Cora	8755749	S400548126087	BECOCLWHS0-4 s	229000	4 onsales	
	1338457	5481261	14015481261	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Darry	8755750	S400548126187	BEDACLGRS0-2 s	219000	5 onsales	
	1338457	5481261	14015481261	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Darry	8755751	S400548126187	BEDACLGRM0-1m	219000	2 onsales	
	1338457	5481261	14015481261	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Darry	8755752	S400548126187	BEDACLGRL0-VI	219000	3 onsales	
	1338457	5481262	14015481262	WOMAN FASH	C Pakaian	Berrybenka Jami	8755753	S400548126287	BEJACLWHON-2 one size	209000	17 onsales	
	1338457	5481263	14015481263	WOMAN FASH	Pakaian	Berrybenka Eyre	8755754	S400548126387	BEEYCLGRXL-4 xl	159500	6 onsales	
	1338457	5481264	14015481264	WOMAN FASH	Pakaian	Berrybenka Delo	8755755	S400548126487	BEDECLCRS0-F s	159500	12 onsales	

Sumber : Data Perusahaan, 2019

Gambar 3.3 Tampilan Stok Produk Berrybenka di Akulaku

Tahap selanjutnya adalah melakukan penyesuaian jumlah stok produk dengan *safety stock* yang merupakan stok minimum yang ditentukan dan jumlah minimal *safety stock* untuk 3 unit. Setelah itu memasukan data yang telah diolah dengan ketentuan *safety stock* ke *template* yang sudah diunduh lalu mengunggah ke situs Akulaku.

n	~ 중 한 150% ▼ S % 및 00 123▼ Times New ▼ 12 ▼ B I & A 田 田 ▼ 프▼ 추▼ [☆▼ ♡▼]	GD 🛄 🖶 🝸 - Σ -
		-
-	A	В
1	AKULAKU Seller Centre - Mass Update Template 1.Please fill this template with your product info. An error will be reported if the product inform 2.You may input up to 1000 product info at one time.File upload will fail if the limit is exceeded 3.Products with 0 stocks cannot be relist , status cannot be empty	ation is incorrect. I.
2	sku_id (Enter variation sku_id)	status(1=Relist; 2=Remove)
3	8741319	2
L.	8741336	
	8741343	
	8761852	
	8761856	
	8761864	
	8761882	
	8761893	
	8761894	
	8761894 8761908	
	8761894 8761908 8761914	
	8761894 8761908 8761914 8761920	

Sumber : Data Perusahaan, 2019

Gambar 3.4 Template Yang Digunakan untuk Mass Update

3.3.1.3 Melakukan proses uploading barang ke Berrybenka dan Hijabenka store di situs Blibli

Proses *upload* barang di website Blibli cukup memakan waktu dan butuh usaha yang besar. Proses dimulai dari persiapan barang yang mau diunggah lalu dengan bantuan *Excel Macro* dari Bapak Umar, penulis mempersiapkan foto dan menyesuaikan dengan kategori yang akan ditampilkan di *marketplace* Blibli. Berikut adalah gambaran *file* excel yang digunakan untuk membuat kategori dan *download image* secara otomatis lewat *Excel Macro*.

⊒ ") • (" - =	Blibli All Categories v	2.5 [Repaired] -	Microsoft Excel	Table Tools				-	٥
le Home Ins	ert Page Layout Fo	rmulas Data	Review View	Design				۵ 🤇	0 - 0
Cut	Calibri * 11	• A A =	= = >-	Wrap Text	Text	-	🗾 🖅 🎽 📜	Σ AutoSum ·	A
te de la copy -	B / U · H ·	3 - A - =	こう 日 夜 徳	Merge & Center	S - % ,	.00 Conditional Form	at Cell Insert Delete Form	at Sort &	Find &
I Format Painter		_				Formatting * as Tab	le • Styles • • •		Select *
Clipboard 15	Font	Gi	Alignme	nt i	Number	5 Styles	Cells	Editing	
A1		ory_sheet							
A	B C	D	E	F	G H	- I	J K	L	
ategory sheet	Launch (category	sub category	sub sub catego	ry 💌 managem 💌 fr	ont end typ 🔽 product id	Group Sizing	nama produk 🔻 url video	merchant SKU	-
Blouse Muslim	11/10/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273566	Semua Ukuran	Hiabenka Marcella Jules Top Bla	ck-White HIMACLBLON-P3	
Blouse Muslim	11/10/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273569	Semua Ukuran	Hiabenka Maia Jules Top Baby B	lue HIMACLCYON-HP	
Blouse_Muslim	11/10/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273574	Semua Ukuran	Hijabenka Marlina Jules Top Blac	k HIMACLBLON-QL	
Blouse_Muslim	11/10/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273575	Semua Ukuran	Hijabenka Marlina Jules Top Pink	HIMACLPION-4W	
Blouse_Muslim	11/10/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273576	Semua Ukuran	Hijabenka Maenda Jules Top Wh	te HIMACLWHON-N3	
Blouse_Muslim	11/10/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273646	2	Hijabenka Maertisa Jules Top Wh	ite-Grey HIMACLMUM0-UU	
Blouse_Muslim	11/10/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273647	2	Hijabenka Maertisa Jules Top Wh	ite-Orang HIMACLMUM0-Y9	
Blouse_Muslim	11/10/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273647	3	Hijabenka Maertisa Jules Top Wh	ite-Orang HIMACLMUL0-8L	
Blouse_Muslim	11/10/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273676	Semua Ukuran	Hijabenka Masooma Jules Tunic	Dive HIMACLGRON-RX	
Blouse_Muslim	11/10/2018 muslim clothir	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273677	Semua Ukuran	Hijabenka Masooma Jules Tunic	Terracota HIMACLREON-OH	
Blouse Muslim	11/11/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273541	Semua Ukuran	Hiabenka Mercilla Jules Top Gre	-Pink-Wh HIMECLGRON-X8	
Blouse Muslim	11/11/2018 muslim clothin	na tops	blouses	296 BI	ouses 273542	Semua Ukuran	Hiabenka Mercila Jules Top Nav	v-Olive-W HIMECLBLON-4L	
Blouse Muslim	11/11/2018 muslim clothin	na tops	blouses	296 BI	ouses 273572	Semua Ukuran	Hiabenka Meyniar Jules Top Blu	HIMECLBLON-DF	
Blouse Muslim	11/11/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273573	Semua Ukuran	Hiabenka Meyniar Jules Top Bla	K HIMECLBLON-Z3	
Blouse Muslim	11/11/2018 muslim clothin	na tops	blouses	296 BI	ouses 273582	1	Hiabenka Milian Jules Top Black	HIMICLBLS0-Y9	
Blouse Muslim	11/11/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273582	2	Hiabenka Millan Jules Top Black	HIMICLBLM0-US	
Blouse Muslim	11/11/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273582	3	Hiabenka Milian Jules Top Black	HIMICLBLL0-GK	
Blouse Muslim	11/13/2018 muslim clothin	na tops	blouses	296 BI	ouses 273523	Semua Ukuran	Hiabenka Marissa Jules Top Nav	V HIMACLBLON-XM	
Blouse Muslim	11/13/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273524	Semua Ukuran	Hiabenka Marissa Jules Top Mar	oon HIMACLPION-5K	
louse Muslim	11/13/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	DUSES 273567	Semua Ukuran	Hiabenka Marcella Jules Ton Pin	-White HIMACI PION-DY	
Blouse Muslim	11/13/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273577	Semua Ukuran	Hiabenka Maenda Jules Top Gre	V HIMACLGRON-H5	
Blouse Muslim	11/13/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273620	Semua Ukuran	Hiabenka Marwa Jules Top Bab	Blue HIMECLCYON-MN	
Blouse Muslim	11/14/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273584	Semua Ukuran	Hijabenka Miljani Jules Top Baby	Pink HIMICLPION-J4	
louse Muslim	11/14/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273585	Semua Ukuran	Hiabenka Milani Jules Top Grev	HIMICLGRON-WO	
Blouse Muslim	11/14/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	DUSES 273621	1	Hiabenka Mertice Jules Ton Dark	Blue HIMECLBLS0-Y3	
Blouse Muslim	11/14/2018 muslim clothin	tops	blouses	296 BI	ouses 273621	2	Hiabenka Mertice Jules Top Dark	Blue HIMECLBLM0-IZ	
Blouse Muslim	11/14/2018 muslim clothin	ng tops	blouses	296 BI	ouses 273621	3	Highenka Mertice Jules Top Dark	Blue HIMECLBLLO-TK	
Blouse Muslim	11/14/2018 muslim clothin	tops	blouses	296 BI	ouses 273622	1	Hiabenka Mertice Jules Ton Yell	W HIMECLYES0-66	
Blouse Muslim	11/14/2018 muslim clothin	tops	blouses	296 BI	ouses 273622	2	Highenka Mertice Jules Ton Vell	W HIMECLYEM0-98	
louse Muslim	11/14/2018 muslim clothin	tops	blouses	296 BI	273622	3	Hisbenka Mertice Jules Top Yell	W HIMECLYELO-EQ	
Blouse Muslim	11/14/2018 muslim clothin	tops	blouses	296 BI	0USes 273679	ň	Hisbenka Mawiyah Jules Tunic)	White HIMACI WHSOLIS	
Nouse Muslim	11/14/2018 muslim clothin	tops	blouses	296 BI	ouses 273679	5	Hisberka Mawiyah Jules Tunic I	Vhite HIMACI WHM0-5X	
Blouse Muslim	11/14/2018 muslim clothin	ng topo	blousee	206 BI	011242 273679	2	Hishenka Mawiyah Jules Tunic I	Vhite HMACLWHL0-CC	
Blouse Muslim	11/26/2018 muslim clothir	tope	blouses	290 DI 296 BI	00000 273078	5	Hisbarks Leels Bubble Sleeve T	on Dark E HILECI BRM0 75	
Nouse Muslim	11/26/2018 muslim clothir	ng tops	blouses	250 0	00303 274070	5	Hisberka Leslie Bubble Sleeve T	op Dark E HILECLERING-25	
Nouse_mushin	The second secon	'y topa	Uluada	290 DI	2140/0	9	ingenetika Lesile Dubbid Si66V8 I	op Dark ETHEEGEDRED-83	

Sumber : Data Perusahaan , 2019

Gambar 3.5 *Excel Macro* yang Digunakan untuk Menyiapkan *Image* dan *Template* Produk Per Kategori

Setelah perisapan selesai, penulis mulai mencoba proses *bulk upload*. Proses tersebut dimulai satu per satu kategori dan harus diawasi seandainya ada kegagalan. Berikut gambaran *file* excel yang digunakan untuk *upload* kategori.

	Backpack_template File Edit View Insert F	.XLS 🚖 🖿	ols Help Las	t edit was on August 30	1						E	â Share	(
ŝ	→ ➡ ➡ 125% → \$	% .0 .00 123×	Arial	• 10 • B <i>I</i>	s <u>A</u> 🔶 🖽 😆	· = · ± · ; ·	🏷 • GÐ 🖬 🖬] Ψ • Σ -					
fx	Produk Info												
_	A B	С	D	E	F	G	н	I	J	К	L	М	
1							Produk Inf	0	1				4
2	Nama Produk* Url Video	Merchant SKU	Tipe Penanga	anan* Harga (Rp)* H	larga Penjualan (Rp)*	Available Stock*	Minimum Stock*	Kode Toko/Gudang*	Panjang (cm)*	Lebar (cm)* T	inggi (cm)* E	Berat (gram)* D	4
3	Berrybenka Yoran Decyta	BEYOBAGRO	Regular	* 449,000.00	449,000.00	8	0	PP-3008239	34	39	2	1000	1
4	Berrybenka Sophia Catse	BESOBABRON	Regular	* 529,000.00	529,000.00	10	0	PP-3008239	34	39	2	1000	
5	Berrybenka Grilla Decca E	BEGRBABLON	Regular	* 689,000.00	689,000.00	6	0	PP-3008239	34	39	2	1000	8
6	Berrybenka Kaira Decca B	BEKABABLON	Regular	* 509,000.00	509,000.00	4	0	PP-3008239	34	39	2	1000 L	å I
7	Berrybenka Caris Martin C	BECABABLON	Regular	* 429,000.00	429,000.00	11	0	PP-3008239	34	39	2	1000 T	8
8	Berrybenka Carlie Martin	BECABABLON	Regular	* 429,000.00	429,000.00	13	0	PP-3008239	34	39	2	1000 T	4
9	Berrybenka Gloriana Mart	BEGLBABLON	Regular	* 429,000.00	429,000.00	30	0	PP-3008239	34	39	2	1000	i a
10	Berrybenka Glorianne Ma	r BEGLBAGROM	Regular	* 449,000.00	449,000.00	70	0	PP-3008239	34	39	2	1000 S	ě.
11	Berrybenka Glory Martha	BEGLBACRON	Regular	* 359,000.00	359,000.00	4	0	PP-3008239	34	39	2	1000 N	ľ.
12	Berrybenka Glow Martha	BEGLBAYEON	Regular	* 429,000.00	429,000.00	27	0	PP-3008239	34	39	2	1000	1
13	Berrybenka Glorika Julian	BEGLBAGROM	Regular	* 429,000.00	429,000.00	28	0	PP-3008239	34	39	2	1000 T	1
14	Berrybenka Glory Julian C	BEGLBABRON	Regular	* 299,000.00	299,000.00	6	0	PP-3008239	34	39	2	1000 T	8
15	Berrybenka Gloria Julian S	BEGLBABRON	Regular	* 299,000.00	299,000.00	11	0	PP-3008239	34	39	2	1000 T	8
16	Berrybenka Glorrya Julian	BEGLBAGRON	Regular	* 429,000.00	429,000.00	42	0	PP-3008239	34	39	2	1000 T	8
17	Berrybenka Glorielle Julia	r BEGLBABLON	Regular	* 429,000.00	429,000.00	17	0	PP-3008239	34	39	2	1000 T	
18	Berrybenka Glorita Julian	BEGLBABLON	Regular	* 429,000.00	429,000.00	4	0	PP-3008239	34	39	2	1000 T	
19	Berrybenka Gloriana Julia	BEGLBABLON	Regular	* 369,000.00	369,000.00	5	0	PP-3008239	34	39	2	1000	j.
20	Berrybenka Glenda Octari	BEGLBABLON	Regular	429,000.00	429,000.00	47	0	PP-3008239	34	39	2	1000 T	i.
21	Berrybenka Glinny Octarin	BEGLBABLON	Regular	429,000.00	429,000.00	58	0	PP-3008239	34	39	2	1000 T	a
22	Berrybenka Henny Octarir	BEHEBACRON	Regular	* 329,000.00	329,000.00	85	0	PP-3008239	34	39	2	1000 T	a
23	Remubenka Carley Martin		Regular	* 429 000 00	429 000 00	64	0	PP-3008230	3/	20	2	1000 T	a 🗘
	+ ≣ Help → Help	(ENG) - Dat	a - Values	▼ Values2 ▼	Toko 👻							Explore	

Sumber : Data Perusahaan, 2019

Gambar 3.6 *Template* Produk Per Kategori yang Siap Untuk Diunggah ke Situs Blibli.com

3.3.1.4 Melakukan daily routine update stock Berrybenka dan Hijabenka store di situs Lazada

Hampir sama dengan *update stock* di website Akulaku, setelah *launching* Berrybenka dan Hijabenka *store* di Lazada, secara rutin setiap hari penulis melakukan *update stock*. Tahapan yang dilakukan adalah mengunduh daftar barang yang ada di kedua *store* tersebut dan memasukan ke *Excel Macro* untuk mendapat stok yang sesuai dengan *database system* Berrybenka. Setelah itu penulis mengisi *template* yang berisi jumlah stok yang sudah sesuai dengan *database* dan *safety stock*.

2	🖶 🏲 150% 👻 S % .000	123 - Defau	ult (Ca 👻 🕺 1	1 * B	I Ş	Α	è.	1	Ξ	≣ -	± ,	- I÷	• 17	*	GÐ 🖡	1] 7	· ·	Σ
	A	В	С	D		E													
1	SellerSku	Quantity	Name																
E	BECASHBL37-00	14	Berryben	' ka Candrin	e Dec	vta F	oint	ed U	ppe	r Hee	els B	lack							
E	BEROCLBLL0-00	7	Berryben	ka Roberta	Boxy	Blou	ise To	op B	lue										
E	BESOACBRON-00	38	Berryben	ka Sommi	, Octar	ina D	angl	e Ea	rring	ts Bro	own								
E	BEHECLBLON-00	71	Berryben	ka Heskya	o-nec	k blo	use	blue											
E	BETICLBRON-01	53	Berryben	ka Tisya ou	iter bi	rown													
E	BELIACBRON-01	30	Berryben	ka Lisabeth	na De	cyta	Over	sized	l Sui	nglas	ses	Coff	ee						
E	BEVACLBRXL-01	10	Berryben	ka Valin Ha	lf Bat	wing	тор	Bro	wn										
E	BEARBABRON-01	4	Berryben	ka Arinta D	ecyta	Met	tal Cl	asp	Sling	, Bag	Bro	wn							
DE	BENOCLWHXL-01	7	Berryben	ka Novella	Ruffle	e Lac	e Top	w	ite										
1 E	3EMISHGR39-01	14	Berrybenk	ka Michan	Juliar	n Wa	vy Sid	de H	eels	Grey									
2 E	BECACLBLON-02	0	Berryben	ka Carlyn s	traigh	nt pa	nts b	lack											
3 E	BEPOCLWHM0-02	14	Berrybenk	ka Posey S	tripe l	Rope	Тор	Whi	te										
4 E	BELIBABRON-02	0	Berrybenk	ka Lindy Fe	bitha	Woo	ody F	lap :	Sling	Bag	s Bro	own							
5 E	BEGECLORM0-02	100	Berrybenk	ka Gella As	symm	etric	Shirt	Bro	nze										
6 E	BETUCLREL0-02	31	Berryben	ka Tuxee C	oral S	treto	h Co	llar S	Shirt	Red									
7 E	BERACLBRM0-03	34	Berrybenk	ka Raelyn (Comb	inati	on D	ress	Brow	wn									
BE	BERACLGRM0-03	13	Berrybenk	ka Raven B	ioxy B	lous	е Тор	Gre	en										
9 E	BELICLBLON-03	44	Berrybenk	ka Lincy Ki	mono	Тор	Blac	k											
DE	BEPECLORON-03	11	Berryben	ka Penelop	e Out	ter Te	eraco	ta											
1 E	BEGOBAGRON-03	52	Berrybenk	ka Goldie A	Avva A	Acryli	c Ha	ndle	Sho	ulde	r Ha	andł	oags	Gre	≥y				
2 E	BELOSHBL36-03	11	Berryben	ka Lokav O	ctarir	a Tw	reed	Mul	es N	avy									
3 E	BELAACORON-04	42	Berryben	ka Lalaine	Febria	a Plai	n Sca	arf O	rang	ge									
4 E	BEXIACBLON-04	12	Berryben	ka Xinafen	Octar	ina (Cat E	ye Si	ungl	asses	Bla	ck							
5 E	BEOECLCRL0-04	6	Berryben	ka Oegace	Culot	tes P	ants	khal	ki										
6 E	BEKIACORON-04	9	Berryben	- ka Kineisha	a Necl	dace	Gold	ł											
7 E	BEJECLGRS0-04	13	Berryben	ka Jean Bu	tton S	kirt	Gree	n											

Sumber : Data Perusahaan , 2019

Gambar 3.7 Contoh *Template Stock Update* Yang Sudah Diisi dan siap untuk di-*upload*

Gambar diatas adalah contoh *template* yang digunakan oleh penulis untuk meng-*update* stok pada situs Lazada dan dilakukan setiap pagi. Pengisian *template* dibantu dengan *Excel Macro* yang dibuat oleh Bapak Umar untuk menyesuaikan data stok dengan yang ada di *database* stok Berrybenka dan Hijabenka. Setelah selesai mengisi *template* yang biasa digunakan, selanjutnya penulis mengunggah *file* yang sudah siap di situs seller.lazada.co.id seperti gambaran di bawah ini.



Sumber : Data Perusahaan, 2019

Gambar 3.8 Tampilan Backend Situs Lazada Untuk Update Stok

Langkah terakhir dalam *update* stok di situs Lazada setelah mengunggah *file* yang telah diproses sebelumnya adalah memastikan *file* tersebut telah sukses terunggah. Sering terjadi kegagalan dalam mengunggah *file update* stok tersebut. Sehingga penulis dan Bapak Agus selaku *business development excecutive* selalu memastikan *file* terunggah dan jika gagal akan dilakukan *reupload*.

3.3.1.5 Melakukan persiapan promo di beberapa situs marketplace seperti Tokopedia dan Blibli.

Memasuki minggu selanjutnya penulis mempelajari banyak hal baru, salah satunya adalah mempersiapkan pilihan produk untuk mengikuti promo yang diminta oleh tim dari *marketplace* Tokopedia dan Blibli. Dalam pengerjaan pemilihan produk ini, penulis dibimbing oleh Bapak Agus Prasetyo selaku *Business Development Executive*. Dalam permintaan mengikuti promo di *marketplace* biasanya tim diminta untuk menyiapkan tabel berisi nama produk, kuantitas, harga sebelum dan setelah diskon, dan nominal diskon. Berikut contoh dari daftar produk yang dipilih untuk mengikuti promo di Tokopedia.

_	Elach	Sala - Takpad - BB - 15 Juli 🛛 🗤 🛶 🖿							
	Fidali								
	File E	dit View Insert Format Data Tools Help <u>Lasteditw</u>	vas on August 30						
ŝ	~ • •	P 100% - \$ % .0 .00 123 - Default (Ca 10) * B <i>I</i> S	- <u>A</u> 🗣 🆽 53	- 영 - 쉬 - 보 - ≡ -	GD 🖬 📠 📑	-Σ-		
£.,									
JA				1					
	A	B	C	D	E	F	G	н	1
1	No 🔻	Product Name	Product Link 🛛 👻	Normal Price (SRP) 🔻	Final Price (Price After Disc) 👻	Disc Rate % 👻	Size 🔻	Qty 🔻	Live Period 🐨
2	1	HIJABENKA June Long Shirt - Hijau, M	https://www.tokopedia	269000	179000	33%	M	25	
3	2	HIJABENKA Gaby Blazer Blue - Biru, M	https://www.tokopedia	349000	179000	49%	M	27	
4	3	HIJABENKA Ishal Top Navy - Biru, M	https://www.tokopedia	299000	199000	33%	M	28	
5	4	HIJABENKA Yalsi Outer Maroon - Merah, One size	https://www.tokopedia	249000	169000	32%	One Size	28	
6	5	HIJABENKA Yunha Cardigan Elsa Navy - Biru, One size	https://www.tokopedia	249000	169000	32%	One Size	28	
7	6	HIJABENKA Imiya Pants Light Blue - Biru, One size	https://www.tokopedia	269000	179000	33%	One Size	29	
8	7	HIJABENKA Gauri Blouse Black - Hitam, One size	https://www.tokopedia	349000	179000	49%	One Size	31	
9	8	HIJABENKA Julisa Relax Blazer Brown - , M	https://www.tokopedia	329000	219000	33%	M	31	
10	9	HIJABENKA Julyana Stripe Combi Cardi Brown - Cokelat, M	https://www.tokopedia	359000	239000	33%	M	31	
11	10	HIJABENKA Yalsi Outer Black - Hitam, One size	https://www.tokopedia	249000	169000	32%	One Size	32	
12	11	HIJABENKA Faisha Blouse Beige - Putih, L	https://www.tokopedia	359000	199000	45%	L	33	
13	12	HIJABENKA Julielle Pattern Skirt Black - Hitam, M	https://www.tokopedia	299000	199000	33%	M	33	
14	13	HIJABENKA Gloria Draped Blouse White - Putih, M	https://www.tokopedia	359000	179000	50%	M	36	
15	14	HIJABENKA Juniper Boho Top Black - Hitam, M	https://www.tokopedia	279000	189000	32%	M	41	
16	15	HIJABENKA Ina Dress Black - Hitam, M	https://www.tokopedia	359000	239000	33%	M	50	
17	16	HIJABENKA Isma Pants Camel - , M	https://www.tokopedia	259000	169000	35%	M	56	
18	17	HIJABENKA Ijabo Outer Brown - Hitam, M	https://www.tokopedia	329000	219000	33%	M	64	
19	18	HIJABENKA Junifa Boho Top - Orange, M	https://www.tokopedia	279000	189000	32%	M	69	
20	19	HIJABENKA Gladys Outer Black - Hitam, ONE SIZE	https://www.tokopedia	339000	169000	50%	One Size	77	
21	20	HIJABENKA Georgia Outer Blue - Biru	https://www.tokopedia	389000	199000	49%	One Size	83	
22									

Sumber : Data Perusahaan, 2019

Gambar 3.9 Template Yang Sudah Diisi Dengan Daftar Produk Untuk Mengikuti Promo di *Marketplace* Tokopedia

3.3.1.6 Developing channel marketplace baru yaitu situs Lazada

Mulai dari pertengahan bulan Juli, tim *Business Development* membuka *channel* baru di situs Lazada. Penulis ditugaskan untuk memasukan produk sesuai dengan kategorinya sementara *intern* lainnya ditugaskan untuk mengatur tampilan toko Berrybenka dan Hijabenka. Berikut tampilan toko Berrybenka dan Hijabenka di Lazada.



Sumber : Website Lazada

Gambar 3.10 Tampilan Kategori Berrybenka dan Hijabenka *Store* di *Marketplace* Lazada

3.3.1.7 Melakukan persiapan Main Campaign dan Thematic Campaign weekly di Lazada

Setiap minggunya ada pekerjaan yang dilakukan berkaitan dengan marketing campaign berupa main campaign dan thematic campaign. Kedua campaign tersebut dipersiapkan setiap hari rabu dan campaign tersebut akan live di hari senin minggu selanjutnya setelah dipersiapkan. Hal yang perlu dipersiapkan dari awal adalah ide berupa tema dasar. Untuk main campaign sendiri merupakan *campaign* yang lebih berpusat pada promo harga berupa diskon, harga batas atas dan *flat price*. Sementara untuk *thematic campaign* lebih diarahkan untuk menonjolkan gaya busana atau pilihan warna tertentu. Setelah menentukan tema dasar untuk masing-masing campaign, penulis menunggu persetujuan dari Bapak Agus untuk tema dan penentuan promo harga untuk main campaign. Setelah mendapat persetujuan, penulis mulai mencari barang yang sesuai dengan tema. Untuk Berrybenka, masing-masing campaign diusahakan 100 produk dan satu barang tidak boleh mengikuti dua *campaign* yang bersamaan. Untuk Hijabenka, minimal ada 60 produk yang diikutsertakan dalam masingmasing *campaign*. Berikut gambaran tema dasar yang penulis ajukan yang telah disatukan dengan kumpulan ide yang telah digunakan pada periode sebelumnya.

■	File Edit View	Insert Forma	t Data Tools Add-ons Help <u>Last edit wa</u>	s made 3 days ago by Agus P	rasetyo		
5	- 🖶 🏲 🛛 100	s • s s.	0 .00 123 - Arial - 10 - B	I & A À 🖽 🗄	- = + + + +	· // · · · ·	7 - Σ
	A	8	c	D	E	F	G
			Lazada				
	Channels	Category	Konten	Description	Start Date	End Date	Statu
	Berrybenka	Campaign	All You Can Get for below 149000	BB Main Banner	22 Juli 2019	28 Juli 2019	done
	Berrybenka	Campaign	Stripy Chic Looks	BB Tematik	22 Juli 2019	28 Juli 2019	done
	Hijabenka	Campaign	Modestly Awesome Under 169000	HB main Banner	22 Juli 2019	28 Juli 2019	done
	Hijabenka	Campaign	Modern Brown Looks	HB tematik	22 Juli 2019	28 Juli 2019	done
	Berrybenka	Campaign	Trendy Style from 49000	BB Main Banner	29 Juli 2019	4 Juli 2019	done
	Hijabenka	Campaign	Awesome Hijab Outfit from 49000	HB main Banner	29 Juli 2019	4 Juli 2019	done
	Berrybenka	Campaign	Looking Great Everyday Discount Upto 70% off	Main Banner	5 Juli 2019	11 Juli 2019	done
0	Berrybenka	Campaign	Feminine Style	Tematik	5 Juli 2019	11 Juli 2019	done
1	Berrybenka	Campaign	New In Town : Classic Streak	Collection	5 Juli 2019	11 Juli 2019	done
2	Hijabenka	Campaign	Get Ready with Us and Save Upto 60%	Main Banner	5 Juli 2019	11 Juli 2019	done
3	Hijabenka	Campaign	Bright Poppin' Top	Tematik	5 Juli 2019	11 Juli 2019	done
4	Hijabenka	Campaign	This Is New : Weave	Collection	5 Juli 2019	11 Juli 2019	done
5							
6		_	August 2019				
7	Berrybenka	Vouchers	Disc 10% Min Order 300k No Cap	2000 Kuota	8 Aug 2019	31 Aug 2019	done
8	Berrybenka	Vouchers	Disc 17% 51k Min Order 300k	1000 Kuota	14 Aug 2019	17 Aug 2019	done
2	Berrybenka	Campaign	Update Your Wardrobe from 49k to 129k	Main Banner	12 Agustus 2019	18 Agustus 2019	done
0	Berrybenka	Campaign	We're Bringing Basic Back	Thematic	12 Agustus 2019	18 Agustus 2019	done
1	Hijabenka	Campaign	Discover and Get Yours only from 49k to 199k	Main Banner	12 Agustus 2019	18 Agustus 2019	done

Sumber : Data Perusahaan, 2019

Gambar 3.11 *Schedule* Berisi Tema dari *Main Campaign dan Thematic Campaign* Setiap Minggu Periode 22 Juli – 18 Agustus 2019

5	→ ● ● 100 ⁵	6 ▼ \$%.	.0 .0 123 - Arial - 10 - B	I S A 🔄 🖽 🗄	E • ≡ • ± • ÷ •	🦻 - 🕒 🖬 🖿	Υ - Σ -
¢							
		В	C	D	E	F	G
	Channels	Category	Konten	Description	Start Date	End Date	Status
1	Berrybenka	Vouchers	Disc 17% 51k Min Order 300k	1000 Kuota	14 Aug 2019	17 Aug 2019	Idone
	Berrybenka	Campaign	Undate Your Wardrobe from 49k to 129k	Main Banner	12 Arustus 2019	18 Adustus 2019	done
	Berrybenka	Campaign	We're Bringing Basic Back	Thematic	12 Agustus 2019	18 Agustus 2019	done
	Hijabenka	Campaign	Discover and Get Yours only from 49k to 199k	Main Banner	12 Agustus 2019	18 Agustus 2019	done
	Hijabenka	Campaign	A Touch of Pastels	Thematic	12 Agustus 2019	18 Agustus 2019	done
	Berrybenka	Campaign	Semarak Merdeka	Campaign Lazada			done
	Berrybenka	Campaign	Project Merdeka	Campaign Lazada	13 Agustus 2019	16 Agustus 2019	done
	Berrybenka	Campaign	Don't miss this Upto 70% sale	Main Banner	19 Agustus 2019	25 Agustus 2019	done
	Berrybenka	Campaign	Bye Bye Black	Thematic	19 Agustus 2019	25 Agustus 2019	done
	Hijabenka	Campaign	Daily Deals Up to 60% off	Main Banner	19 Agustus 2019	25 Agustus 2019	done
	Hijabenka	Campaign	Pretty Pattern Pieces	Thematic	19 Agustus 2019	25 Agustus 2019	done
	Berrybenka	Campaign	Urban Chic Outfit Under 149000	Main Banner	26 Agustus 2019	1 September 2019	done
i.	Berrybenka	Campaign	Slay With Layers	Thematic	26 Agustus 2019	1 September 2019	done
	Hijabenka	Campaign	Modify Your Clothes Under 169000	Main Banner	26 Agustus 2019	1 September 2019	done
	Hijabenka	Campaign	Let It Flow	Thematic	26 Agustus 2019	1 September 2019	done
	Berrybenka	Campaign	What to Wear From 49000	Main Banner	2 September 2019	8 September 2019	done
	Berrybenka	Campaign	Casual Yet Classy	Thematic	2 September 2019	8 September 2019	done
	Hijabenka	Campaign	Shop This Style From 49000	Main Banner	2 September 2019	8 September 2019	done
5	Hijabenka	Campaign	Modest Mix Prints	Thematic	2 September 2019	8 September 2019	done

Sumber : Data Perusahaan , 2019

Gambar 3.12 *Schedule* Berisi Tema dari *Main Campaign dan Thematic Campaign* Setiap Minggu Periode 14 Agustus – 8 September 2019

Tahap selanjutnya adalah memasukan produk sebagai kategori dan membuat *powerpoint* berisi pengajuan *banner* untuk masing-masing *campaign* kepada divisi *creative design*. Setelah penulis melakukan pengajuan desain *banner* pada divisi *creative design*, divisi tersebut mengirimkan *banner* yang sudah siap digunakan dan diunggah pada situs Lazada. Berikut *banner campaign* baik *main campaign* maupun *thematic campaign* pada Hijabenka *Store* periode 12-19 Agustus 2019.



Sumber : Data Perusahaan, 2019

Gambar 3.13 *Banner Main Campaign* Hijabenka Dengan Judul "*Discover and Get Yours Only from 49.000 to 199.000*" Untuk Periode 12-19 Agustus 2019



Sumber : Data Perusahaan, 2019

Gambar 3.14 *Banner Thematic Campaign* Hijabenka Dengan Judul "A *Touch* of Pastel" Untuk Periode 12-19 Agustus 2019

Sama halnya dengan Hijabenka *Store*, penulis juga mempersiapkan *powerpoint* berisi ide *campaign* untuk Berrybenka *store*. Setelah tim *creative design* selesai mendesain *banner* untuk *campaign*, penulis mengunggah *banner* tersebut. Berikut *banner main campaign* dan *thematic campaign* pada Berrybenka *Store* periode 12-19 Agustus 2019.



Sumber : Data Perusahaan, 2019

Gambar 3.15 *Banner Main Campaign* Berrybenka Dengan Judul "*Update Your Wardrobe From 49.000 to 129.000*" Untuk Periode 12-19 Agustus 2019



Sumber : Data Perusahaan, 2019

Gambar 3.16 *Banner Thematic Campaign* Berrybenka Dengan Judul "*We're Bringing Basic Back*" Untuk Periode 12-19 Agustus 2019

Proses pengunggahan *banner campaign* dilakukan setiap senin pagi sebelum *campaign* Berrybenka dan Hijabenka pada minggu tersebut *live*. Proses unggah gambar merupakan langkah terakhir setelah penulis sebelumnya memilih barang yang bisa mengikuti *campaign* yang akan berjalan. Saat melakukan proses pengunggahan, penulis memastikan urutan gambar *banner* sesuai yaitu *banner main campaign* pada urutan pertama seperti contoh gambar di bawah ini.



Sumber : Data Perusahaan, 2019

Gambar 3.17 *Banner Main Campaign* Berrybenka Store Sudah *Live* di Website Lazada



Sumber : Data Perusahaan, 2019

Gambar 3.18 *Banner Thematic Campaign* Berrybenka Store Sudah *Live* di Website Lazada

3.3.1.8 Melakukan persiapan promotional campaign di Lazada

Promotional campaign yang dipersiapkan adalah promo yang disediakan oleh Lazada dan bisa diikuti oleh Berrybenka. Dalam campaign ini biasanya sudah ditetapkan ketentuan-ketentuan seperti minimal diskon, minimal quantity dan jenis barang yang bisa mengikuti campaign tersebut. Berikut gambaran campaign yang telah diikuti oleh Berrybenka di Lazada.

LAZADA SELLER CENTER	Semua Pendaftarar	n dalam Proses 📄 Pendaftaran	telah Selesai	Online Offline		
Produk 🗸 🗸	Banner Campaign	Nama Campaign	Status	Registrasi Berakhir Pada	Promo Akan Dimulai	Actions
Pesanan V Promosi V Toko V	REGISTER FOR 9. CAMPAIGN UNOT NO SALES UTUET ALL BRANDS & SELLERS MINIMUM 30 JAL - 30 AJA	9.9 Campaign - All Sellers & Brands	Offline	30 Aug 2019 17:59 GMT+07:00	Start at 09 Sep 2019 00:00 GMT+07:00 End at 09 Sep 2019 23:59 GMT+07:00	Lihat Det
Keuangan \checkmark Bisnis Analisis Growth Center	9 SEPT 100-02 WIB STORE WIDE FLASH SALE SELECTED SELLER	9.9 Campaign - Storewide Flash Sale - Effortless Everyday Women's Wear	Offline	30 Aug 2019 12:00 GMT+07:00	Start at 09 Sep 2019 00:00 GMT+07:00 End at 09 Sep 2019 02:00 GMT+07:00	Lihat Det
	EXATU & MINOCU WEEKEND DISCONTINUOSA BOS CRAFTAR STRAARANOP	Weekend Hot Picks - 31 Aug-1 Sept - All Sellers	Offline	27 Aug 2019 12:00 GMT+07:00	Start at 31 Aug 2019 00:00 GMT+07:00 End at 01 Sep 2019 23:59 GMT+07:00	Lihat Det
	STYLE SHELITIKO ZUGORSKOM Reprint 20-2546083200	STYLE SPACE Launch: 21- 25 Agustus 2019	Offline	25 Aug 2019 23:59 GMT+07:00	Start at 26 Aug 2019 00:00 GMT+07:00 End at 28 Aug 2019 23:59 GMT+07:00	Lihat Det
	Brand Brand Daffar Sekarang >	Brand Bazaar - BerryBenka - 24 Aug	Offline	22 Aug 2019 23:59 GMT+07:00	Start at 24 Aug 2019 00:00 GMT+07:00 End at 24 Aug 2019 23:59 GMT+07:00	Lihat Det
feedback						💬 Chat 🕚

Sumber : Website Lazada

Gambar 3.19 Beragam promo yang disediakan oleh Lazada untuk diikuti oleh brand.

3.3.2 Kendala yang Ditemukan

Ketika menjalankan praktek kerja magang penulis tentunya mendapatkan banyak ilmu dan pengalaman, tapi tidak dapat dipungkiri bahwa terjadi beberapa kendala selama bekerja sebagai *business development intern*. Berikut beberapa kendala yang dihadapi dan ditemukan oleh penulis:

3.3.2.1 Mapping peran, fungsi dan proses kerja di divisi Business Development

Pada awal kegiatan praktek kerja magang, penulis merasa *overwhelmed* dengan pekerjaan dan tugas yang diberikan. Mulai dari penjelasan awal secara industri yaitu industri *fashion* sampai pemaparan tentang *marketplace* dimana Berrybenka dan Hijabenka dijual sampai teknis *interface* dari masing-masing *marketplace* yang berbeda-beda. Kendala yang dialami adalah terlalu banyak informasi dan penjelasan yang diberikan sementara penulis merasa masih sangat awam dengan pekerjaannya.

3.3.2.2 Melakukan proses uploading barang ke Berrybenka dan Hijabenka store di situs Blibli

Kesulitan yang dihadapi dalam proses mengunggah barang ke Berrybenka dan Hijabenka *store* adalah tingkat kegagalan yang cukup tinggi dari situs Blibli sendiri. Sebagai contoh saat sudah selesai menyiapkan *template sheets* untuk di*upload* sering terjadi kegagalan karena *template* yang sudah diisi tidak sesuai dengan *template* yang disediakan. Hal ini terjadi karena *Excel Macro* yang digunakan untuk otomatisasi *template sheets* dan *download* gambar tidak diperbarui sebelum proses *upload*. Kendala ini menyebabkan terhambatnya pekerjaan lain penulis.

0	🖶 🏲 150% 👻	\$ % .0 .00 123 ~	Arial 👻 10	• В <i>І</i> & <u>А</u>	♦ ⊞ 23 - ≣	* ± * H * Ø * GD	🖬 🖬 🕆 Σ -				
we	b-scraper-order										
	А	В	С	D	E	F	G	н	1	J	
	web-scraper-ord	web-scraper-star	product-name	kategori	date-submitted	alasan					
	1562313273-33	https://merchant.	Berrybenka Deco	Kemeja	2/7/2019 14:34	Varian seharusnya	a digabung,Kateg	ori tidak betul-Sa	lah kategori, moł	non untuk revis	i ke k
						Varian seharusnya	a digabung-[Mond	ay 1:21 PM] Tri F	Rahmi Adita Hap	ру	
	1562313273-28	https://merchant.	Berrybenka Haga	Mini Dress	2/7/2019 14:38	Atribut warna terpi	sah, mohon untu	k upload ulang de	engan defining w	arna digabungi	(tida
	1562313273-128	https://merchant.	Berrybenka Riffa	Rok	27-06-2019 10:1:	Varian seharusnya	a digabung-Atribu	t variant warna te	erpisah dengan p	roduk aktif, mo	hon
	1562313273-141	https://merchant.	Berrybenka Phyl	Mini Dress	27-06-2019 10:1	Varian seharusnya	a digabung-Atribu	t warna terpisah	dengan produk a	ktif, mohon unt	uk u
	1562313273-41	https://merchant.	Berrybenka Diva	Sandal Flats	2/7/2019 14:45	Varian seharusnya	a digabung-Atribu	t warna terpisah,	mohon untuk up	load ulang den	gan
	1562313273-1	https://merchant.	Berrybenka Riss	Cardigan	3/7/2019 15:55	Varian seharusnya	a digabung-Atribu	t warna terpisah,	mohon untuk up	load ulang den	gan
	1562313273-159	https://merchant.	Berrybenka Jane	Celana	27-06-2019 10:0	Varian seharusnya	a digabung-Atribu	t warna terpisah,	mohon untuk up	load ulang den	gan
	1562313273-24	https://merchant.	Berrybenka Reyr	Blouse	2/7/2019 14:25	Varian seharusnya	a digabung-Atribu	t warna terpisah,	mohon untuk up	load ulang den	gan
	1562313273-42	https://merchant.	Berrybenka Hotta	Cardigan	2/7/2019 14:26	Varian seharusnya	a digabung-Atribu	t warna terpisah,	mohon untuk up	load ulang den	gan
	1562313273-105	https://merchant.	Berrybenka Legu	Blazer	27-06-2019 09:5	Varian seharusnya	a digabung-Atribu	t warna terpisah,	mohon untuk up	load ulang den	gan
	1562313273-25	https://merchant.	Berrybenka Xibe	Jam Tangan Ana	2/7/2019 14:00	Varian seharusnya	a digabung-Atribu	t warna terpisah,	mohon untuk up	load ulang den	gan
	1562313273-87	https://merchant.	Berrybenka Stell	Blazer	27-06-2019 09:5	Varian seharusnya	a digabung-Atribu	t warna terpisah,	mohon untuk up	load ulang den	gan
	1562313273-86	https://merchant.	Berrybenka Stell	Blazer	27-06-2019 09:5	Varian seharusnya	a digabung-Atribu	t warna terpisah,	mohon untuk up	load ulang den	gan
	1562313273-91	https://merchant.	Berrybenka Lana	Blazer	27-06-2019 09:5	Varian seharusnya	a digabung-Atribu	t warna terpisah,	mohon untuk up	load ulang den	gan
	1562313273-99	https://merchant.	Berrybenka Logu	Blazer	27-06-2019 09:5	Varian seharusnya	a digabung-Atribu	t warna terpisah,	mohon untuk up	load ulang den	gan
	1562313273-94	https://merchant.	Berrybenka Lafir	Blazer	27-06-2019 09:5	Varian seharusnya	a digabung-Atribu	t warna terpisah,	mohon untuk up	load ulang den	gan
	1562313273-21	https://merchant.	Berrybenka Ximu	Jam Tangan Ana	2/7/2019 14:00	Varian seharusnya	a digabung-Atribu	t warna terpisah.	mohon untuk up	load ulang den	aan

Sumber: Data Perusahaan, 2019

Gambar 3.20 Revisi yang Didapatkan dari Blibli

3.3.2.3 Melakukan Persiapan Main Campaign dan Thematic Campaign Weekly di Lazada

Saat melakukan proses persiapan *campaign*, penulis awalnya mengalami kebingungan karena harus menyesuaikan tema dasar dengan barang yang sudah ada di toko Berrybenka dan Hijabenka dalam situs Lazada. Penulis harus mencari tren yang sedang "*in*" dan sesuai dengan kuantitas barang yang sudah ada. Selain itu penulis tidak diberi *feedback* atas *campaign* yang telah dibuat, apakah *campaign* tersebut bisa menambah *profit* atau tidak.

3.3.3 Solusi Atas Kendala yang Ditemukan

Dalam meghadapi kendala, penulis menemukan solusi yang diselesaikan atas inisiatif sendiri ataupun dibantu dengan anggota divisi *business development* lainnya. Berikut uraian solusi atas kendala yang dihadapi oleh penulis:

3.3.3.1 Mapping peran, fungsi dan proses kerja di divisi Business Development

Penulis berusaha untuk melakukan adaptasi dengan cepat, selain itu juga penulis belajar untuk memahami kegiatan yang dilakukan dengan cara mengamati dan banyak bertanya mengenai tugas yang harus dilakukan. Penulis juga mencoba mencatat arahan untuk masing-masing *marketplace* dan mencoba mengaplikasikannya sesuai arahan.

3.3.3.2 Melakukan proses uploading barang ke Berrybenka dan Hijabenka store di situs Blibli

Penulis meminta bantuan dari Bapak Umar selaku *Business Development Analyst* yang membuat *Excel Macro* untuk bisa melakukan penyesuaian *template* dengan *template* terbaru dari Blibli. Selain itu ada beberapa bagian yang tidak bisa dilakukan secara otomatis menggunakan Excel jadi penulis harus menganalisis penyebab kegagalan *upload*. Kesalahan yang paling sering muncul adalah kurangnya kolom *family color* yang sebelumnya tidak ada di *template* dan diperbarui oleh pihak Blibli.

3.3.3.3 Melakukan Persiapan Main Campaign dan Thematic Campaign Weekly di Lazada

Penulis meminta masukan dengan *intern* lain mengenai tema dasar dari *campaign* yang akan dipersiapkan jika mengalami kesulitan. Selain itu, penulis juga biasanya mencari inspirasi dari *pinterest* serta melihat tren yang sedang *booming* di industri *fashion*. Penulis juga menyesuaikan *campaign* dengan "bahan dasar" yaitu barang yang memang sudah ada di Berrybenka dan Hijabenka *store* di Lazada.

3.4 Implementasi Segmentation, Targeting, and Positioning terhadap penentuan promosi strategi promosi pada toko Berrybenka di Lazada

3.4.1 Segmentation, Targeting, and Positioning berpengaruh terhadap strategi promosi

Menurut Kotler dan Armstrong (2006, p.75), setelah selesai menetapkan strategi *marketing* secara keseluruhan, perusahaan siap untuk mulai merencanakan detail dari *marketing mix*. Langkah menentukan strategi *marketing* awalnya adalah segmentasi, *targeting* dan *positioning*. setelah itu merencanakan detail dari *marketing mix* yang salah satu komponennya adalah promosi.



Sumber : smartinsights.com

Gambar 3.21 Proses STP dalam Mengembangkan Strategi Marketing

STP berfokus pada efektivitas komersial, memilih segmen yang *valuable* untuk bisnis dan kemudian mengembangan *marketing mix* dan positioning produk untuk setiap segmen (Llewellyn & Chaffey, 2019)



Sumber : segmentationstudyguide.com

Gambar 3.22 Proses Lengkap Segmentasi Pasar

Setelah strategi *positioning* telah dikembangkan, perusahaan pindah ke implementasi. Pengembangan dan implemantasi *marketing mix* akan mendukung *positioning* di *marketplace* (segmentationstudyguide.com, 2012). Dalam hal ini membutuhkan produk yang cocok untuk didesain dan dikembangkan dalam harga dan jalur distribusi yang cocok lalu program promosi yang efektif. Tujuan utama proses STP ini adalah untuk bisa mengarahkan organisasi untuk mengembangkan dalam mengimplementasikan *marketing mix* yang sesuai, seperti yang digambarkan dalam diagram di atas.

3.4.2 Contoh Sukses Promosi Sesuai dengan STP

Salah satu contoh sukses promosi sesuai dengan STP adalah promosi *campaign* Cotton Ink saat merayakan ulang tahun yang ke-10. Cotton Ink melakukan promosi desain kolaborasi bersama Vanesha Prescilla, Isyana Saraswati, Raisa, dan Dian Sastro yang menurut Carline Darjanto, *Creative Director* Cotton Ink merupakan strategi Cotton Ink untuk mewakili setiap segmen usia target pasar *brand fashion* lokal Cotton Ink (Salma, N., 2018).



Sumber : Instagram/@cottonink

Gambar 3.23 Campaign Cotton Ink 10th Anniversary

Mengutip dari wawancara Carline Darjanto, *Creative Director* Cotton Ink dan Ria Sarwono, B*rand and Marketing Director* Cotton Ink dengan SWA.co.id dijelaskan bahwa untuk Isyana dan Vanesha Prescilla merepesentasikan label Cotton Ink untuk target pasar 18-25 tahun sementara untuk Raisa dan Dian Sastro merepesentasikan label Cotton Ink Studio untuk target pasar 23-35 tahun. Dengan promosi ini terlihat bahwa Cotton Ink memikirkan betul segmen pasar dan pesan yang ingin disampaikan melalui kolaborator yang memiliki kesesuaian umur dengan target dari pasar Cotton Ink. Ria dalam wawancara tersebut mengaku dengan berkolaborasi bersama *public figure* secara tidak langsung meningkatkan *brand awareness* dari Cotton Ink (Salma, N., 2018).

3.4.3 Keadaan Saat Ini

Seperti yang sudah dijelaskan pada subbab 3.3.1.7 mengenai proses persiapan *Main Campaign* dan *Thematic Campaign* setiap minggunya di Lazada, penulis diberikan pekerjaan dalam menentukan *campaign* baik *main campaign* ataupun *thematic campaign*. Arahan dari *user* hanya berupa gambaran yaitu *main campaign* harus berupa *campaign* yang beruhubungan dengan harga seperti potongan diskon, *flat price* ataupun pemberlakuan batas harga. Untuk *thematic campaign*, penulis diminta memberikan ide bebas berhubungan dengan tren *style fashion* yang cocok dengan barang yang dimiliki oleh Berrybenka.

Dalam menjalankan pekerjaan tersebut penulis hanya menjalankan pekerjaan sesuai arahan tanpa diberi tahu tujuan dari *campaign* tersebut apakah menambah *awareness* atau *profit*. Selain itu, pada situs Lazada belum diberlakukan *campaign* sesuai segmen dari pelanggan di situs tersebut. Segmen dari Lazada berdasarkan riset dari IDN Research Insitute adalah millenials (Dwijayanto, 2019). Berbeda dengan situs *marketplace* Shopee dan Tokopedia. Pada kedua situs tersebut telah diberlakukan *campaign* yang berbeda melihat segmen dan target pasar yang berbeda dari kedua *marketplace* tersebut.

Berdasarkan arahan dan *insight* dari Bapak Dhika selaku *Business* Development Manager saat meeting pertama tanggal 13 Juni 2019, untuk Berrybenka store di Shopee diberlakukan campaign yang berhubungan dengan harga saja karena segmen pasar yang terdapat di Shopee adalah pengguna yang tertarik dengan promo atau potongan harga.



Sumber: https://shopee.co.id/berrybenkaofficial

Gambar 3.24 Tampilan Halaman Utama Berrybenka Store di Shopee

Sementara untuk Berrybenka *store* di Tokopedia diberlakukan *campaign* yang *thematic* saja atau fokus pada *style fashion* tertentu. Seperti contoh di bawah *campaign* yang digunakan fokus pada item *outerwear* saja, walaupun ada keterangan "*start from 159.000*" tidak dijadikan pusat perhatian di-*campaign* tersebut karena bukan merupakan potongan harga atau diskon.



Sumber: https://www.tokopedia.com/berrybenka/home

Gambar 3.25 Tampilan Halaman Utama Berrybenka Store di Tokopedia