

Konsentrasi/Bidang Minat:
Manajemen Pemasaran

**KOPERASI SETIA BHAKTI WANITA DAN PROMOSI
ONLINE SHOPPING E-KOPWAN DI SURABAYA**



Oleh:
RIRIEN SUSANTI
3103009232

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2013**

**KOPERASI SETIA BHAKTI WANTA DAN PROMOSI *ONLINE*
SHOPPING E-KOPWAN DI SURABAYA**

**KULIAH PRAKTEK BISNIS
DIAJUKAN KEPADA
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen**

OLEH:

RIRIEN SUSANTI

3103009232

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2013**

HALAMAN PERSETUJUAN

KULIAH PRAKTEK BISNIS

**KOPERASI SETIA BHAKTI WANITA DAN PROMOSI *ONLINE*
SHOPPING E-KOPWAN DI SURABAYA**

Oleh:

Ririen Susanti

3103009232

Telah Disetujui dan Diterima untuk Diajukan
Pada Tim Penguji

Pembimbing,



Drs. Ec. Trisno Musanto

NIK. 311.74.0039

Tanggal: 22 Januari 2013

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Ririen Susanti NRP: 3103009232. Telah diuji tanggal Sabtu, 9 Februari 2013 . dan dinyatakan LULUS oleh

Ketua Tim Penguji:



Drs. Ec. Trisno Musanto

NIK. 311.74.0039

Mengetahui,

Ketua Jurusan,



Herlina Yoka R.,SE.,M.Com (Fin)

NIK. 311.99.0263



PERNYATAAN KEASLIAN DAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ririen Susanti

NRP : 3103009232

Judul Tugas Akhir : Koperasi Setia Bhakti Wanita dan Promosi
Online Shopping E-kopwan Di Surabaya

Menyatakan bahwa tugas akhir ini adalah ASLI karya tulis saya. Apabila karya ini merupakan *plagiarism*, saya bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Saya menyetujui pula bahwa karya tulis ini dipublikasikan / ditampilkan di internet atau media lain (*Digital Library*) Perpustakaan Unika Widya Mandala Surabaya untuk kepentingan akademik sebatas sesuai dengan Hak Cipta.

Demikian pernyataan keaslian dan persetujuan publikasi karya ilmiah ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 9 Februari 2013

Yang Menyatakan,



Ririen Susanti

MOTO/KATA PERSEMBAHAN

Buat Hidupmu Lebih Berguna Seperti Nabi Muhammad SAW.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melancarkan kuliah praktek bisnis. TanpaNya, kuliah praktek bisnis ini tidak akan selesai dengan judul “Koperasi Setia Bhakti Wanita dan Promosi *Online Shopping* E-kopwan Di Surabaya”. Penyusunan kuliah praktek bisnis dibuat dengan tujuan untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada jenjang strata satu (S-1) di Fakultas Bisnis Jurusan Manajemen Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Dalam penyusunan laporan kuliah praktek bisnis ini penulis tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Maka, dengan kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi,MM., selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Bapak Dr. Hermeinito Karoo,MM., selaku Wakil Dekan 1 Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Ibu Anastasia Septawulandari H.,SE.,MM., selaku Wakil Dekan 2 Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

4. Ibu Herlina Yoka R.,SE., M.com selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
5. Bapak Drs. Ec. Trisno Musanto selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, saran perbaikan, masukan positif, dan pengarahannya dalam penyusunan laporan kuliah praktek bisnis.
6. Segenap tim dosen penguji selama proses penyelesaian penulisan skuliah praktek bisnis dalam memberikan masukan yang bersifat membangun.
7. Segenap dosen Fakultas Bisnis Jurusan Manajemen Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya atas segala bimbingan dan ilmu pengetahuan yang telah diberikan kepada penulis selama perkuliahan.
8. Ibu Christina Esti Susanti, Dra. Ec., M.Si dan Bapak Hendro Susanto, SE., MM selaku dosen Rumpun Pemasaran Jurusan Manajemen Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
9. Karyawan TU Fakultas Bisnis Jurusan Manajemen Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya atas segala bantuannya dalam proses penyusunan laporan kuliah praktek bisnis.
10. Nabi Muhammad yang telah memberikan semangat hidupku lewat cerita perjalanan beliau dan hadis-hadisnya yang bisa digunakan sebagai pelajaran hidup.

11. Mama yang telah bersabar memberikan dukungan moril, semangat, doa dan financial kepada penulis selama proses kelancaran laporan kuliah praktek bisnis.
12. Papa, Kak Yayak dan Kak Memed yang telah bersabar memberikan dukungan moril dan doa kepada penulis selama sekolah sampai menjadi sarjana.
13. Om Yudhi, Tante Istiah dan Kakak Ipar Mufidah yang telah bersabar memberikan bantuan tenaga dan transportasi kepada penulis selama sekolah sampai menjadi sarjana.
14. Keponakanku Titi yang telah menghibur hati dan memberikanku semangat baru disaat aku mengalami frustrasi.
15. Bapak Ippoh Santosa yang memberikan motivasi otak kanan dari bukunya yang bisa aku teladani sampai sekarang.
16. Bapak Mario Teguh yang memberikan motivasi dalam acara televisi Metro setiap minggu yang bisa menjadikan teladan bagiku.
17. Karyawan E-Kopwan yang telah ikut berpartisipasi dan banyak membantu dalam proses perolehan informasi.
18. Tim kuliah praktek bisnis yaitu Enny dan Felix dalam kerjasamanya selama proses bekerja hingga pembuatan laporan.
19. Sahabat tercinta Christina Gunawan dan Dhany Chan serta temanku yang paling baik Devita yang telah memberikan banyak doa, waktu, bantuan, dukungan dan semangat dalam menyelesaikan kuliahku.

20. Semua teman-teman konsentrasi pemasaran yang telah meluangkan waktu untuk membantu penulis didalam program kuliah praktek bisnis.
21. Serta seluruh pihak yang terlibat selama proses penyelesaian kuliah praktek bisnis ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas bantuannya.

Semoga Tuhan Yang Maha Kuasa dapat membalas semua bantuan yang telah diberikan kepada penulis selama masa kuliah sampai wisuda. Penulis menyadari bahwa laporan kuliah praktek bisnis yang dibuat ini masih jauh dari kata sempurna karena mengingat keterbatasan waktu, pengalaman dan pengetahuan penulis. Akibatnya, saran dan kritik membangun dari berbagai pihak sangat membantu penulis dalam memperbaiki penulisan-penulisan berikutnya. Akhir kata, penulis berharap agar penelitian ini dapat bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan dan bisa menjadi masukan bagi penelitian berikutnya.

Surabaya, 9 Februari 2013

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN DAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	v
MOTO/KATA PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRACT	xiv
ABSTRAK	xv
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Bidang Kuliah Praktik Bisnis	6
1.3. Tujuan Kuliah Praktik Bisnis	6
1.4. Manfaat Kuliah Praktik Bisnis	7
1.5. Sistematika Penulisan Laporan Kuliah Praktik Bisnis	8
BAB 2 TINJAUAN KEPUSTAKAAN	
2.1. Internet.....	9
2.2. E-Marketing.....	11
2.3. Promosi.....	11
2.4. Komunikasi Non-Pribadi.....	15

BAB 3 HASIL DAN PEMBAHASAN KULIAH PRAKTIK BISNIS	
3.1. Gambaran Umum Kopwan SBW	17
3.1.1. Perkembangan Unit E-Kopwan	17
3.2. Waktu dan Pelaksanaan Kegiatan.....	18
3.3. Metode Pengumpulan Data	19
3.4. Hasil dan Temuan.....	21
3.5. Analisis Permasalahan.....	22
3.6. Pembahasan Permasalahan.....	28
BAB 4 KESIMPULAN DAN SARAN	
4.1. Kesimpulan.....	40
4.2. Saran.....	40
4.2. 1. Saran Akademis.....	41
4.2. 2. Saran Praktis.....	41
DAFTAR PUSTAKA.....	42
LAMPIRAN	

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Bagan Akar Masalah

Lampiran 2. Tabel Akar Masalah

Lampiran 3. Bukti 11 Transaksi Pengiriman Barang *Online Shopping*
di E-Kopwan

Lampiran 4. Kuisisioner untuk Anggota Koperasi

Lampiran 5. Kuisisioner Umum

Lampiran 6. Tabel 1 Hasil Data Kuisisioner untuk Anggota Koperasi

Lampiran 7. Tabel 2 Hasil Data Kuisisioner Umum

Lampiran 8. Pedoman *Online Shopping* E-Kopwan Surabaya

SETIA BHAKTI WANITA COOPERATE AND PROMOTION OF E-KOPWAN ONLINE SHOPPING IN SURABAYA

Ririen Susanti
Funny_f_santi@yahoo.com

ABSTRACT

Promotion is the most important part of process introduction of a product or service to the target consumers. The distinctive techniques in a promotion, among others can use some methods such as advertising and non-personal communication. Using these methods must also consider the design of promotional appearances. All these are done in order to get sympathy from consumers when looking at toward those promotions.

These observations were performed at the '*Setia Bhakti Wanita Cooperate Surabaya*' especially placed on the department of *E-Kopwan*. This department focuses on informational technology (IT) about that cooperate. The main problem was taken from the department is the promotion of online shopping; where ordering of the results of advertising is less effective because the evidence produced is only eleven (11) transactions through *E-Kopwan*.

The observation results from the study of this business practices are expected to help *E-Kopwan*, members and non-members of *FKJU* (Communications Network Enterprises Forum) as a supplier in order to become more effective in running their businesses. Where it will also help the government to promote local products derived from *UMKM* or *MSME* (Micro, Small and Medium Enterprises) to the public in order to increase revenue in Indonesia.

Keywords: Promotion, Advertising and Communications Non-Personal.

KOPERASI SETIA BHAKTI WANITA DAN PROMOSI ONLINE SHOPPING E-KOPWAN DI SURABAYA

Ririen Susanti
Funny_f_santi@yahoo.com

ABSTRAK

Promosi termaksud bagian yang terpenting dari suatu proses pengenalan produk atau jasa kepada konsumen sasaran. Adapun teknik tersendiri dalam suatu promosi, antara lain bisa menggunakan metode iklan dan komunikasi non pribadi. Menggunakan metode ini juga harus memperhatikan penampilan design dari promosinya. Semua ini dilakukan agar mendapatkan simpati dari konsumen pada saat melihat promosi tersebut.

Observasi ini dilakukan di Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya yang ditempatkan pada departemen E-Kopwan. Departemen itu bergerak dibidang teknologi informasi (TI). Masalah pokok yang diambil dari departemen tersebut adalah promosi *online shopping*. Dimana pemesanan dari hasil periklanan tersebut kurang efektif karena hanya menghasilkan 11 bukti transaksi yang ada di E-Kopwan.

Hasil observasi dari kuliah praktek bisnis ini diharapkan bisa membantu pihak E-Kopwan, anggota dan non anggota FKJU (Forum Komunikasi Jaringan Usaha) yang sebagai supplier agar bisa menjadi lebih efektif dalam menjalankan bisnis usaha mereka. Dimana hal ini juga akan membantu pemerintah untuk mempromosikan produk-produk hasil dari UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) kepada masyarakat guna meningkatkan pendapatan daerah di Indonesia ini.

Kata kunci: Promosi, Iklan dan Komunikasi Non Pribadi.