



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

**PROSES SALES PROMOTION MELALUI PLATFORM
LIVE STREAMING TIKTOK PADA PERUSAHAAN
REDKNOT.ID**



**SATRIO TRENGGINAS KURNIA SUKOHARTONO
NIM: 2005311015**

**Tugas Akhir
Hasil Praktek Kerja Lapangan**
Diajukan untuk memenuhi persyaratan D3 Politeknik

**PROGRAM STUDI D3 ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
2023**

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
PROGRAM STUDI DIPLOMA III ADMINISTRASI BISNIS

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama : Satrio Trengginas
NIM : 2005311015
Pogram Studi : Administrasi Bisnis
Judul Tugas Akhir : Proses Sales Promotion Melalui Platform *Live Streaming*
Tiktok Pada Perusahaan Redknot.ID

Depok, 31 Agustus 2023

Pembimbing 1

Fachri Aditva, M.M
NIP. 199102062022031005

Pembimbing 2

Hafniza Amir, S Sos.
NIP. 198409132018031001

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Niaga



Dr. Dra. His Mariam, M.Si
NIP. 196501311989032001



POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Satrio Trengginas Kurnia Sukohartono
NIM : 2005311015
Program Studi : Diploma III Administrasi Bisnis
Judul Laporan Tugas Akhir : Proses *Sales Promotion* Melalui Platform *Live Streaming* Tiktok Pada Perusahaan Redknot.ID

Telah berhasil dipertahankan di hadapan tim penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis, Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Jakarta, pada:

Hari : Kamis
Tanggal : 31 Agustus 2023
Waktu : 08.00 – 10.00 WIB

TIM PENGUJI

Ketua Sidang : Fachri Aditiya, M.M
NIP. 199102062022031005

Penguji I : Restu Jati Saputro, S.Si., M.Sc.
NIP. 198801142019031005

Penguji II : Erllyn Rosalina, S.Hum., M.Pd
NIP. 198711122019032011

- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini tepat pada waktunya dengan judul “PROSES SALES PROMOTION MELALUI PLATFORM LIVE STREAMING TIKTOK PADA PERUSAHAAN REDKNOT.ID”. Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar kelulusan Diploma III Jurusan Administrasi Niaga, Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Jakarta.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan laporan tugas akhir ini tidak akan dapat selesai tanpa ada dukungan dan doa dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada beberapa pihak, antara lain:

1. Dr. sc. H. Zainal Nur Arifin, Dipl-Ing. HTL., M.T. sebagai Direktur Politeknik Negeri Jakarta periode 2020-2024.
2. Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga periode 2021-2025.
3. Taufik Akbar, S.E., M.S.M., selaku Koordinator Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis periode 2021-2025.
4. Fachri Aditya, M.M selaku dosen pembimbing materi yang sudah senantiasa meluangkan meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan dukungan dalam penulisan tugas akhir ini.
5. Hafniza Amir, S Sos., M.Si., Selaku pembimbing teknis yang telah meluangkan waktu dan tenaga untuk membimbing, memberikan arahan, memeriksa dan memberikan saran dalam penulisan tugas akhir.
6. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen beserta Staf Administrasi Jurusan Administrasi Niaga, Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Jakarta.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

7. Pak Oei Wendy selaku pemilik Redknot.ID yang telah mengizinkan penulis untuk belajar dan memberikan pengalaman berharga selama melakukan praktik kerja lapangan (PKL).
8. Rekan-rekan di Redknot.ID yang telah memberikan dukungan dan bimbingan selama penulis melakukan praktik kerja lapangan (PKL).
9. Orangtua tersayang bapak Rudi, Ibu Resni serta Adik tercinta Galuh dan Ragil yang sudah percaya dan selalu memberikan dukungan serta do'a sehingga penulis bisa fokus untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
10. Saudara-saudara saya khususnya pade Wahyu Djaka Widada dan bude Sri Herawati yang sudah memberikan dukungan moril dan materil sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
11. Atikah, Selvy dan Aldy, selaku sahabat penulis yang telah banyak membantu, mengingatkan, menemani dan memberikan dukungan kepada penulis sehingga tugas akhir ini dapat diselesaikan dengan baik.
12. Dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu penulis selama menyusun laporan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan laporan tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan. Sehubungan dengan hal itu, penulis akan sangat berterima kasih jika mendapatkan saran dan kritik yang membangun. Demikian Tugas Akhir ini disusun semoga dapat memberikan manfaat bagi semua pihak di masa yang akan datang. Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih.

Depok, 31 Agustus 2023

Satrio Trengginas Kurnia Sukohartono



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Ruang Lingkup.....	2
1.3 Tujuan Penulisan.....	3
1.4 Manfaat Penulisan.....	3
1.5 Metode Pengumpulan Data.....	4
BAB II LANDASAN TEORI	5
2.1 Pengertian Pemasaran	5
2.2 Tujuan Pemasaran.....	5
2.3 Pengertian Promosi	6
2.4 Tujuan Promosi	7
2.5 Pengertian <i>Sales Promotion</i>	7
2.6 Jenis - Jenis <i>Sales Promotion</i>	8
2.7 Tujuan <i>Sales Promotion</i>	9
2.8 Proses <i>Sales Promotion</i>	10
2.9 <i>Digital Marketing</i>	11
2.10 <i>Social Media Marketing</i>	11
2.11 <i>Live Streaming</i>	12
2.12 <i>Selling</i>	12
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	13
3.1 Sejarah Umum Perusahaan	13



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3.2 Visi dan Misi Perusahaan	14
3.3 Logo Perusahaan	14
3.4 Kegiatan Umum Perusahaan	15
3.5 Struktur Organisasi Divisi <i>Creative Redknot.ID</i>	15
BAB IV PEMBAHASAN.....	17
4.1 Proses <i>sales promotion</i> melalui platform <i>live streaming</i> Tiktok pada perusahaan Redknot.ID	17
4.2 Hambatan penggunaan <i>sales promotion</i> platform <i>live streaming</i> Tiktok pada perusahaan Redknot.ID	23
4.3 Analisa total penjualan yang dihasilkan oleh Redknot.ID setelah melakukan <i>sales promotion</i>	25
BAB V PENUTUP.....	29
5.1 Kesimpulan	29
5.2 Saran.....	30
DAFTAR PUSTAKA	32
LAMPIRAN.....	34

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	Logo perusahaan	15
Gambar 3.2	Struktur Organisasi Divisi Creative Redknot.ID	16
Gambar 4.1	Flowchart proses pembuatan <i>sales promotion</i> pada <i>live streaming</i> Tiktok di Redknot.ID	19
Gambar 4.2	Contoh promosi diskon	21
Gambar 4.3	Contoh promosi <i>Premium Offers</i>	21
Gambar 4.4	Contoh promosi kupon seluler	22
Gambar 4.5	Contoh promosi promosi <i>online interaction games</i>	23
Gambar 4.6	Contoh promosi promosi Undian	23
Gambar 4.7	Contoh promosi promosi <i>POP</i>	24
Gambar 4.8	Grafik penjualan live streaming Tiktok di Redknot.ID mulai dari bulan Februari sampai Mei	26

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara	37
Lampiran 2 Contoh syarat mengikuti <i>sales promotion</i> di Tiktok	38



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam dunia pemasaran suatu perusahaan perlu mengikuti tata cara dalam melakukan sesuatu hal sesuai dengan tahapan-tahapan dan ketentuan-ketentuan yang berurut supaya kegiatan yang dilakukan bisa lebih efektif dan efisien. Proses merupakan serangkaian tahapan yang perlu diikuti pada saat merencanakan dan melaksanakan suatu kegiatan agar mendapatkan hasil yang diinginkan. Adanya sebuah proses yang jelas dalam suatu perusahaan bermanfaat sebagai arahan dalam mengerjakan suatu hal. Begitu juga saat melakukan *sales promotion*, promosi yang dibuat perlu mengikuti proses sesuai dengan ketentuan awal hingga akhir yang berlaku supaya pelaksanaannya dapat berjalan sebagaimana mestinya.

Sales Promotion atau promosi penjualan adalah salah satu strategi pemasaran yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan penjualan atau pembelian dalam jangka pendek, *sales promotion* juga bisa digunakan perusahaan untuk memperkenalkan produk baru, dan juga sebagai *brand awarness* kepada konsumen baru agar tertarik lebih dalam. Hasil yang didapatkan setelah menerapkan *sales promotion* juga dapat menjadi referensi suatu *brand* untuk merancang strategi kedepannya dalam bersaing dengan kompetitor lain agar bisa bersaing di pasar.

Redknot.ID merupakan perusahaan yang bergerak dibidang produksi sepatu yang bervariasi mulai dari *sneakers*, *loafers*, pantofel dan *vulcanize* yang memiliki target pasar untuk para pria mulai dari anak-anak hingga dewasa. Perusahaan Redknot.ID memiliki divisi *creative* yang bertugas untuk melakukan penjualan melalui konten-konten serta *live streaming* yang nantinya akan disiarkan pada sosial media *official* perusahaan. Dengan diterapkannya *sales promotion* ini



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

diharapkan bahwa perusahaan dapat meningkatkan tidak hanya penjualan tetapi juga *brand awarness* untuk para konsumennya.

Sales promotion yang dilakukan oleh Redknot.ID dilakukan pada media sosial yang sedang *trend* yaitu media sosial Tiktok dengan fitur *live* Tiktok shop, alasan utamanya karena media sosial Tiktok yang sedang naik daun dan dapat dengan mudah diakses oleh berbagai pihak dimanapun dan kapanpun. Besarnya pasar yang bisa diraup oleh sosial media Tiktok menjadi peluang besar yang bisa dimanfaatkan oleh perusahaan. *Live streaming* yang dibawakan oleh Redknot.ID di pandu oleh seorang *host live*. Tugas utama seorang *host live* di Redknot.ID adalah memandu proses *live streaming* berlangsung dengan membangun interaksi positif untuk mengajak penonton supaya mau untuk membeli produk perusahaan serta mengumumkan promosi-promosi yang akan diberikan kepada pembeli yang akan berbelanja saat *live streaming*.

Penulis melakukan proses magang selama 4 bulan dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan perusahaan dengan menggunakan strategi *sales promotion* untuk *live streaming* Tiktok Redknot.ID Berdasarkan Penjelasan tersebut, penulis tertarik untuk mengetahui lebih lanjut mengenai strategi *sales promotion* yang sudah diterapkan oleh Redknot.ID. Oleh karena itu penulis memutuskan untuk memuat laporan tugas akhir dengan judul “Proses *Sales promotion* melalui platform sosial media tikotok di Redknot.ID”.

1.2 Ruang Lingkup

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan pada pembahasan sebelumnya, maka penulis merumuskan beberapa masalah sebagai berikut:

- a. Proses *sales promotion* melalui platform *live streaming* Tiktok pada perusahaan Redknot.ID
- b. Hambatan penggunaan *sales promotion* platform *live streaming* Tiktok pada perusahaan Redknot.ID



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- c. Analisa total penjualan yang dihasilkan oleh Redknot.ID setelah melakukan *sales promotion*.

1.3 Tujuan Penulisan

Tujuan dalam penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk menjelaskan proses *sales promotion* melalui platform *live streaming* Tiktok pada perusahaan Redknot.ID
- b. Untuk menjelaskan hambatan penggunaan *sales promotion* platform *live streaming* Tiktok pada perusahaan Redknot.ID
- c. Untuk mengetahui analisa total penjualan yang dihasilkan oleh Redknot.ID setelah melakukan *sales promotion*.

1.4 Manfaat Penulisan

Setelah melakukan kegiatan praktik kerja lapangan ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. Manfaat bagi penulis, Penulisan ini dapat berfungsi untuk menambah pengetahuan pada topik *sales promotion* dan penerapannya terhadap mata kuliah pemasaran.
- b. Manfaat bagi perusahaan, Penulisan tugas akhir ini dapat membantu pekerjaan dan tugas pada perusahaan tersebut dan penulis dapat memberikan masukan positif berupa ide dan saran dalam meningkatkan penjualan perusahaan.
- c. Manfaat bagi akademik, Penulisan tugas akhir ini dapat menjadi sumber informasi dan pembelajaran mengenai topik *sales promotion*.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

1.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang penulis gunakan dalam laporan tugas akhir ini adalah:

a. Observasi

Pada tahap ini, penulis melakukan penelitian dengan terjun langsung ke lapangan dan mengumpulkan informasi yang dibutuhkan.

b. Wawancara

Pada tahap ini, penulis melakukan penelitian dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada staff Creative di perusahaan Redknot.ID.

c. Dokumentasi

Pada tahap ini, penulis melakukan penelitian dengan mencatat dan mengumpulkan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan *sales promotion* di Redknot.ID.

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya, penulis dapat mengambil kesimpulan yaitu:

- a. Hasil dari *proses sales promotion* yang dilakukan oleh Redknot.ID sudah dilakukan namun hasil yang didapat belum efektif, hal ini disebabkan karena pada proses perencanaan strategi pemasaran *sales promotion* yang dilakukan masih monoton dan sering dilakukan sehingga rasa ketertarikan penonton saat diberikan *sales promotion* menurun. Penyebab lainnya adalah tidak terkontrolnya *stock* produk sehingga pada saat dilakukan penjualan, *stock* produk tersebut tidak tersedia atau habis dampak buruknya adalah *customer* merasa kecewa sehingga *customer* memberikan komentar negatif pada *live streaming* yang dapat mempengaruhi minat penonton lain untuk tidak melakukan pembelian pada Redknot.ID. Pada praktiknya proses pembuatan *sales promotion* yang dilakukan oleh Redknot.ID sudah sejalan dengan teori yang ada namun memiliki sedikit perbedaan karena adanya kebijakan khusus di platform sosial media Tiktok seperti jangka waktu untuk promosi yang sudah ditentukan pihak Tiktok dan juga jalur pendistribusian yang diurus oleh pihak penyedia jasa ekspedisi. Proses yang dilakukan dalam pembuatan *sales promotion* di Redknot.ID dimulai dari pengisian *form sales promotion* yang tersedia, kemudian setelah di terima pihak Tiktok maka dilakukan perencanaan ide untuk pemenuhan syarat konten penjualan dan strategi penjualan pada hari dilakukannya pelaksanaan, lalu pemaparan oleh tim *creative* ke *owner* dan jika disetujui maka langkah berikutnya tim *creative*



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

akan mempersiapkan kebutuhan untuk hari pelaksanaan, jika persiapan sudah lengkap lalu pada hari pelaksanaan tim *creative* akan memberikan arahan kepada *host live* pada hari pelaksanaan, lalu melakukan penjualan melalui *live streaming* Tiktok dilakukan *monitoring* dan yang terakhir melakukan laporan dan evaluasi terkait hasil dari *sales promotion* yang dilakukan. Jenis *sales promotion* yang digunakan oleh Redknot.ID sudah mengikuti teori yang ada yaitu pemberian promosi diskon, kupon seluler, *premium offers*, undian, *online interaction games*, program loyaltias dan promosi *POP (Point of Purchase)*.

- b. Pelaksanaan *sales promotin* yang dilakukan di Redknot.ID memiliki hambatan seperti pemberian komentar negatif, Tidak terkontrolnya persediaan produk pada saat *live streaming* yang membuat pembeli kecewa karena harus menunggu atau harus menukarkan produknya dengan produk lain serta kurangnya perencanaan dan penerapan jenis-jenis promosi yang mengakibatkan promosi yang diberikan tidak efektif.
- c. *Sales promotion* pada *live streaming* Tiktok dilakukan untuk meningkatkan penjualan pada periode tertentu, namun terdapat aspek-aspek lain yang bisa meningkatkan penjualan pada *live streaming* Tiktok yaitu *rating* produk dan toko, promosi yang diberikan, siapa yang menjadi *host live* dan tanggal-tanggal spesial seperti hari gajian yang membuat konsumen lebih impulsif dalam membelanjakan uang mereka.

5.2 Saran

- a. Berdasarkan hambatan yang terjadi saat *Sales promotion* berlangsung, penulis mencoba untuk memberikan saran dan masukan sebagai bahan pertimbangan dan evaluasi supaya *sales promotion* yang dilakukan nantinya bisa mendapatkan hasil yang lebih maksimal lagi, penulis menyarankan agar memiliki 2 perangkat untuk *live streaming* supaya jika ada konsumen yang memberikan komentar negatif maka *host live* dapat langsung atau melakukan



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

pemblokiran pada akun yang meresahkan, selain itu adanya perangkat ganda memudahkan *host live* untuk memasukan promosi atau menyematkan produk saat *live streaming* berlangsung.

- b. Saran selanjutnya yaitu pada saat mendekati hari-hari besar yang berpotensi memberikan penjualan yang melebihi target maka pihak Redknot.ID perlu melakukan *restock* yang lebih banyak atas produk-produk unggulan, kemudian perlu dibuatnya kartu persediaan barang guna mengatur produk yang masuk dan keluar supaya saat persediaan sudah habis saat *live streaming*, pihak Redknot.ID bisa menutup opsi pembelian pada produk tersebut.
- c. Penulis juga mencoba memberikan saran untuk pertimbangan dan bahan evaluasi mengenai proses dalam pembuatan *sales promotion* yaitu perlu lebih sering diadakan *brainstorming* terkait strategi penjualan yang akan dibawakan saat *sales promotion* berlangsung, hal ini bertujuan untuk mencari strategi mana yang paling efektif untuk menarik pelanggan supaya mau membeli produk yang ditawarkan dan untuk menghibur penonton supaya tidak cepat bosan dan memiliki alasan untuk datang untuk menonton *live streaming* yang sedang disiarkan lalu juga lebih sering melakukan kolaborasi dengan *influencer* yang memiliki citra yang sejalan dengan produk perusahaan supaya lebih banyak masyarakat yang mengetahui produk Redknot.ID.



DAFTAR PUSTAKA

- Albrech, Maria Gomez dkk. 2023. *The Principle of Marketing*. Texas: Rice University
- Alibaba Cloud Intelligence GTS. 2022. *Digital Transformation in Cloud Computing*. Boca Raton.
- Arianto. 2023. KOMUNIKASI PEMASARAN: Konsep dan Aplikasi di Era Digital. Surabaya: Airlangga University Press
- Brahim, Muh. Nur Eli. 2021. Produk Kreatif dan Kewirausahaan Akuntansi dan Keuangan Lembaga SMK/MAK kelas XI Semester 2. Bidang Keahlian Bisnis dan Manajemen. Program Keahlian Akuntansi dan Keuangan. Kompetensi keahlian Akuntansi dan Keuangan Lembaga. Yogyakarta: CV. ANDI OFFSET.
- Effendi, Nur Ika dkk.2022. Strategi Pemasaran. Padang: PT GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI
- Fawzi, Marissa Graze Haque dkk. STRATEGI PEMASARAN Konsep, Teori dan Implementasi. Banten: Pascal Books.
- Fimansyah, Anang. 2023. Manajemen Pemasaran. Surabaya: UM Surabaya Publishing.
- Grabner, Doris Berger. 2021. STRATEGIC RETAIL MANAGEMENT AND BRAND MANAGEMENT. Berlin: Deutsche Nationalbibliothek.
- Helianthusonfri, Jefferly. 2019. Belajar *Social Media Marketing*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Juliana dkk. 2022. Dasar-dasar Pemasaran. Pekalongan: PT. NASYA EXPANDING MANAGEMENT.
- Munandar, Dadang. 2022. *DIGITAL MARKETING*. Surabaya: Cipta media Nusantara (CMN).
- Pandowo, Aditya. 2023. Manajemen Pemasaran. Solo: CV Basya Media Utama.
- Riyanto, Dicky Wisnu Usdek dan Gilang Indra Permana. 2022. DAMPAK PEMASARAN SOSIAL MEDIA DAN CITRA MEREK TERHADAP NIAT PEMBELI. Malang: Pustaka Peradaban.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

- Shing-ling S. Chen dkk. 2020. *Legal and Ethical Issues of Live Streaming. United Kingdom: The Rowman & Littlefield Publishing Group, inc.*
- Sholikah dkk. 2021. MANAJEMEN PEMASARAN: SAAT INI DAN MASA DEPAN. Cirebon: Insania
- Sudarsono, Heri. 2020. Buku Ajar: Manajemen Pemasaran. Jember: CV PUSTAKA ABADI.
- Sumiyati dan Yatimatun Nafi'ah. 2019. Akuntansi Keuangan untuk SMK/MAK Kelas XI. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Wijaya, Kusuma dkk. 2022. MANAJEMEN PEMASARAN LANJUTAN. Padang: PT GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LAMPIRAN

Lampiran 1

Daftar pertanyaan wawancara

1. Apa saja jenis *sales promotion* yang diberikan Redknot.ID?
2. Bagaimana proses awal sampai akhir pembuatan sales promotion di Redknot.ID?
3. Hal apa saja yang perlu diperhatikan saat kegiatan *sales promotion* di Redknot.ID berlangsung?
4. Bagaimana hasil yang didapatkan setelah kegiatan *sales promotoin* di Redknot.ID berlangsung?

Sumber: Data diolah tahun 2023

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 2

Contoh syarat mengikuti *sales promotion* di Tiktok

The screenshot displays a TikTok campaign interface for a 'LOVE LIFE SALE' event. Key elements include:

- Campaign Title:** [Tiktok shop LOVE LIFE SALE Campaign – 13-15 Feb 2023]
- Members:** DS, MR, and a plus sign for adding more members.
- Labels:** Live Stream and Konten.
- Notifications:** Watching (checked).
- Dates:** Feb 13 - Feb 15 at 5:00 PM.
- Description:** Hi team [redacted] mau info kita akan ada next thematic campaign menyambut valentine di February yaitu LOVE LIFE SALE pada tanggal 13-15 Feb 2023. Untuk itu mau remind teman2 seller untuk menyiapkan strategy dan supply content LIVE STREAM dan SHORT VIDEO selama periode campaign.
- Target:** A list of tasks with checkboxes:
 - Live 13 February
 - Live 14 February
 - Live 15 February
 - 2 Short Konten 13 February
 - 2 Short Konten 14 February
 - 2 Short Konten 15 February
- Automation:** SPEED DEALS.
- Actions:** Move, Copy, Make template, Archive, Share.

Sumber: Redknot.ID



Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Terms and conditions of participation:

1. Livestream with a minimum duration of 1 hour during the campaign period (2 March - 4 March 2023) 00:00 - 23:59.
2. Upload 1 teaser video daily with the hashtag **3.3 Fashion #TikTokShopOOTD** , embed at least 2 products in the video, and invite users to follow the store
3. Selling the best fashion products at lower prices than usual.

Register your store and products to get benefits:

- Co-funded Voucher Program, seller mandatory to register their products through
 - Voucher Min. Purchase Rp 75.000 - Discount Rp 5.000 : <https://seller.id/tiktok.com/promotion/campaign/detail/720528843765501477>
 - Voucher Min. Purchase Rp 100.000 - Discount Rp 10.000 : <https://seller.id/tiktok.com/promotion/campaign/detail/720528826732741933>


Product type	Brand	Tag	Min. Purchase	Discount	Min. Order	Max. Order	Max. Stock	Use
Basic Hoodie	Brand 1 (Color: Green)	000 - 000	75.000	5.000	1	100	100	Valid 24 hours from 00:00 on 2 March to 23:59 on 4 March
Basic Hoodie	Brand 2 (Color: Green)	000 - 000	75.000	5.000	1	100	100	Valid 24 hours from 00:00 on 2 March to 23:59 on 4 March


- Free Shipping Voucher, Discount Voucher, and other special promo on 2 Mar - 4 Mar!

Product type	Brand	Tag	Min. Purchase	Voucher Discount
Discount Voucher		000 - 000	100.000	5%
Discount Voucher	Discount Voucher	000 - 000	100.000	4%
Buy More Save More		000 - 000	100.000	Buy 2 Save 5%, Buy 3 Save 7%, Buy 4 Save 9%
Product Subsidy	Livechat	000 - 000	100.000	Reduce cost on 70% for selected products above Rp 10.000

The number of vouchers is limited, don't miss it!

Attachments

 **image.png** [↗]
 Added Feb 24 at 9:42 AM • [Comment](#) • [Delete](#) • [Edit](#)

 [Make cover](#)

[Add an attachment](#)

Target Delete

0%

- Live 2 March
- Live 3 March
- Live 4 March
- Teaser Video for live 2 March + keranjang kuning produk
- Teaser Video for live 3 March + keranjang kuning produk
- Teaser Video for live 4 March + keranjang kuning produk

Sumber: Redknot.ID