

LAPORAN TUGAS AKHIR



STRATEGI PEMASARAN DAN PENJUALAN *MERCHANDISE* FADHIL

Disusun oleh:

Fadhil Rizky Prananta

NIM 2108311009

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

PROGRAM STUDI D-3 MANAJEMEN PEMASARAN

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

AGUSTUS 2024

© 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

LAPORAN TUGAS AKHIR



STRATEGI PEMASARAN DAN PENJUALAN *MERCHANDISE* FADHIL

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar A.Md

Disusun oleh:

Fadhil Rizky Prananta

NIM 2108311009

PROGRAM STUDI D-3 MANAJEMEN PEMASARAN

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

AGUSTUS 2024



© 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

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyatakan bahwa yang tertulis di dalam Laporan Tugas Akhir / Skripsi 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 : Fadhil Rizky Prananta

NIM : 2108311009

Tanda tangan :



Tanggal : 5 Agustus 2024

**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

LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir ini di ajukan oleh :

Nama : Fadhil Rizky Prananta
NIM : 2108311009
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir : Strategi Pemasaran Dan Penjualan *Merchandise*
Fadhil

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi D3 Manajemen Pemasaran Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta

DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : M. Jamal Al Bakri, S.Psi., M.M

Anggota Penguji : Tika Dwi Ariyanti, M.Psi., Psikolog

Anggota Penguji 2 : Rahma Nur Praptiwi, S.Si., M.M.

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 5 Agustus 2024



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

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama Penyusun : Fadhil Rizky Prananta
Nomor Induk Mahasiswa : 2108311009
Jurusan/Program Studi : Akuntansi / D3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir : Strategi Pemasaran dan Penjualan *Merchandise*
Fadhil

Disetujui Oleh:

Pembimbing

Rahma Nur Praptiwi, S.Si., M.M.

NIP. 198801132018032001

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Kepala Program Studi

Innas Rovino Katurini, 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, yang telah memberikan izin, Kesehatan, semangat, dan kemudahan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “Strategi Pemasaran dan Penjualan *Merchandise* Fadhil”. Tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta
2. Bapak Iwan Susanto, M.T., Ph.D, 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 Ketua Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran Jurusan Akuntansi
5. Ibu Rahma Nur Praptiwi, S.Si, M.M., selaku Dosen Pembimbing tugas akhir
6. Para dosen dan seluruh staff jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.
7. Keluarga besar prodi Manajemen WNBK Politeknik Negeri Jakarta.
8. Kedua orang tua penulis yang selalu memberi dukungan dalam penulisan Tugas Akhir ini.
9. Serta teman-teman mahasiswa kelas 2A, 2B, 2C, 4A, 4B, 4C, 6A, 6B, 6C, dan 6D Prodi Manajemen Pemasaran Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih ada kekurangan, karena keterbatasan pengetahuan dan wawasan penulis. Untuk itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari para pembaca, dapat disampaikan melalui e-mail penulis. Semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat, khususnya mahasiswa Prodi Manajemen Pemasaran Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta, serta masyarakat dan pembaca Tugas Akhir ini.

Depok, Juli 2024

Fadhil Rizky Prananta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Fadhil Rizky Prananta
NIM : 2108311009
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:

STRATEGI PEMASARAN DAN PENJUALAN *MERCHANDISE* FADHIL

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.

Dibuat di : Depok

Pada Tanggal : 31 Juli 2024

Yang menyatakan

Fadhil Rizky Prananta

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

ABSTRAK

Fadhil Rizky Prananta, D3 Manajemen Pemasaran Jurusan Akuntansi : Strategi Pemasaran Dan Penjualan *Merchandise* Fadhil

Merchandising diartikan sebagai upaya-upaya penyediaan barang yang tepat, pada tingkat harga yang tepat, dalam jumlah yang tepat atau cukup, di tempat yang tepat dan pada waktu yang tepat pula. Produk yang dibahas adalah kaos, pin magnet, dan pin gantungan. Kaos tersedia berbagai macam warna dengan harga Rp85.000 untuk ukuran M-XL, dan Rp90.000 untuk ukuran XXL. Ukuran pin 55 mm dan 58 mm dengan harga Rp5.000. Tujuan Penulisan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui tingkat penjualan *merchandise* Fadhil, dan untuk mengetahui strategi pemasaran *merchandise* Fadhil. Periode berjualan pada tugas akhir ini dimulai dari November 2023 – Juni 2024. Data diolah dengan menggunakan *Microsoft Excel*. Jumlah produk pin yang terjual adalah 247 buah, jumlah produk kaos ukuran M-XL yang terjual adalah 16 buah, dan ukuran XXL adalah 5 buah, Promosi dilakukan melalui media sosial dan secara langsung. Tempat penjualannya di lingkungan Kampus Politeknik Negeri Jakarta. Segmentasi produk ini pada konsumen orang yang menyukai *fashion* dan membutuhkan aksesoris. *Targeting* oleh pendapatan menengah, anak-anak, dan remaja, dan *positioning* adalah pilihan *merchandise* untuk kebutuhan sehari-hari.

Kata Kunci: *Merchandise*, Bauran Pemasaran, STP



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

ABSTRACT

Fadhil Rizky Prananta, D3 Marketing Management (WNBK) Accounting Department: Marketing and sales strategy of Fadhil Merchandise

Merchandising is defined as efforts to provide the right goods, at the right price level, in the right or sufficient quantities, in the right place and at the right time. The products discussed are t-shirts, magnetic pins and hanging pins. T-shirts are available in various colors at a price of IDR 8.000 for sizes M-XL, and IDR 90.000 for sizes XXL. Pin sizes 55 mm and 58 mm with a price of IDR. 5.000.

The purpose of writing this final assignment is to determine the level of sales of Fadhil Merchandise and to determine the marketing strategy for Fadhil Merchandise. The selling period in this final assignment is from November 2023 – June 2024. Data is processed using Microsoft Excel. The number of pin products sold was 247, the number of T-shirts in sizes M-XL sold was 16, and the size XXL was 5, Promotion via social media and directly. The sales place is in the Polytechnic State of Jakarta. Product segmentation is people who like fashion and need jewelry. Targeting by middle income, children and teenagers, and positioning is the choice of merchandise for daily needs.

Keywords: Merchandise, Marketing Mix, STP,



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

Halaman Judul.....	i
Lembar Pernyataan Orisinalitas.....	iii
Lembar Pengesahan.....	iv
Lembar Persetujuan.....	v
Kata Pengantar.....	vi
Pernyataan Persetujuan Publikasi Karya Ilmiah Untuk Kepentingan Akademis	vii
Abstrak.....	viii
Abstract.....	ix
Daftar Isi.....	x
Daftar Gambar.....	xii
Daftar Tabel.....	xiii
BAB I.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Penulisan.....	2
1.3 Manfaat Penulisan.....	2
1.4 Metode Penulisan.....	2
1.5 Sistematika Penulisan.....	3
BAB II.....	4
2.1 Merchandise.....	4
2.2 Kaos.....	4
2.3 Sablon.....	5
2.4 Penjualan.....	6
2.5 Penjualan.....	6
2.5.1 Pengertian Penjualan.....	6
2.5.2 Pentingnya Penjualan.....	7
2.6 Bauran Pemasaran.....	7



© 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

2.7 Segmentation Targeting Positioning	8
BAB III.....	10
3.1 Profil Usaha.....	10
3.2 Pelaksanaan Usaha	12
3.2.1 Perencanaan Usaha	12
BAB IV.....	20
4.1 Laporan Penjualan.....	20
4.2 Analisis Laporan Penjualan.....	22
4.3 Evaluasi Pemasaran.....	24
BAB V	26
5.1 Simpulan.....	26
5.2 Saran.....	26
DAFTAR PUSTAKA	27
LAMPIRAN 1	29
LAMPIRAN 2	30

**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 GAMBAR

Gambar 2.1	Mesin Printer Dtf Tipe Kls-07.....	6
Gambar 3.1	Logo Produk.....	10
Gambar 3.2	Produk Kaos	11
Gambar 3.3	Produk PIN Magnet.....	11
Gambar 3.4	Produk PIN Gantungan.....	11
Gambar 3.5	Flyer Digital Merchandise Fadhil.....	12
Gambar 3.6	<i>Flow Chart</i> pembuatan Merchandise Fadhil.....	18
Gambar 3.7	Bukti fisik Merchandise Fadhil.....	18
Gambar 4.1	Rekapan Penjualan PIN per Bulan.....	22
Gambar 4.2	Rekapan Penjualan Kaos per Bulan.....	23
Gambar 4.3	Rekapan Penjualan Kaos per Bulan.....	24





DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Modal Produk Pin.....	13
Tabel 3.2	Modal Produk Kaos Ukuran M-XL.....	14
Tabel 3.3	Modal Produk Kaos Ukuran XXL.....	14
Tabel 3.4	Fixed cost/ Biaya Tetap.....	14
Tabel 3.5	Harga pokok penjualan atau HPP Pin.....	15
Tabel 3.6	Harga pokok penjualan atau HPP Kaos Ukuran M-XL.....	15
Tabel 3.7	Harga pokok penjualan atau HPP Kaos Ukuran XXL.....	15
Tabel 3.8	Perhitungan Keuntungan <i>Merchandise</i> Fadhil.....	16
Tabel 4.1.	Laporan Penjualan <i>Merchandise</i> Fadhil PIN.....	20
Tabel 4.2.	Laporan Penjualan <i>Merchandise</i> Fadhil Kaos Ukuran XXL.....	21
Tabel 4.3.	Laporan Penjualan <i>Merchandise</i> Fadhil Kaos Ukuran M-XL.....	21

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



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

Merchandise adalah barang yang kerap dibagikan di berbagai acara atau perhelatan sebagai cendera mata. *Merchandise* termasuk salah satu media *branding* yang digunakan sebagai pendukung kegiatan promosi dari sebuah merek. *Merchandise* sering kali dibagikan secara cuma-cuma atau bisa juga berbayar. Tujuannya supaya konsumen mengingat brand dari perusahaan yang membagikan *merchandise* tersebut. *Merchandise* memiliki banyak model, variasi bentuk lucu dan unik, serta memiliki banyak jenis.

Promosi merupakan salah satu hal yang penting untuk dilakukan dalam memperkenalkan merek serta membangun *brand image* perusahaan untuk para konsumen atau pelanggan. Hal ini juga merupakan salah satu bentuk komunikasi perusahaan kepada para konsumen.

Strategi pemasaran yang tepat dibutuhkan untuk meningkatkan penjualan *merchandise*. Salah satu cara yang efektif adalah menggunakan media *online*. Pemasaran *online* merupakan cara yang efektif untuk menjangkau target market yang spesifik dan meningkatkan brand awareness. Melalui penggunaan *media sosial, website, dan e-commerce*, perusahaan dapat menyebarluaskan informasi mengenai *merchandise* eksklusif yang tersedia, serta meningkatkan visibilitas produk. Media sosial juga dapat digunakan untuk mengadakan kampanye pemasaran yang sifatnya eksklusif. Seperti mengadakan kontes atau *online* hanya untuk pembeli *merchandise* eksklusif. Hal ini akan meningkatkan minat pembeli untuk membeli produk tersebut. *E-commerce* juga merupakan salah satu cara yang efektif untuk meningkatkan penjualan *merchandise* eksklusif. Melalui pembuatan *website* atau toko *online*, perusahaan dapat menyediakan pembelian *merchandise* eksklusif secara *online*. Selain itu, dengan menggunakan fitur *preorder*, perusahaan dapat mengetahui jumlah produk yang dipesan sebelum pengiriman, sehingga dapat mengelola persediaan dengan baik.



1.2 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui tingkat penjualan *merchandise* Fadhil
2. Mengetahui evaluasi strategi pemasaran *merchandise* Fadhil

1.3 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diperoleh adalah sebagai berikut:

a. Bagi penulis :

1. Dapat menambah wawasan dalam proses penjualan dan pemasaran *merchandise*
2. Sebagai media pembelajaran terbuka untuk menerima saran dan kritikan dari masyarakat.
3. Sebagai media atau alat untuk menyalurkan ide atau gagasan dimiliki penulis.
4. Dapat memberikan referensi berupa pengalaman dan pengetahuan kepada masyarakat luas.

b. Bagi masyarakat:

1. Sebagai media untuk mendapatkan referensi kegiatan, ide atau gagasan, dan motivasi khususnya di kalangan generasi muda.
2. Dapat menjadi acuan bagi masyarakat untuk memiliki hidup yang produktif dalam berwirausaha.
3. Sebagai acuan bagi masyarakat dalam mengembangkan jiwa wirausaha

c. Bagi Politeknik Negeri Jakarta

1. Sebagai referensi mahasiswa yang akan membuat tugas akhir
2. Sebagai bentuk karya ilmiah di perpustakaan Politeknik Negeri Jakarta dan di Program Studi Manajemen Pemasaran

1.4 Metode Penulisan

Metode penulisan yang digunakan oleh penulis yaitu dengan metode deskriptif yakni menggambarkan secara detail tentang satu fenomena atau suatu peristiwa atau langkah kerja.

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



1.5 Sistematika Penulisan

Penulisan laporan tugas akhir ini disusun secara sistematis. Untuk memudahkan dalam memahami isi dalam laporan tugas akhir ini, berikut sistematika penulisan dibuat sebagai gambaran singkat laporan tugas akhir yang terdiri atas lima bagian:

1. BAB I : PENDAHULUAN

Bab pendahuluan berisi informasi tentang latar belakang penulisan laporan tugas akhir yang memaparkan dasar atau alasan tentang pemilihan bidang kajian laporan tugas akhir, tujuan penulisan yang ingin dicapai, metode penulisan, serta sistematika penulisan yang memberikan gambaran singkat setiap isi bab yang menjadi bagian dari laporan tugas akhir.

2. BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan pustaka berisi teori rujukan yang berhubungan dengan bidang kajian.

3. BAB III : PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA

Bab metode berisi alat, bahan, metode, cara perancangan, pembuatan suatu produk fisik atau non fisik yang sedang dibahas dalam penulisan.

4. BAB IV : PEMBAHASAN

Bab pembahasan terdiri dari pembahasan yang sesuai dengan tujuan tugas akhir.

5. BAB V : KESIMPULAN

Bab kesimpulan terdiri dari saran Tugas Akhir.

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 :

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 Simpulan

1. Jumlah produk PIN yang terjual sebanyak 247 buah. Total keuntungan yang didapatkan selama periode penjualan adalah sebesar Rp 2.485.050, jumlah produk kaos ukuran XXL yang terjual sebanyak 5 buah. Total keuntungan yang didapatkan selama periode penjualan adalah sebesar Rp 60.000, dan jumlah produk kaos ukuran M-XL yang terjual sebanyak 16 buah. Total keuntungan yang didapatkan selama periode penjualan adalah sebesar Rp 224.000.

2. Produk : Berdasarkan hasil penjualan selama periode penjualan yaitu sebesar 247 buah PIN, Kaos ukuran XXL 5 buah, dan Kaos ukuran M-XL 16 buah. Dan berdasarkan fakta bahwa beberapa pembeli melakukan pembelian ulang sehingga dapat dikatakan produk *Merchandise* Fadhil cukup baik dan diterima masyarakat.

Harga : Harga yang ditetapkan cenderung lebih terjangkau dibandingkan produk pesaing. Target pasar pada produk *Merchandise* Fadhil adalah civitas aka33demika Politeknik Negeri Jakarta. Penentuan harga menyesuaikan dengan target pasar yang telah ditetapkan.

Tempat : Tempat berjualan di lingkungan kampus Politeknik Negeri Jakarta dan bazar yang diselenggarakan Jurusan Akuntansi

Promosi : Mempromosikan produk melalui daftar harga dan disebar melalui media sosial seperti *Whatsapp*, *Instagram Story*, dan lain-lain

5.2 Saran

Untuk perbaikan lebih baik, dapat disebarkan kuesioner untuk mendapatkan gambaran yg lebih kompleks terkait pembeli produk sehingga dapat dirumuskan strategi pemasaran yg lebih baik kedepannya



DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2021. Pin Gantungan Kunci. <https://bisabikin.in/pin-gantungan-kunci/>.
Didownload pada tanggal 16 Mei 2024.
- Anonim. 2022. *Ini Pengertian Merchandise Jenis dan fungsinya untuk promosi bisnis*.
<https://ekonomi.republika.co.id/berita/r8gcf2416000/inipengertian-merchandise-jenis-dan-fungsinya-untuk-promosi-bisnis?> .
Didownload pada tanggal 23 Juni 2024.
- Anonim. 2023. Apa itu merchandise ini pengertian dan contohnya.
<https://www.telkomsel.com/en/jelajah/jelajah-lifestyle/apa-itumerchandise-ini-pengertian-dan-contohnya> . Didownload pada tanggal 19 April 2024.
- Anonim. 2024. Ap aitu Sablon DTF? Ini Penjelasan dan 9 Peluang Bisnisnya.
<https://texco.co.id/apa-itu-sablon-dtf-dan-peluangbisnis/#:~:text=dari%20Permintaan%20Marketplace%20Pengertian%20Sablon%20DTF,mesin%20yang%20bernama%20Printer%20DTF>. Didownload pada tanggal 23 Juni 2024.
- Anonim. 2024. Kaos. Oblong. https://id.wikipedia.org/wiki/Kaus_oblong.
Didownload pada tanggal 10 Juni 2024
- Sujana, Asep . 2012. Manajemen Minimarket (Bogor: Raih Asa Sukses/Penebar Swadaya Grup,2012), 117-122.
<http://repository.iainkudus.ac.id/4641/5/FILE%205%20BAB%20II.pdf>.
Didownload pada tanggal 20 Juni 2024.
- Bambang Niko Pasla. 2023. Apa itu STP Marketing penerapan madaat metode dan contoh. <https://pasla.jambiprov.go.id/apa-itu-stp-marketingpenerapan-manfaat-metode-dan-contoh/> . Didownload pada tanggal 19 April 2024.
- Bambang Niko Pasla. 2023. Konsep marketing Mix 7P : Konsep berikut Contoh Penerapannya. <https://pasla.jambiprov.go.id/marketing-mix-7p-konsepberikut-contohpenerapannya/#:~:text=Konsep%20Marketing%20Mix%207P%20t>

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

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

[erdiri, di%20luar%20produk%20itu%20sendiri](#) . Didownload pada tanggal 19 April 2024.

Edward Mesak. 2023. Pengertian Penjualan. <https://mekari.com/blog/pengertianpenjualan/> . Didownload pada tanggal 23 Juni 2024.

Kotler, Philip. 2009. Marketing Management. Jakarta : Erlangga

Raissa Nathania .2024. “Menyelami Konsep 7P dalam Marketing Mix (Bauran Pemasaran)”. <https://glints.com/id/lowongan/7p-marketing-mix-bauranpemasaran/#:~:text=Marketing%20mix%20atau%20bauran%20pe masara n,juga%20dengan%20harga%20yang%20tepat>. Didownload pada tanggal 19 April 2024.

Rudini, Ahmad. 2024. Sistem Informasi Manajemen

Unimus. 2021. <https://bemfe.unimus.ac.id/mengenal-segmenting-targeting-danpositioning-stp-marketing/> . Didownload pada tanggal 23 Juni 2024.



POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

LAMPIRAN 1



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



LAMPIRAN 2



FARAMI STORE
Jl. Kota Wisata Pesona Georgia TA4/47
0813 1951 4205

No. Nota :
Tanggal :
Nama :

NAMA PRODUK	JUMLAH	HARGA (RP)	TOTAL (RP)

TOTAL KESELURUHAN

Perhatian :
Barang yang sudah di beli tidak
dapat ditukar / dikembalikan

CALL US

0813 1951 4205
faramistore8

Tanda Terima

Hormat Kami

Fadhil Rizky P.

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