



© 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



**PENJUALAN DAN PEMASARAN SNACK SECARA *ONLINE*
MELALUI WHATSAPP DAN INSTAGRAM**

Disusun oleh:
AULIA CORY ARIANA
2108311015

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

**PROGRAM STUDI D-3 MANAJEMEN PEMASARAN
JURUSAN AKUNTANSI
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



**PENJUALAN DAN PEMASARAN SNACK SECARA *ONLINE*
MELALUI WHATSAPP DAN INSTAGRAM**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

Disusun oleh:
AULIA CORY ARIANA
2108311015

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

**PROGRAM STUDI D-3 MANAJEMEN PEMASARAN
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**



LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyatakan bahwa yang tertulis di dalam laporan Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri bukan jiplakan atau kopian dari karya orang lain baik sebagian ataupun seluruhnya. Pendapat, gagasan, atau temuan orang lain yang terdapat di dalam laporan tugas akhir ini telah penulis kutip dan penulis rujuk sesuai dengan etika ilmiah.

Nama : Aulia Cory Ariana

NIM : 2108311015

Tanda Tangan :



Tanggal : 14 Agustus 2024

**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



LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Aulia Cory Ariana
NIM : 2108311015
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir : Penjualan dan Pemasaran *Snack* Secara *Online* Melalui WhatsApp dan Instagram

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta.

DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Tika Dwi Ariyanti, S.Psi., M.Psi. ()
Anggota Penguji 1 : Diah Penusawati, S.H. ()
Anggota Penguji 2 : Maria Nino Istia, S.S., M.Si. ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok
Tanggal : 14 Agustus 2024



Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M.

NIP 196404151990032002

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama Penyusun : Aulia Cory Ariana
Nomor Induk Mahasiswa : 2108311015
Jurusan/Program Studi : Akuntansi/Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir : Penjualan dan Pemasaran *Snack* Secara
Online Melalui WhatsApp dan Instagram

Disetujui oleh:

Pembimbing

Maria Nino Istia, S.S., M.Si.
NIP 23192014090119821007

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Ketua Program Studi

D-5 Manajemen Pemasaran

Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M.
NIP 198811142019121001

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademis Politeknik Negeri Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Penyusun : Aulia Cory Ariana
NIM : 2108311015
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran
Jurusan : Akuntansi
Jenis Karya : Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Jakarta **Hak Bebas Royalti NonEksklusif** (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

Penjualan dan Pemasaran Produk *Snack Secara Online* Melalui WhatsApp dan Instagram

Dengan Hak bebas royalti noneksklusif ini politeknik negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia atau mengformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Tugas Akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Yang menyatakan

(Aulia Cory Ariana)

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 mengumumkannya 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, karunia, serta kekuatan pada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “Penjualan dan Pemasaran *Snack* secara *Online* Melalui WhatsApp dan Instagram” secara tepat waktu. Dalam melakukan penyusunan tugas akhir ini penulis melibatkan banyak pihak dan untuk itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Ibu Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Akuntansi.
3. Bapak Innas Rovino Katuruni, S. Hut., M.M., selaku kepala Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta.
4. Ibu Maria Nino Istia, S.S., M.Si., selaku dosen pembimbing.
5. Seluruh dosen dan staff administrasi D-3 Manajemen Pemasaran Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta
6. Kedua orangtua yaitu ayahanda Sukiranto, S.E., dan ibunda Dra. Nani Partini serta kakanda Aulia Dhianto, Aulia Luthfianto, Aulia Deviana, Aulia Jayanti Astri Sari, beserta kakak-kakak ipar yang selalu memberikan doa, kasih sayang, cinta, nasihat, semangat, serta kesabaran dalam mendampingi dan membimbing penulis.
7. Teman-teman Angkatan 2021 khususnya teman-teman 6C yaitu Alif, Raihan, Reka, Aufa, Tabriz, dan Meutia.

Demikian tugas akhir ini penulis susun. Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih terdapat kekurangan, sehingga penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun guna meningkatkan kualitas dari tugas akhir ini. Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi semua.

Depok, Agustus 2024

Penulis

Aulia Cory Ariana



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

ABSTRAK

Aulia Cory Ariana

D-3 Manajemen Pemasaran, Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta

Penjualan dan Pemasaran *Snack* Secara *Online* Melalui WhatsApp dan Instagram

Penulisan tugas akhir ini berisi tentang Penjualan dan Pemasaran *Snack* Secara *Online* melalui WhatsApp dan Instagram. Tujuan dari penulisan ini yaitu untuk mengetahui tahap-tahap pemasaran produk dan hasil dari penjualan produk. Penjualan dan pemasaran dilakukan secara *online*, khususnya melalui WhatsApp dan Instagram. Berdasarkan proses penjualan dan pemasaran diketahui bahwa terdapat peningkatan kuantitas produk serta lebih luasnya pangsa pasar produk tersebut. Adanya penjualan dan pemasaran secara *online* melalui WhatsApp dan Instagram diketahui lebih memudahkan penjualan dan pemasaran produk kepada konsumen.

Kata kunci: *Online*, Penjualan, Pemasaran, *Snack*

ABSTRACT

Aulia Cory Ariana

D-3 Marketing Management, Accountancy, Polytechnic State of Jakarta

Online Sales and Marketing of Snacks via WhatsApp and Instagram

This final assignment contains about Online Sales and Marketing of Snacks via WhatsApp and Instagram. The purpose of this writing is to find out the stages of product marketing and the results of product sales. Sales and marketing are carried out online, especially via WhatsApp and Instagram. Based on the sales and marketing process, it is known that there is an increase in product quantity and a wider market share for the product. The existence of online sales and marketing via WhatsApp and Instagram is known to make it easier to sell and market products to consumers.

Keywords: *Marketing, Online, Sales, Snack*



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

Halaman Judul.....	ii
Lembar Pernyataan Orisinalitas	iii
Lembar Pengesahan.....	iv
Lembar Persetujuan Laporan Tugas Akhir	v
Halaman Pernyataan Persetujuan Publikasi	vi
Kata Pengantar	vii
Abstrak/ <i>Abstract</i>	viii
Daftar Isi.....	ix
Daftar Tabel.....	x
Daftar Gambar	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Penulisan	2
1.3 Manfaat Penulisan.....	2
1.4 Metode Penulisan	3
1.5 Sistematika Penulisan	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Produk	4
2.2 Penjualan	6
2.2.1 Pengertian Penjualan.....	6
2.2.2 Pentingnya Penjualan	8
2.3 Pemasaran	9
2.3.1 Pengertian Tentang Pemasaran	9
2.3.2 Pentingnya Pemasaran	9
BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA	
3.1 Profil Usaha.....	11
3.1.1 Jenis Usaha.....	11
3.1.2 Nama Usaha	12
3.1.3 Logo Usaha	13
3.1.4 Gambar Produk	13
3.1.5 Deskripsi/Spesifikasi Barang yang Dijual	15
3.2 Pelaksanaan Usaha	16
3.2.1 Perencanaan Usaha	16
3.2.2 Pembuatan Produk	22
BAB IV PEMBAHASAN	
4.1 Laporan Penjualan.....	23
4.2 Analisis Laporan Penjualan	26
4.3 Evaluasi Pemasaran.....	27
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	29
5.2 Saran.....	29
Daftar Pustaka	30

Tabel 4.1 Penjualan Popcorn ala CGV Dan Kue Lapis Legit
Jastip_Bunda.....



© 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 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

Gambar 2.1	Varian Rasa Popcorn ala CGV.....	5
Gambar 2.2	Kue Lapis Legit.....	6
Gambar 3.1	Logo Usaha Jastip_Bunda.....	13
Gambar 3.2	Produk Popcorn Jastip_Bunda.....	14
Gambar 3.3	Produk Kue Lapis Legit Jastip Bunda.....	14
Gambar 4.2a	Penjualan Popcorn ala CGV Jastip_Bunda.....	23
Gambar 4.2b	Penjualan Popcorn ala CGV Jastip_Bunda.....	24
Gambar 4.2c	Penjualan Popcorn ala CGV Jastip_Bunda.....	24
Gambar 4.3a	Penjualan Kue Lapis Legit Jastip_Bunda.....	25
Gambar 4.3b	Penjualan Kue Lapis Legit Jastip_Bunda.....	25
Gambar 4.4	Grafik Penjualan Popcorn ala CGV Jastip_Bunda.....	26
Gambar 4.5	Grafik Penjualan Kue Lapis Legit Jastip_Bunda.....	27



BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Media sosial dapat dikatakan sebagai salah satu sarana berkomunikasi dan bersosialisasi antar penggunanya, baik secara personal maupun kelompok. Melalui penggunaan media sosial, banyak orang bisa saling terhubung antara satu sama lain tanpa dibatasi ruang dan waktu. Banyak orang juga telah menggunakan media sosial sebagai wadah untuk melakukan penjualan dan pemasaran *online* untuk mendapatkan keuntungan dalam berbisnis.

Penjualan *online* melalui media sosial telah menjadi fenomena yang populer dalam beberapa tahun terakhir. Saat ini, banyak pebisnis yang melakukan penjualan produk melalui media sosial, tidak hanya bisnis lokal atau bisnis menengah tetapi juga bisnis besar berlomba-lomba memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan dan menjual produk mereka. Manfaat utama dari melakukan penjualan dan pemasaran secara *online* menggunakan media sosial yaitu memudahkan pebisnis dalam mencapai target pasar dan membangun hubungan yang lebih dekat dengan pelanggan. Kemudian, penjualan dan pemasaran *online* di media sosial juga memberikan fleksibilitas dan mengurangi biaya operasional. Namun, tantangan seperti persaingan yang ketat dan keamanan transaksi *online* juga perlu diperhatikan. Secara keseluruhan, melakukan menggunakan media sosial merupakan salah cara yang efektif dan efisien untuk menjual dan memasarkan produk secara *online*. Selanjutnya, melalui penjualan dan pemasaran *online* menggunakan media sosial, penjual hanya menunggu pembeli untuk mengkonfirmasi produk yang diinginkannya. Setelah itu, pembayaran produk yang telah dipesan bisa langsung dibayarkan melalui aplikasi *mobile banking* atau melalui *e-wallet* seperti Ovo, Gopay, Shopeepay, atau yang lainnya.

Salah satu media sosial yang dapat digunakan untuk melakukan penjualan dan pemasaran online yaitu aplikasi WhatsApp. Melalui aplikasi Whatsapp, pebisnis juga dapat berkomunikasi secara langsung dengan pelanggan, memberikan pelayanan pelanggan dengan cepat, dan menerima pesanan yang telah dibeli dengan mudah. Penjual juga dapat memanfaatkan fitur penyiaran konten untuk

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 mengumumikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

mengirimkan suatu iklan atau brosur produk yang penulis promosikan kepada semua calon pelanggan. Media sosial lain yang dapat digunakan untuk melakukan penjualan dan pemasaran *online* yaitu aplikasi Instagram. Melalui aplikasi Instagram, pebisnis dapat menampilkan produk yang ingin dipromosikan secara visual. Pada aplikasi Instagram terdapat beberapa fitur, seperti Instagram *Stories*, Instagram *Shop*, dan Instagram TV untuk dapat menayangkan video demonstrasi produk dan foto-foto yang menarik.

Berdasarkan pemaparan di atas, penulis ingin melakukan penjualan dan pemasaran produk yang penulis miliki yaitu berupa *snack* untuk dijual dan pasarkan secara *online* melalui WhatsApp dan Instagram serta mengetahui tingkat penjualannya. Untuk itu, pada kesempatan kali ini penulis mengangkat judul Tugas Akhir berupa ‘Penjualan dan Pemasaran *Snack* secara *Online* melalui WhatsApp dan Instagram’.

1.2 Tujuan Penulisan

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini, yaitu sebagai berikut:

1. Memaparkan langkah-langkah dalam menjual dan memasarkan produk *snack* secara *online* melalui WhatsApp dan Instagram.
2. Mengetahui tingkat penjualan dan pemasaran produk *snack* secara *online* melalui WhatsApp dan Instagram.

1.3 Manfaat Penulisan

Manfaat dari penulisan tugas akhir ini, yaitu sebagai berikut:

Bagi penulis:

1. Menambah wawasan dalam proses penjualan dan pemasaran produk *snack* secara *online* melalui WhatsApp dan Instagram.
2. Menyalurkan ide atau gagasan terkait penjualan dan pemasaran produk *snack* secara *online* melalui WhatsApp dan Instagram yang penulis miliki.

Bagi masyarakat:

1. Menjadi acuan bagi masyarakat dalam mengembangkan jiwa wirausaha dan produktif dalam berwirausaha.

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

2. Mendapatkan referensi kegiatan, ide atau gagasan, dan motivasi khususnya di kalangan generasi muda untuk produktif dalam berwirausaha.

Bagi Politeknik Negeri Jakarta:

1. Menjadi referensi mahasiswa yang akan membuat tugas akhir.
2. Memenuhi persyaratan kelulusan melalui penerbitan karya ilmiah dari Program Studi Manajemen Pemasaran dan disimpan pada perpustakaan Politeknik Negeri Jakarta.

1.4 Metode Penulisan

Metode penulisan dalam Tugas Akhir ini adalah deskriptif, yaitu memaparkan langkah-langkah penjualan dan pemasaran produk *snack* secara *online* melalui WhatsApp dan Instagram. Kemudian juga memaparkan tingkat penjualan melalui laporan keuangan.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan Tugas Akhir yaitu sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi tentang latar belakang penulisan, tujuan penulisan, manfaat penulisan, metode penulisan, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini berisi tentang pengertian produk, pengertian dan pentingnya penjualan. Pada bab ini pula terdapat pengertian pemasaran, serta pengertian dan pentingnya pemasaran.

BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA

Dalam bab ini berisi tentang profil usaha dan pelaksanaan usaha.

BAB IV PEMBAHASAN

Pada bab ini berisi tentang laporan penjualan dan analisis penjualan serta evaluasi pemasaran.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran.



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 mengummikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB V PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan praktik penjualan dan pemasaran secara *online* produk *snack* milik penulis selama ini, membuat penulis menjadi semakin termotivasi untuk menjualkan produk tersebut. Secara garis besar, tahapan penjualan dan pemasaran secara *online* yang penulis lakukan melalui WhatsApp yaitu penulis akan menghubungi calon pembeli dengan pesan pribadi, lalu menyampaikan informasi produk secara spesifik, kemudian menunggu tanggapan dari calon pembeli, kemudian jika pembeli berminat langsung melakukan transaksi pembayaran. Kemudian untuk Instagram yaitu penulis akan mengunggah foto produk yang menarik, kemudian memberikan deskripsi, dan menanggapi calon pembeli secara cepat. Terkait dengan tingkat penjualan, diketahui bahwa penulis mengalami fluktuasi keuntungan setiap bulannya. Pencapaian total keuntungan yang diperoleh penulis dari kegiatan praktik penjualan dan pemasaran produk *snack* Jastip_Bunda selama semester 5 dan 6 adalah Rp180.000.

5.2 Saran

Untuk meningkatkan keberhasilan dan pencapaian target yang diinginkan pada penjualan dan pemasaran produk *snack* Jastip_Bunda melalui media sosial, terdapat beberapa saran, antara lain yaitu:

1. Penulis yang berperan sebagai *reseller* harus lebih kreatif dan optimal dalam mempromosikan produk *snack* melalui WhatsApp dan Instagram.
2. Penulis harus lebih aktif di Instagram dengan cara memposting ulang gambar produk yang menarik.
3. Penulis harus lebih giat menjual dan memasarkan produk untuk meningkatkan penghasilan.



DAFTAR PUSTAKA

- Asosiasi Pemasaran Indonesia. (2013). Definisi pemasaran. *Asosiasi Pemasaran Indonesia*. Diambil dari <https://www.marketing.co.id/definisi-pemasaran/>
- Cardone, G. (2023). *Sell or be sold: How to get your way in business and in life*. New York, NY: Grant Cardone.
- Gitomer, J. (2024). *The little red book of selling: 12.5 principles of sales greatness*. Charlotte, NC: Gitomer Learning
- Holmes, C. (2022). *The ultimate sales machine: Turbocharge your business with relentless focus on 12 key strategies*. New York, NY: HarperCollins
- Konrath, J. (2021). *More sales, less time: Surprisingly simple strategies for today's crazy-busy sellers*. New York, NY: Per Capita Publishing
- Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2017). *Marketing 4.0: Moving from traditional to digital*. Hoboken, NJ: Wiley.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management (15th ed.)*. Boston, MA: Pearson.
- Mintel Group Ltd. (2019). *Global food and drink trends 2019*. London: Mintel Group Ltd.
- Nielsen. (2017). *Global snack trends*. New York, NY: Nielsen.
- Rackham, N. (2018). *SPIN selling*. New York, NY: McGraw-Hill Education
- Pink, D. H. (2019). *To sell is human: The surprising truth about moving others*. New York, NY: Riverhead Books.
- Tracy, B. (2017). *The psychology of selling: Increase your sales faster and easier than you ever thought possible*. Nashville, TN: Thomas Nelson
- Wansink, B. (2018). *Slim by design: Mindless eating solutions for everyday life*. New York, NY: William Morrow Paperbacks.
- Ziglar, Z. (2020). *Secrets of closing the sale*. New York, NY: HarperColl

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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta