

LAPORAN TUGAS AKHIR



PEMBUATAN DAN PENJUALAN KALUNG KUCING DI TOKOPEDIA

Disusun Oleh :
Yudha Daffa Arnanda
NIM: 2008311018

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

**Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran
untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus
Jurusan Akuntansi
Politeknik Negeri Jakarta**

Agustus 2023

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

LAPORAN TUGAS AKHIR



PEMBUATAN DAN PENJUALAN KALUNG KUCING DI TOKOPEDIA

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya Terapan

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Disusun Oleh :
Yudha Daffa Arnanda
NIM: 2008311018

**Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran
untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus
Jurusan Akuntansi
Politeknik Negeri Jakarta**

Agustus 2023

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



LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

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

Nama : Yudha Daffa Arnanda
NIM : 2008311018
Tanda tangan : 
Tanggal : 13 Agustus 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 mengumunkan 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 : Yudha Daffa Arnanda
NIM : 2008311018
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara
Berkebutuhan Khusus
Judul Laporan TA : Pembuatan dan Penjualan Kalung Kucing di
Tokopedia

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

Nama Tim Penguji

TandaTangan

Ketua Penguji

Kristin Lukitaningrum, S.Pd.,
M.M NIP 5262022030719770605

Anggota Penguji I

Maria Nino Istia, S.S., M.Si
NIP 23092014019821007

Anggota Penguji II

Sri Isti Untari, S.E., MSi.
NIP 196112201989032001

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 22 Agustus 2023



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



LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama Penyusun : Yudha Daffa Arnanda
Nomor Induk Mahasiswa : 2008311018
Jurusan/Program Studi : Akuntansi/D-3 Manajemen Pemasaran untuk
Warga Negara Berkebutuhan Khusus
Judul Laporan TA : Pembuatan dan Penjualan Kalung Kucing di
Tokopedia

Disetujui oleh:

Pembimbing 1

Sri Isti Untari, S.E., MSi.
NIP 196112201989032001

Pembimbing 2

Moch. Nuruz Zaman, S.Pd., M.Li.
NIP 4032022030719930413

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Kepala Program Studi

Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M.
NIP 198811142019121000

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Yudha Daffa Arnanda
NIM : 2008311018
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaraan untuk Warga
Negara Berkebutuhan Khusus
Jurusan : Akuntansi
Jenis Karya : Pembuatan dan Penjualan Kalung Kucing di Tokopedia

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:

“Pembuatan dan Penjualan Kalung Kucing di Tokopedia”

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.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Ditetapkan di : Depok

Pada Tanggal : 13 Agustus 2023

Yang menyatakan:

Yudha Daffa Arnanda

- 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



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji dan syukur kehadirat bagi Allah SWT pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Tugas Akhir ini dibuat dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Pendidikan D-3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.

Beberapa pihak telah membantu dalam penyelesaian Tugas Akhir ini yang berjudul “Pembuatan dan Penjualan Kalung Kucing di Tokopedia”. Untuk itu, pada kesempatan yang berbahagia ini izinkan penulis menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada semua pihak yang telah berperan atas dorongan, bantuan, saran, dan bimbingan. Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Sc. H. Zainal Nur Arifin, Dipl.Ing, HTL, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta
2. Ibu Nunung Martina, S.T., M.Si., selaku Wakil Direktur Bidang Akademik Politeknik Negeri Jakarta
3. Ibu Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta
4. Bapak Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M., selaku Kepala Program Studi D3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Kebutuhan Khusus.
5. Ibu Sri Isti Untari, S.E., M.Si., selaku Pembimbing I Tugas Akhir yang telah banyak memberikan dukungan, bimbingan dan motivasi serta telah banyak meluangkan waktu, pikiran dan tenaganya dalam memberikan bimbingan.
6. Bapak Moch. Nuruz Zaman, S.Pd., M.Li., selaku Pembimbing II Tugas Akhir yang juga telah meluangkan waktu, pikiran dan tenaganya dalam memberikan bimbingan.
7. Bapak Ibu dosen dan tenaga pendidik Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Kebutuhan Khusus yang selalu memberi perhatian, bantuan serta arahan secara ikhlas kepada kami mahasiswa Warga Negara Kebutuhan Khusus pada saat perkuliahan.



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

8. Kedua orang tua tercinta yaitu Joko Witono, MM., dan Sri Rahayu yang telah memberikan seluruh bimbingan, dukungan moral dan material, kasih sayang serta untaian doa yang tidak henti-hentinya kepada penulis.
9. Kakak dan adikku yang selalu memberikan dukungan, doa dan semangat.
10. Teman-teman kuliahku di Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Kebutuhan Khusus Politeknik Negeri Jakarta.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna dan banyak kekurangan serta kelemahannya, baik dalam isi, ejaan maupun sistematikanya. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan dan wawasan penulis.

Akhir kata, penulis mengharapkan semoga Tugas Akhir ini dapat memenuhi syarat kelulusan Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus, Politeknik Negeri Jakarta, serta dapat memberikan manfaat, khususnya bagi kami mahasiswa Manajemen Pemasaran Warga Negara Berkebutuhan Khusus, Politeknik Negeri Jakarta, serta umumnya bagi masyarakat dan pembaca Tugas Akhir ini.

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Jakarta, 22 Agustus 2023

Penulis



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

ABSTRAK

Yudha Daffa Arnanda, Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus. “Pembuatan dan Penjualan Kalung Kucing di Tokopedia”

Tugas Akhir ini membahas penjualan Kalung Kucing dengan menggunakan media Toko *Online* berupa aplikasi Tokopedia. Tokopedia *E-Commerce* dipilih sebagai media pemasaran karena memiliki jumlah pengunjung yang banyak. Penulisan Tugas Akhir ini menggunakan metode penulisan deskriptif, yaitu menggambarkan masalah yang terjadi. Berdasarkan hasil penelitian yang ditemukan, hasil berjualan Kalung Kucing yang sedang dijalankan oleh *Yudha Shop's* masih belum maksimal. Hal tersebut bisa dilihat dari laba bersih atau *omzet* yang diperoleh *Yudha Shop's* masih terbilang kecil. Kesimpulan dalam penelitian ini adalah kepercayaan konsumen, pengetahuan tentang media sosial internet, serta daya tarik produk memiliki pengaruh terhadap minat beli konsumen *online* atas produk Kalung Kucing yang dijual oleh *Yudha Shop's*.

Kata Kunci: pembuatan, penjualan, kalung kucing, tokopedia

ABSTRACT

Yudha Daffa Arnanda, D-3 Marketing Management Study Program for Citizens with Special Needs. “Making and Sales of Cat Necklaces on Tokopedia”.

This final project discusses the sale of Cat Necklaces using online shop media in the form of the Tokopedia application. Tokopedia E-Commerce was chosen as a marketing medium because it has a large number of visitors. Writing this final project uses descriptive methods, it is describe the problem happened. Based on the results of the research found, the results of selling Cat Necklaces that are being run by Yudha Shop's are still not optimal. This can be seen from the net profit or turnover obtained by Yudha Shop's which is still relatively small. The conclusion in this study is consumer trust, knowledge of internet social media, and product attractiveness have an influence on online consumer buying interest for Cat Necklace products sold by Yudha Shop's.

Keywords: making, sales, cat necklace, tokopedia



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

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Sampul.....	i
Halaman Judul.....	ii
Halaman Pernyataan Orisinalitas.....	iii
Halaman Pengesahan.....	iv
Halaman Persetujuan Laporan Tugas Akhir.....	v
Halaman Pernyataan Persetujuan Publikasi Karya Ilmiah.....	vi
Kata Pengantar.....	vii
Abstrak.....	ix
Daftar Isi.....	x
Daftar Tabel.....	xii
Daftar Gambar.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Tujuan Penulisan.....	2
1.3. Manfaat Penulisan.....	3
1.4. Metode Penulisan.....	4
1.5. Sistematika Penulisan.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1. Landasan Teori Kalung Kucing.....	6
1. Pengertian Kalung Kucing.....	6
2. Jenis Kalung Kucing.....	6
3. Manfaat Kalung Kucing.....	8
2.2. Pemasaran Secara <i>Online</i>	10
1. Pengertian Pemasaran <i>Online</i> Menurut Ahli.....	10
2. <i>Channel</i> Pemasaran <i>Online</i>	10
3. Fungsi Pemasaran <i>Online</i>	12
4. Keuntungan Pemasaran <i>Online</i>	13
5. Fungsi Pemasaran <i>Online</i>	12



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

BAB III PROSES PENJUALAN SECARA <i>ONLINE</i>	14
3.1. Tahapan Persiapan.....	14
1. Tahapan Pembuatan Produk	14
2. Alat dan Bahan Produk	15
3. Proses Merangkai Produk	16
3.2. Tahapan Pembuatan Toko <i>Online</i> di Tokopedia	18
1. Pembuatan Akun Penjual	19
2. Langkah-Langkah Pembuatan Akun.....	19
3.3. Tahapan Pelaksanaan Penjualan.....	22
1. Pelaksanaan Penjualan Melalui Tokopedia.....	22
2. Proses Penyiapan Produk yang Akan Dikirim	23
3.4. Tahapan Penyelesaian/Pembuatan Laporan.....	27
BAB IV PEMBAHASAN TENTANG PENJUALAN PRODUK	28
4.1. Pengalaman Penjualan Kalung Kucing di Tokopedia.....	28
4.2. Biaya Bahan Produk Pembuatan Kalung Kucing	28
4.3. Biaya Operasional Penjualan Kalung Kucing	31
4.4. Laba Usaha dari Penjualan Kalung Kucing	33
BAB V PENUTUP	36
5.1. Kesimpulan.....	36
5.2. Saran.....	37
DAFTAR PUSTAKA	38



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 TABEL

	Halaman
Tabel Laporan Hasil Penjualan Produk.....	27
Tabel 4.1 Gambar Bahan Aksesoris Kalung Kucing Kecil	29
Tabel 4.2 Gambar Bahan Aksesoris Kalung Kucing Besar.....	29
Tabel 4.3 Gambar Bahan Aksesoris Kalung Kucing Lengkap.....	30
Tabel 4.4 Gambar Bahan Aksesoris Kalung Kucing Panjang	30
Tabel 4.5 Laporan Biaya Operasional Penjualan Kalung Kucing	32
Tabel 4.6 Jenis Produk Dijual serta Pedoman Harga.....	33
Tabel 4.7 Laba Kotor Keseluruhan	33
Tabel 4.8 Tabel Biaya Produksi.....	34
Tabel 4.9 Tabel Biaya Operasional.....	34



DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 3.1	Lokasi Pembelian.....	14
Gambar 3.2	Alat-Alat yang Dibutuhkan.....	15
Gambar 3.3	Barang / Aksesoris yang Dibutuhkan.....	15
Gambar 3.4	Langkah Pertama Merangkai Produk.....	16
Gambar 3.5	Langkah Kedua Merangkai Produk.....	16
Gambar 3.6	Langkah Ketiga Merangkai Produk.....	17
Gambar 3.7	Langkah Keempat Merangkai Produk.....	17
Gambar 3.8	Hasil Produk Kalung Kucing.....	18
Gambar 3.9	Mencari Tokopedia di <i>Playstore</i>	19
Gambar 3.10	Cara <i>Searching</i> Tokopedia.....	20
Gambar 3.11	Cara <i>Install</i> Tokopedia.....	20
Gambar 3.12	Cara Daftar Akun Tokopedia.....	20
Gambar 3.13	Masukan Nomor <i>Handphone</i> di Tokopedia.....	21
Gambar 3.14	Aktivasi Nomor <i>Handphone</i> di Tokopedia.....	21
Gambar 3.15	Aktivasi Kode Verifikasi Akun di Tokopedia.....	21
Gambar 3.16	Akun Tokopedia Berhasil Dibuat.....	22
Gambar 3.17	Tampilan Penawaran Produk.....	22
Gambar 3.18	Tampilan Pemesanan Produk.....	23
Gambar 3.19	Langkah Pertama Pemaketan Produk.....	24
Gambar 3.20	Langkah Kedua Pemaketan Produk.....	24
Gambar 3.21	Langkah Ketiga Pemaketan Produk.....	25
Gambar 3.22	Hasil Pemaketan Produk.....	25
Gambar 3.23	Tampilan Pesanan dari Konsumen.....	26
Gambar 3.24	Tampilan Penyerahan Paket ke Kurir.....	26
Gambar	Dokumentasi Pembelian dari Konsumen.....	32

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

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sebuah penelitian menyebutkan bahwa kucing termasuk salah satu hewan yang dapat membentuk ikatan emosional dengan pemiliknya bahkan sebelum hewan tersebut diadopsi. Kucing sering kali menunjukkan sikap manja bila bertemu manusia, hal ini adalah salah satu alasan mengapa kucing menjadi hewan yang sangat banyak dipelihara oleh manusia dan dapat dijadikan salah satu obat penawar stress serta depresi bagi manusia. Selain itu memelihara kucing juga dapat menumbuhkan rasa empati manusia terhadap makhluk hidup.

Kasus kucing hilang di Indonesia merupakan kasus yang dapat ditemukan hampir setiap hari. Kucing hilang dapat disebabkan oleh rasa keinginan kucing untuk mengeksplorasi daerahnya, takut akan suatu hal tertentu yang menyebabkan kucing kabur untuk menghindari, dan kucing dalam masa kawin atau sedang birahi. Hal ini terdengar sepele jika kucing dapat kembali dalam waktu 1-2 hari. Namun pada kasus yang ditemukan, kehilangan kucing dapat berdampak membahayakan bagi kucing itu sendiri.

Contohnya banyak oknum tak bertanggung jawab yang tak jarang menculik kucing yang tersesat untuk dijual kembali di pasar hewan, tentunya oknum tersebut mengabaikan kesehatan, dan kebersihan tempat tinggal kucing yang ia culik. Selain itu kucing yang tersesat saat kabur juga sering kali menjadi korban oleh tangan-tangan jahil manusia yang tega menyiksa binatang tanpa rasa iba.

Kalung memiliki berbagai manfaat bagi kucing, selain sebagai aksesoris pemanis penampilan, Kalung sering kali digunakan sebagai alat identitas yang dapat dikenakan oleh kucing sehingga meminimalisasi resiko kehilangan apabila berada di luar rumah. Alat identitas yang dimaksud ialah peletakan nama kucing dan alamat rumah maupun kontak si empunya kucing, sehingga apabila kucing tersesat atau hilang maka dapat segera



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

ditemukan melalui kontak yang tersedia. Selain itu, lonceng yang terdapat pada Kalung kucing dapat dijadikan sebagai penanda keberadaan kucing karena jika kucing bergerak mendekati kita maka loncengnya akan semakin terdengar lebih dekat.

Yudha's Shop hadir dengan menawarkan berbagai pilihan Kalung kucing yang unik dan cantik. Selain Kalung kucing, *Yudha's Shop* turut menjual berbagai macam aksesoris lain untuk kucing seperti baju kucing, harness hingga topi yang terbuat dari berbagai macam bahan yang aman dan baik untuk kucing. *Yudha's Shop* merupakan toko *online* khusus yang menjual berbagai macam aksesoris kucing yang menyediakan berbagai design, warna, bahan, serta ukuran Kalung yang dapat disesuaikan oleh selera para *Cat Lovers*.

Tugas Akhir ini akan membahas penjualan Kalung kucing menggunakan media Toko *Online* berupa aplikasi Tokopedia. Tokopedia *E-Commerce* dipilih sebagai media pemasaran karena memiliki jumlah pengunjung yang banyak. Sebelum menjual di Tokopedia, penulis melakukan pemasaran barang melalui media konvensional dan aplikasi Instagram, namun kurang menarik antusias pembeli.

Tokopedia adalah salah satu aplikasi jual beli *online* yang sudah diunduh lebih dari 6 milyar orang di dunia. Selain jangkauannya yang luas Tokopedia juga menghadirkan berbagai macam fitur menarik yang dapat menunjang kegiatan jual beli, salah satunya adalah *Tokopedia Seller*. Bagi *seller* atau penjual, kemudahan yang ditawarkan aplikasi daring ini sangat membantu terlebih para penjual baru yang akan memulai usaha *online*.

1.2. Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan tugas akhir ini adalah

1. Menjelaskan tahap persiapan dan pembuatan Kalung Kucing
2. Menjelaskan tahap perencanaan dan pembuatan Toko Online pada Tokopedia
3. Mempraktikkan penjualan Kalung Kucing melalui Tokopedia.



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

1.3. Manfaat Penulisan

Manfaat dalam tulisan ini adalah sebagai berikut :

1. Secara Pemasaran dan Konsentrasi, yaitu :

1) Secara Pemasaran adalah :

Judul Tugas Akhir yang diambil relevan dengan pembelajaran di Program Studi Manajemen Pemasaran Warga Negara Berkebutuhan Khusus sehingga mahasiswa bisa menerapkan/mempraktikkan ilmu manajemen pemasaran.

2) Secara Konsentrasi adalah :

Proses pembelajaran di Program Studi Manajemen Pemasaran Warga Negara Berkebutuhan Khusus bisa diterapkan/dipraktikkan oleh mahasiswa melalui Tugas Akhir sesuai dengan minat dan bakatnya

2. Bagi Penulis, yaitu :

1) Sebagai sarana praktis bagi penulis untuk mempraktikkan ilmu pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh selama kuliah.

2) Sebagai salah satu syarat kelulusan pada Program Studi Diploma 3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.

3. Bagi Semua Pihak yang Terlibat, yaitu :

1) Bagi masyarakat, dapat dijadikan referensi dalam memahami perencanaan, pembuatan dan pelaksanaan penjualan di Tokopedia pada saat ingin memulai suatu usaha.

2) Bagi Politeknik Negeri Jakarta, sebagai acuan bagi mahasiswa yang ingin membuat tugas akhir dan sebagai arsip di Perpustakaan 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

1.4. Metode Penulisan

Menurut Sugiyono pengertian metode penulisan adalah cara atau langkah untuk mendapatkan data dengan tujuan yang dapat dideskripsikan, dibuktikan, dikembangkan dan ditemukan pengetahuan, teori, untuk memahami, memecahkan, dan mengantisipasi masalah dalam kehidupan manusia (Sugiyono: 2012).

Pada penelitian ini, metode yang dipilih adalah metode deskriptif. Metode ini meninjau secara cermat dan langsung dengan menggambarkan masalah yang terjadi pada masa yang sedang berlangsung. Tentunya langkah-langkah yang di kerjakan dan disusun harus dilakukan secara sistematis. Tahapan dalam metode penelitian ini dilakukan untuk mendapat hasil yang diinginkan, memenuhi syarat, efisien, dan ekonomis yang mendukung keseluruhan dari proses pembuatan laporan.

1.5. Sistematika Penulisan Tugas Akhir

Sistematika penulisan adalah uraian langkah sistematis menyerupai *outline* sehingga menjadi pedoman pengaplikasian, sekaligus penjelasan bagian-bagian bab yang disusun secara naratif yang terdiri dari paragraf-paragraf.

Untuk mempermudah melihat dan mengetahui pembahasan yang ada pada Tugas Akhir ini secara menyeluruh, maka sistematika penulisannya disajikan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang, tujuan penulisan, manfaat penulisan dan sistematika penulisan Tugas Akhir.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini meliputi landasan teori yang berisi penulisan tentang Kalung Kucing meliputi pengertian Kalung kucing, jenis jenis Kalung kucing, dan manfaat dari Kalung kucing. Selanjutnya landasan teori yang berisi penulisan tentang pemasaran secara *online* meliputi pengertian pemasaran *online*, *channel*

pemasaran *online*, fungsi pemasaran *online* dan keuntungan pemasaran *online*.

BAB III PROSES PENJUALAN SECARA *ONLINE*

Bab ini mengemukakan tentang proses pembuatan pemasaran *online* yang dilakukan oleh penulis dalam pengembangan sistem informasi untuk Warga Berkebutuhan Khusus. Selanjutnya bab ini juga menjelaskan proses pembuatan pemasaran *online* meliputi deskripsi penulisan, perencanaan pembuatan Toko *Online* meliputi perencanaan, tahap pembuatan Toko *Online* melalui Tokopedia, serta mempraktikkan Penjualan melalui Tokopedia.

BAB IV LAPORAN HASIL PENJUALAN PRODUK

Bab ini terdiri dari penjelasan mengenai pengalaman penjualan Kalung Kucing melalui Tokopedia. Selanjutnya dijelaskan secara terperinci biaya bahan produk pembuatan Kalung Kucing dan biaya operasional penjualan yang dikeluarkan oleh *Yudha Shop's*. Setelahnya, dijelaskan pula laba usaha dari penjualan Kalung Kucing yang diterima oleh *Yudha Shop's* selama berjualan di Tokopedia.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran dari seluruh penulisan pembuatan pemasaran *online* melalui Tokopedia yang telah dilakukan. Kesimpulan dikemukakan dalam laporan pembuatan pemasaran secara *online* melalui aplikasi Tokopedia serta hasil dari penjualan tersebut melalui kepuasan pelanggan di dalam aplikasi Tokopedia. Sedangkan saran berisi mencantumkan jalan keluar untuk mengatasi masalah dan kelemahan yang ada. Saran tidak lepas ditujukan untuk ruang lingkup pemasaran *online* melalui aplikasi Tokopedia.



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

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan laba bersih yang diperoleh *Yudha Shop's*, dari hasil penjualan Kalung Kucing yang sedang dijalankan oleh *Yudha Shop's* masih belum maksimal. *Yudha Shop's* berharap usaha penjualan Kalung Kucing dapat lebih baik lagi untuk kedepannya. *Yudha Shop's* harus mengevaluasi hasil penjualannya selama ini untuk mengejar *omzet* yang lebih besar lagi. Untuk meningkatkan penjualan, *Yudha Shop's* memahami setidaknya ada faktor yang bisa dioptimalkan dalam memaksimalkan penjualan produk Kalung Kucing yang sedang diperjuangkannya, antara lain :

1. Faktor Internal
 - a. *Yudha Shop's* harus meningkatkan kualitas Kalung Kucing yang dapat mengundang daya tarik pembeli.
 - b. *Yudha Shop's* akan membuka *market place* bukan hanya melalui Tokopedia, tetapi akan segera membuat akun Toko *Online* lainnya seperti *Shopee*, *Bukalapak*, *Lazada*, *Blibli* dan lain-lain.
 - c. Stok kesediaan Kalung Kucing yang disediakan *Yudha Shop's* diupayakan *ready stock*, sehingga sewaktu-waktu ada pesanan dari pembeli, *Yudha Shop's* langsung dapat mengirimkannya melalui jasa pengirim barang (kurir).
2. Faktor Eksternal
 - a. *Yudha Shop's* akan menawari ke semua saudara, teman sekolah, teman kuliah, tetangga dan orang yang dikenalnya.
 - b. *Yudha Shop's* akan menjual produknya di beberapa *event* atau bazar.
 - c. *Yudha Shop's* akan menyebarkan *flyer*, brosur, *banner* ataupun *pamphlet* usaha penjualan Kalung Kucing yang dijalaninya.



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

5.2. Saran

Kepercayaan konsumen dan pengetahuan tentang media sosial internet memiliki pengaruh terhadap minat beli konsumen *online* atas produk Kalung Kucing yang dijual oleh *Yudha Shop's*. Dari pengalaman berjualan Kalung Kucing, *Yudha Shop's* merekomendasikan kepada pelaku usaha lain agar memperhatikan secara seksama pentingnya beberapa faktor yang dijelaskan pada kesimpulan di atas. Terutama unsur di dalam promosi produk, karena faktor tersebut memiliki pengaruh besar dan signifikan di dalam proses minat beli konsumen secara *online*.

Tak hanya itu, unsur kepercayaan konsumen terhadap transaksi secara *online* dari pelaku usaha harus terus ditingkatkan. Begitu pula unsur daya tarik produk yang dijual di media *online* akan menjadi pertimbangan konsumen dan secara tidak langsung akan mempengaruhi minat beli konsumen *online* terhadap produk yang dijual oleh pelaku usaha secara *online*. Berikut saran dari *Yudha Shop's* untuk para pelaku usaha agar dapat meningkatkan penjualannya :

1. Promosi produk yang baik merupakan proses terwujudnya minat beli konsumen.
2. Kualitas promosi produk menjadi faktor yang paling berpengaruh secara signifikan dalam mempengaruhi minat beli konsumen *online*. Apabila suatu produk tersebut berada pada tingkat kualitas promosi produk yang baik dan sesuai dengan keinginan konsumen maka hal itu sangat berpengaruh terhadap tingginya minat beli konsumen *online*.
3. Faktor lain yang mempengaruhi minat beli konsumen *online* adalah kepercayaan. Konsumen melakukan transaksi secara *online* selalu memperhatikan keamanan bertransaksi serta kejujuran penjual dalam memberikan informasi produk. Kepercayaan konsumen akan mempengaruhi terhadap minat beli konsumen secara *online*. Disamping kepercayaan, ketertarikan konsumen juga bergantung pada daya tarik produk itu sendiri.



DAFTAR PUSTAKA

- Amstrong, Gary. (2003). Dasar-dasar pemasaran, Jakarta: Index.
- Asnawi, Nur dan Asnan, Muhammad Fanani. (2017). Pemasaran syariah: teori, filosofi, dan isu-isu kontemporer. Depok: PT RajaGrafindo Persada.
- Bagono, Suyanto. (2005). Metode penelitian sosial: Berbagai alternatif pendekatan. Jakarta : Penerbit Kencana.
- Eva, Yulina Riany. (2021). Strategi dan tantangan pengasuhan anak di Indonesia, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Liem, Dedy. (2021). Kitab sakti untuk penjual shopee. Damar Publishing, Yogyakarta.
- Handayani, S. (2018). Perancangan sistem informasi penjualan berbasis e-commerce studi kasus Toko Kun Jakarta. ILKOM Jurnal Ilmiah.
- Husein, Umar. (2010). Desain penelitian manajemen strategik. Jakarta: Rajawali Pers.
- Malau, Harman. (2017). Manajemen pemasaran : Teori dan aplikasi pemasaran era tradisional sampai era modernisasi global, Bandung: Alfabeta.
- Nazir, Moh. (2005). Metode penelitian, Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia.
- Panjaitan, Roymon. (2020). Manajemen pemasaran. Sukarno Preesindo
- Tjiptono, Fandy. (2015). Strategi pemasaran, Jakarta: Penerbit Andi. Titik
- Wijayanti. (2012). Managing marketing Plan. Jakarta : Exelmedia.
- <https://portal-uang.com/shopee/> oleh Andr
- <https://en.wikipedia.org/wiki/Tokopedia>
- www.tokopedia.co.id

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