



© 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

SALES PROMOTION PRODUK PT YUPI INDO JELLY GUM PADA MEDIA SOSIAL INSTAGRAM *LIVE* YUPI



MUHAMMAD HAMMAM AFIF
NIM : 1905311056

LAPORAN TUGAS AKHIR
HASIL PRAKTIK KERJA LAPANGAN

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan
Diploma III Politeknik

PROGRAM STUDI D III ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
2022



© 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

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

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama : Muhammad Hammam Afif
 NIM : 1905311056
 Program Studi : Diploma III Administrasi Bisnis
 Judul Laporan Tugas Akhir : *Sales Promotion* Produk PT Yupi Indo Jelly Gum
 pada Media Sosial Instagram *Live* Yupi

Depok, Agustus 2022


Pembimbing I

Pembimbing II


Djuni Akbar, SE., M.Si.
 NIP. 196206231990031002


Wahyudi Utomo, S. Sos., M.Si.
 NIP. 196108211988032001

Mengetahui Ketua Jurusan
 Administrasi Niaga


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





© 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

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

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Muhammad Hammam Afif
 NIM : 1905311056
 Program Studi : Diploma III Administrasi Bisnis
 Judul Laporan Tugas Akhir : *Sales Promotion* Produk PT Yupi Indo Jelly Gum
 pada Media Sosial Instagram *Live* Yupi

Telah berhasil dipertahankan di hadapan tim penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperuntukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis, Jurusan Administrasi Niaga, 560Politeknik Negeri Jakarta, pada:

Hari : Rabu
 Tanggal : 10 Agustus 2022
 Waktu : 09.15 – 10.15

TIM PENGUJI

Ketua Sidang : Djuni Akbar , SE., M.Si

NIP : 196206231990031002

Penguji 1 : Ni Made Widhi S. S.E., M.M

NIP : 196405071992012001

Penguji 2 : Imam Syafganti, S.Sos, M.Si

NIP : 197510122008121001



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

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan pada Allah.SWT Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan karunianya penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir yang berjudul “*Sales Promotion* pada Media Sosial Instagram *Live* Yupi terhadap Penjualan Produk PT Yupi Indo Jelly Gum” dengan tepat waktu. Penulisan laporan tugas akhir ini disusun sebagai syarat kelulusan untuk memperoleh gelar Diploma III Jurusan Administrasi Niaga Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Jakarta.

Laporan tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik tentu tidak terlepas dari bantuan, bimbingan serta dorongan dari banyak pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Sc. Zainal Nur Arifin, Dipl. Ing.HTL., MT. selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si. selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga.
3. Taufik Akbar, S.E, M.S.M. selaku Kepala Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis.
4. Djuni Akbar, S.E, M.Si. selaku Pembimbing Materi laporan tugas akhir yang telah meluangkan waktu, serta memberikan masukan, dukungan, dan arahan kepada penulis, sehingga laporan tugas akhir ini dapat terselesaikan.
5. Wahyudi Utomo, S. Sos., M.Si. selaku Pembimbing teknis penulisan laporan tugas akhir yang telah meluangkan waktu, serta memberikan arahan, dukungan dan saran kepada penulis, sehingga laporan tugas akhir ini dapat terselesaikan.
6. Seluruh Dosen Administrasi Niaga yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis.



© 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

7. Bapak Unggul Ekaputra selaku pembimbing selama penulis magang di PT Yupi Indo Jelly Gum, Bapak Panca, Ibu Ria, Pak Afif, Ibu Imelda, Ibu Putri, dan seluruh karyawan PT Yupi Indo Jelly Gum yang telah membantu penulis, sehingga laporan tugas akhir ini dapat terselesaikan.
8. Orang tua dan keluarga penulis yang sudah mendukung dan menyemangati penulis dalam melakukan penulisan laporan tugas akhir ini.
9. Teman-teman sekaligus sahabat, Anisa Nur Latifa, Binam Faidillah, Carolina Erdi Zaneta, Syahbani Ahmad Al-Ghiffari, Dhimas Achmad. W, Ryan Andryanto, Windah Basudara, yang selalu mendukung dan menyemangati penulisan laporan tugas akhir ini.
10. Semua pihak yang telah membantu penulis yang Namanya tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa laporan tugas akhir ini masih belum sempurna, oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang dapat membangun dari para pembaca. Semoga laporan tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

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

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penulisan	3
1.4 Manfaat penulisan	3
1.5 Metode Pengumpulan Data.....	4
1.6 Metode Analisis Data	5
1.7 Sistematika Penulisan.....	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	7
2.1 Pemasaran	7
2.1.1 Pengertian Pemasaran	7
2.2 Bauran Pemasaran	8
2.2.1 Pengertian bauran pemasaran.....	8
2.3 Pengertian Promosi.....	9
2.4 Fungsi Promosi.....	10
2.5 Tujuan Promosi	11
2.6 <i>Digital Marketing</i>	12
2.7 Bauran Promosi.....	13
2.7.1 Periklanan.....	14
2.7.2 Penjualan Pribadi	16



© 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

2.7.3	Promosi penjualan	18
2.7.4	Pemasaran Langsung	21
2.7.5	Hubungan masyarakat	22
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN		23
3.1	Sejarah PT Yupi Indo Jelly Gum	23
3.2	Visi, Misi dan Tujuan Strategis PT Yupi Indo Jelly Gum.....	23
3.3	Kegiatan Umum Perusahaan.....	24
3.4	Struktur Organisasi Divisi Marketing PT Yupi Indo Jelly Gum	24
3.5	Logo PT Yupi Indo Jelly Gum.....	25
BAB IV PEMBAHASAN.....		27
4.1	<i>Sales Promotion</i> pada media sosial Instagram PT Yupi Indo Jelly Gum.....	27
4.2	Hambatan Teknis yang dialami Yupi <i>Get Lucky</i> sebagai <i>sales promotion</i> yang diterapkan	31
4.3	Perkembangan Total Penjualan pada <i>Marketplace</i> Yupi dalam kegiatan Yupi <i>Get Lucky</i>	32
BAB V PENUTUP		35
5.1	Kesimpulan	35
5.2	Saran	36
DAFTAR PUSTAKA.....		38
LAMPIRAN.....		39

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Struktur Organisasi Divisi Marketing PT Yupi Indo Jelly Gum	25
Gambar 3. 2 Logo PT Yupi Indo Jelly Gum	26
Gambar 4. 1 Contoh pengundian dari aplikasi Spinner Wheel	29
Gambar 4. 2 Chart data penjualan <i>marketplace</i>	33

© 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



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara	39
--	----



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

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era industri masa kini, teknologi industri sudah melangkah lebih maju menjadi industri 4.0. Pada mulanya istilah industri 4.0 pertama kali digemakan oleh Hannover Fair, pada tanggal 4-8 April 2011. Industri 4.0 ini digunakan oleh pemerintah Jerman untuk memajukan bidang industri ke tingkat selanjutnya, tentunya dengan bantuan teknologi. Berkembangnya teknologi sekarang banyak dimanfaatkan oleh kalangan pembisnis untuk menjalankan usahanya agar melangkah lebih maju, karena perkembangan teknologi dapat membantu kegiatan bisnis dari mulai produksi hingga distribusi. Salah satu distribusi yang dilakukan di era digital seperti saat ini adalah dengan menggunakan promosi penjualan (*sales Promotion*).

Sales Promotion atau promosi penjualan adalah salah satu kegiatan *marketing* yang dilakukan perusahaan untuk mendorong suatu produk agar bisa terjual lebih mudah, *sales promotion* juga bisa dilakukan bagi perusahaan yang ingin memperkenalkan produk baru dan juga menaikkan jumlah penjualan. *Sales Promotion* juga menjadi acuan bagi perusahaan dan *brand* untuk bersaing ketat di pasar, terutama jika *brand* tersebut menjual produk yang serupa yang dijual oleh *brand* lainnya, maka dari itu, perusahaan dan *brand* memiliki peluang untuk kembali menarik perhatian konsumen dengan cara melakukan promosi.

PT Yupi Indo Jelly Gum merupakan perusahaan yang bergerak di bidang makanan yang memproduksi dan menjual *gummy jelly* atau permen



© 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

dalam berbagai bentuk yang unik dan beragam, selain itu permen yupi juga mengandung vitamin yang sehat dan halal untuk dikonsumsi. Dalam membantu memasarkan dan menjual produk, PT Yupi Indo Jelly Gum memiliki departemen ekspor & impor dan juga departemen sales & marketing yang bertugas untuk memasarkan, mempromosikan serta menjual produk kepada para konsumen.

Meskipun *brand* dan produk yang dihasilkan oleh perusahaan ini sudah dikenal oleh masyarakat dan juga sudah menyebar hampir di seluruh dunia, tetapi PT Yupi Indo Jelly Gum masih berusaha untuk meningkatkan penjualan dan *brand awareness* terhadap produk perusahaan. Salah satu cara yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan penjualan adalah dengan melakukan *sales promotion* yang diterapkan pada media sosial. Selain itu tujuan melakukan *sales promotion* pada media sosial adalah untuk menjadikan PT Yupi Indo Jelly Gum menjadi *top of mind* atau meningkatkan *brand awareness* terhadap produk-produk yupi. Salah satu media sosial yang digunakan perusahaan untuk melakukan *sales promotion* adalah media sosial instagram dengan fitur *live* instagram, karena promosi penjualan yang dilakukan melalui instagram *live* dapat dijangkau dengan mudah oleh masyarakat. Dengan meningkatnya jumlah pengguna media sosial instagram, membuat promosi penjualan pada media sosial sangat optimal untuk meningkatkan penjualan perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut, penulis memiliki ketertarikan untuk mengetahui secara mendalam mengenai sistem penjualan yang sudah diaplikasikan pada PT Yupi Indo Jelly Gum. Penulis juga memutuskan untuk membuat laporan tugas akhir dengan judul “*Sales Promotion Produk PT Yupi Jelly Gum pada Media Sosial Instagram Live Yupi*”.



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

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana bentuk *sales promotion* yang diterapkan oleh PT Yupi Indo Jelly Gum?
- b. Apa saja hambatan yang dialami PT Yupi Indo Jelly Gum dalam penggunaan *sales promotion* yang diterapkan?
- c. Bagaimana perkembangan total penjualan pada *marketplace* PT Yupi Indo Jelly Gum dalam penggunaan *sales promotion* yang diterapkan.

1.3 Tujuan Penulisan

Tujuan dalam penulisan laporan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk menjelaskan bagaimana *sales promotion* yang diterapkan oleh PT Yupi Indo Jelly Gum.
- b. Untuk menjelaskan apa saja hambatan yang dialami oleh PT Yupi Indo Jelly Gum dalam penggunaan *sales promotion* yang diterapkan.
- c. Untuk menjelaskan perkembangan total penjualan pada *marketplace* PT Yupi Indo Jelly Gum dalam penggunaan *sales promotion* yang diterapkan.

1.4 Manfaat penulisan

Dalam pelaksanaan praktik kerja lapangan ini diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat sebagai berikut:



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

- a. Bagi Penulis, penulisan tugas akhir ini dapat menambah wawasan mengenai *sales promotion* dan observasi dalam penerapan teori mata kuliah Marketing selama di perkuliahan khususnya mengenai *sales promotion* pada PT Yupi Indo Jelly Gum
- b. Bagi Perusahaan, penulisan tugas akhir ini dapat menjadi bahan evaluasi dan dijadikan saran dalam proses *sales promotion* pada PT Yupi Indo Jelly Gum
- c. Bagi dunia ilmu pengetahuan, penulisan tugas akhir ini dapat menjadi sumber informasi dan pembelajaran serta memperluas pengetahuan kepada semua pihak yang tertarik mengenai sistem *sales promotion* dan dapat menjadi bahan acuan jika ada yang ingin membahas mengenai sistem *sales promotion* untuk suatu perusahaan

1.5 Metode Pengumpulan Data

Dalam mengumpulkan data, keterangan dan rancangan program yang dibutuhkan untuk penyusunan laporan tugas akhir ini, penulis menggunakan empat (4) metode yaitu:

- a. Observasi

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

Pada tahap ini, penulis melakukan penelitian dengan mengumpulkan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan sistem *sales promotion* pada media sosial instagram live pada PT Yupi Indo Jelly Gum.
- c. Wawancara

Pada tahap ini, penulis melakukan penelitian dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada staf marketing PT Yupi Indo Jelly Gum



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

yang berhubungan dengan *sales promotion* pada media sosial instagram *live* PT Yupi Indo Jelly Gum.

d. Studi Kepustakaan

Pengumpulan data dan informasi didapat dengan melakukan studi terhadap buku, artikel, atau jurnal yang dapat dijadikan sebagai bahan penelitian

1.6 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penulisan tugas akhir ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu dengan menjelaskan dan menguraikan data-data yang diperoleh dari perusahaan tentang *sales promotion* pada media sosial instagram *live* PT Yupi Indo Jelly Gum yang kemudian dianalisis dan disusun menjadi laporan tugas akhir.

1.7 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang digunakan dalam penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

Bab I : Pendahuluan

Bab ini berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penulisan, metode pengumpulan data, metode analisis data, serta sistematika penulisan tugas akhir.

Bab II : Landasan Teori



© 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

Bab ini berisi tentang teori yang menjadi pendukung dalam memecahkan masalah di PT Yupi Indo Jelly Gum. Terkait dengan topic yang dibahas yaitu *sales promotion*

Bab III : Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini berisi tentang hal-hal yang berhubungan dengan perusahaan, antara lain: sejarah perusahaan, kegiatan usaha, lokasi perusahaan, visi & misi perusahaan, dan struktur organisasi perusahaan.

Bab IV : Pembahasan

Bab ini berisi bentuk-bentuk *sales promotion* yang digunakan dan hambatan dalam menerapkan *sales promotion* pada media sosial instagram *live* pada PT Yupi Indo Jelly Gum

Bab V : Penutup

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan sistem *sales promotion* PT Yupi Indo Jelly Gum dan saran-saran dalam rangka penyempurnaan *sales promotion* pada media sosial instagram *live* PT Yupi Indo Jelly Gum.

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 IV, penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan, yaitu:

- a. *Sales promotion* yang dilakukan oleh PT Yupi Indo Jelly Gum sudah cukup baik dan benar sesuai dengan teori yang ada dengan cara mengadakan kegiatan undian Yupi *Get Lucky*. Kegiatan Yupi *Get Lucky* yang telah dilakukan oleh PT Yupi Indo Jelly Gum sudah berjalan secara konsisten tiap bulannya. Dalam prosedur pelaksanaan kegiatan Yupi *Get Lucky* sudah sesuai dengan teori yang ada yaitu dengan melakukan *contest and sweepstakes*. Dengan dilaksanakannya kegiatan Yupi *Get Lucky* telah memberikan hasil yang baik pada *marketplace* yupi, terbukti dengan meningkatnya jumlah penjualan pada *marketplace* yupi setelah diadakannya kegiatan Yupi *Get Lucky*. Selain meningkatnya penjualan, kegiatan Yupi *Get Lucky* yang dilakukan pada media sosial Instagram *live* yupi juga meningkatkan *brand awareness*, terbukti dari naiknya jumlah pengikut Instagram yupi setelah diadakannya kegiatan Yupi *Get Lucky*.
- b. Hambatan yang dihadapi dalam kegiatan Yupi *Get Lucky* adalah koneksi internet yang tidak stabil, yang mengakibatkan pada saat melakukan siaran langsung menjadi sulit untuk dipahami apa yang telah disampaikan oleh para pembawa acara. Selain itu, hambatan yang dihadapi dalam kegiatan Yupi *Get Lucky* yaitu naiknya suhu panas pada



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

perangkat yang digunakan secara berlebih, yang menyebabkan *lagging* pada saat siaran langsung dan juga dapat membuat baterai perangkat yang digunakan cepat habis. Dari hambatan-hambatan ini menyebabkan terhambatnya kegiatan Yupi *Get Lucky* yang sedang berlangsung.

5.2 Saran

Berdasarkan hambatan yang terjadi pada kegiatan Yupi *Get Lucky*, penulis mencoba untuk memberikan saran dan masukan sebagai bahan pertimbangan dan evaluasi agar proses pelaksanaan Yupi *Get Lucky* dapat berjalan dengan lancar dan lebih baik, yaitu sebaiknya menggunakan jaringan koneksi yang lebih baik pada saat ingin melakukan siaran langsung kegiatan Yupi *Get Lucky* seperti menggunakan *wifi* atau bisa menggunakan kartu SIM dengan jaringan koneksi yang lebih baik lagi. Selain itu, penulis juga menyarankan untuk menghapus atau mematikan aplikasi yang tidak digunakan pada saat kegiatan Yupi *Get Lucky* berlangsung, sehingga mengurangi terjadinya naiknya suhu panas berlebih pada perangkat yang digunakan.

Penulis juga mencoba memberikan saran sebagai bahan pertimbangan dan evaluasi agar proses pelaksanaan kegiatan Yupi *Get Lucky* dapat lebih baik lagi, yaitu dengan menambah media sosial baru seperti TikTok untuk melaksanakan kegiatan Yupi *Get Lucky*. Media sosial TikTok juga memiliki fitur siaran langsung yang juga sama dengan media sosial Instagram yaitu TikTok *live*. Dengan berpindahnya platform dari Instagram *live* ke TikTok *live* dapat memperluas cakupan untuk meningkatkan *brand awareness* dan juga meningkatkan penjualan. Selain fitur TikTok *live*, media sosial TikTok juga menyediakan TikTok *shop* yang mempermudah bagi para konsumen

untuk berbelanja, baik pada saat adanya siaran langsung atau tidak adanya siaran langsung yang dilakukan. Selain itu pada saat diadakannya siaran langsung, para penonton dapat melakukan kegiatan seperti memberikan *like*, komentar, hingga memberikan hadiah. Oleh karena itu, penulis menyarankan untuk menggunakan media sosial TikTok untuk melakukan kegiatan undian karena media sosial TikTok lebih interaktif dan lebih baru daripada media sosial Instagram.



© 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





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

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. (2016). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung : Alfabeta
- A. Shimp, T. (2000). *Periklanan Promosi: Aspek Tambahan Komunikasi Pemasaran Terpadu (Vol. 5)*. Jakarta : Erlangga.
- A Shimp, Terence. (2002). *Periklanan Promosi Jilid I edisi Terjemahan*. Jakarta : Erlangga
- Bayu, Swasta.(1991). *Azas-azas Marketing*. Yogyakarta : Liberty
- Boone, Louis E dan Kurtz, David L. (2002). *Pengantar Bisnis*. Jakarta : Erlangga
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. (2006). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta : Erlangga
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2016). *Manajemen Pemasaran* edisi 12 Jilid 1 & 2. Jakarta : PT. Indeks.
- Moh, Zainal Abidin. (1992). *Pengurusan Pemasaran*. Kuala Lumpur : Dewan Bahasa

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

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara

- a. Apa saja isi dari kegiatan Yupi *Get Lucky*?
- b. Kapan dilaksanakannya Yupi *Get Lucky*?
- c. Bagaimana prosedur kegiatan Yupi *Get Lucky*?
- d. Hal apa saja yang perlu diperhatikan dalam pelaksanaan kegiatan Yupi *Get Lucky*?
- e. Apa saja hambatan yang muncul dalam kegiatan Yupi *Get Lucky*?

Sumber: Data diolah,2022



POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA