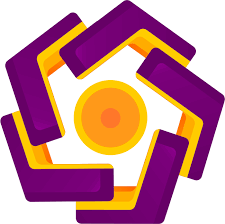
**LAPORAN TUGAS E-BISNIS**

Perusahaan “Little Things”  
  


**Disusun Oleh :**

**NAMA : MUHAMMAD REZZHA RIAMRIZAL ARSYA**

**NIM : 18.01.4105**

**UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

**PRODI D3 TEKNIK INFORMATIKA**

**TAHUN 2019/2020**

**2. ESSAY INDIVIDU | (Muhammad Rezzha Riamrizal Arsya 18.01.4105)**

1. Perusahaan Little Thing sendiri yaitu merupakan perusahaan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa pembuatan website, profesional, fast respon dan terpercaya.Kami melayani jasa pembuatan website profesional, Company profile, Toko Online, Radio Streaming, Website Sekolah, kantor, perusahaan, pemda dan segala macam website custom.

Menurut saya mungkin beberapa hal yang perlu diperbaiki yaitu :

1. Kurangnya Sumber Daya Manusia

Dikarnakan perusahaan Little Thing masih sebuah perusahaan starup maka adalah sebuah hal yang wajar jika masih kekurangan sumber daya manusia ,di perusahaan Little Thing karyawan dituntut bekerja mengejar deadline dan harus selesai sesuai waktu yang di tentukan dengan terbatasnya sumber daya manusia perusahaan sering menyelsaikan pekerjaan hampir tidak selsai sesuai deadline. Belum jika hal yang  tidak terduga bisa terjadi, misalnya seperti sakit, kecelakaan dan hal yang lainnya terjadi bisa - bisa perusahaan mengalami kewalahan dalam menghandle tugasnya.

1. Pembagian Kerja

Dikarnakan perusahaan Little Thing masih kekurangan sumber daya manusia maka pembagian kerja yang di miliki oleh Little Thing ini tidak terlalu jelas dan tidak begitu proporsional. Dimana karena jumlah karyawan yang masih terbatas kadang kala harus berusaha lebih keras dan bekerja melebihi batasan jam kerja karna tidak adanya pembagian pekerjaan yang tersusun secara spesifik dan kurangnya sumber daya manusia tadi.

1. Tidak ada SEO Specialist

Menurut saya untuk mencari para konsumen tidak cukup hanya mengandalkan iklan saja walau pun iklan yang sudah dilakukan melalui offline dan online jika tanpa SEO yang bagus tidak akan cukup untuk menggapai para konsumen. maka dari itu menurut saya perusahaan ini membutuhkan bantuan dari SEO Spesialist.

1. **Menarik Minat Investor Asing**

Sebuah sebuah perusahaan yang baru melakukan starup, Little Thing memerlukan investor sebagai penunjang pengembangan perusahaan. Layaknya bisnis yang masih baru lainya, perusahaan yang sedang memasuki era industri 4.0 juga membutuhkan investor untuk membantu berkembang.

Tidak hanya dari segi materil, investor ini juga dapat dimanfaatkan untuk transfer teknologi. Khususnya investor asing yang sebagian besar telah menjalani perubahan revolusi jauh sebelum perusahaan lokal mengenalnya. Kehadiran investor asing ini sangat membantu negara berkembang seperti Indonesia yang masih lebih sedikit penerapan teknologinya.

Untuk mening­katkan investasi, pemerintah Indonesia pun akan secara aktif melibatkan perusahaan manufaktur global. Pemerintah nantinya memilih 100 perusahaan manufaktur teratas dunia sebagai kandidat utama dan menawarkan insentif menarik. Jalan lain yang ditempuh adalah berdialog dengan pemerintah asing untuk kolaborasi tingkat nasional. Upaya ini diharapkan berpengaruh terhadap proses transformasi kegiatan ekonomi industri di Indonesia.

1. **Metode pemasaran Little Things**

Marketing merupakan salah satu hal penting yang harus dilakukan ketika menjalankan sebuah usaha, baik usaha baru maupun usaha lama yang telah dirintis bertahun-tahun lamanya. Sebelum menjalankan marketing, pertama kali yang harus dilakukan adalah menentukan konsep marketing serta strategi pemasaran yang efektif dalam menjual produk kita.

Pada umumnya, usaha kecil mempunyai anggaran marketing yang terbilang kecil jika dibandingkan dengan usaha berskala besar. Dengan anggaran yang minim tersebut tentunya para pengusaha harus lebih kreatif dalam menentukan strategi pemasaran yang tepat.

Perusahaan kami sendiri bergerak di bidang jasa pembuatan web, dengan begitu maka kebanyakan pasti banyak yang mencari jasa tersebut melalui internet (online), maka dari itu kemungkinan kami akan lebih memfokuskan pemasaran dari segi online (internet), tapi walaupun begitu kami tentu saja tidak bisa begitu saja menyepelekan marketing dari segi offline.

Berikut ini menurut saya beberapa metode marketing dengan metode online dan/atau offline yang menurutmu paling efektif untuk perusahaan kami :

1. **Online** 
   1. Google Ads

Di Google Ads kami menargetkan orang-orang yang sering berselancar di internet, baik membuka situs, blog maupun orang-orang yang menonton YouTube.

1. Facebook Ads

Beberapa orang masih banyak yang menggunakan facebook baik untuk melihat status orang lain, mencari berita, atau bahkan berjualan. maka dari itu menurut saya Facebook ads juga perlu kami gunakan untuk marketing.

1. Instagram Ads

Instagram juga merupakan salah satu media sosial yang paling banyak/sering dibuka.

1. **Offline** 
   1. Iklan di Radio

Tidak hanya kita mendengarkan radio saat mengemudi tetapi stasiun radio dipancarkan di sebagian besar toko, warung, salon, restoran dll. Ini merupakan **cara efektif untuk mempengaruhi beberapa kelompok orang dalam waktu bersamaan.**

* 1. Iklan di Media Cetak

Walaupun sudah ada tv , internet dan radio ,pembaca media cetak masih di gemari hingga sekarang maka dari itulah melalui media cetak juga merupakan salah satu cara terbaik dalam pengiklanan.

* 1. Leaflet dan selebaran

Leaflet dan selebaran merupakan jenis periklanan offline yang paling terkenal.

Meskipun ini mengingatkan dengan cara yang jadul, namun kita semua juga mempercayai jika kedua format ini masih banyak digunakan hingga saat ini.