



© 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



PENJUALAN DAN PEMASARAN MUG SABLON MELALUI WHATSAPP DAN INSTAGRAM

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Disusun oleh:

RAIHAN ALAIKA MULYA
NIM 2108311001

PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PEMASARAN
UNTUK WARGA NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS
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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LAPORAN TUGAS AKHIR



PENJUALAN DAN PEMASARAN MUG SABLON MELALUI WHATSAPP DAN INSTAGRAM

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar A.Md

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Disusun oleh:
RAIHAN ALAIKA MULYA
NIM 2108311001

PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PEMASARAN
UNTUK WARGA NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
AGUSTUS 2024



LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini merupakan hasil cipta karya saya sendiri bukan untuk plagiat atau menjiplak kepada orang lain baik itu mahasiswa Politeknik Negeri Jakarta maupun hasil laporan tugas akhir mahasiswa lain di universitas. Ide, gagasan, pendapat dan temuan karya orang lain di dalam laporan tugas akhir ini yang saya buat sebagaimana kode etik ilmiah dan kajian ilmiah penulisan.

Nama : Raihan Alaika Mulya

NIM : 2108311001

Tanda Tangan :



Depok 09 Agustus 2024

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Hak Cipta :

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

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama Penyusun : Raihan Alaika Mulya
Nomor Induk Mahasiswa : 2108311001
Jurusan/Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran Untuk Warga Nrgara
Berkebutuhan Khusus Jurusan Akuntansi
Judul Laporan Tugas Akhir : Penjualan dan Pemasaran MUG Sablon Melalui
Whatsapp dan Instagram

Disetujui Oleh:

Pembimbing

M. Jamal Al, Bakri, S.Psi., M.M
NIP 23172014090119791202

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Kepala Program Studi

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



LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Raihan Alaika Mulya
NIM : 2108311001
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran Untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus
Judul Laporan Tugas Akhir : Penjualan dan Pemasaran MUG Sablon Melalui Whatsapp dan Instagram

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

DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Sri Isti Untari, SE., MSi.
Anggota Penguji 1 : Sigit Yudhanarto, S.E., S.Psi, M.M
Anggota Penguji 2 : M. Jamal Al, Bakri, S.Psi., M.M

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di Depok
Tanggal : 09 Agustus 2024

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Ketua Jurusan Akuntansi



Dr. Sabar Warsini S.E, M.M
NIP.196404151990032002



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah Subhanahu wa ta'ala, atas berkat dan rahmat-Nya serta bimbingan-Nya, sehingga penulis dapat menuntaskan tugas akhir dengan baik.

Tugas akhir ini dijadikan sebagai syarat kelulusan pada program studi Manajemen Pemasaran untuk warga negara berkebutuhan khusus di Politeknik Negeri Jakarta. Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah turut membantu penyelesaian tugas akhir ini. Antara lain :

1. Bapak Dr. Syamsul Rizal, S.E., M.M selaku direktur Politeknik Negeri Jakarta periode 2024 – 2028.
2. Bapak Innas Rovino Katurni, S.Hut., M.M., Selaku kepala program studi D3 Manajemen Pemasaran WNBK PNJ.
3. M. Jamal Al. Bakri, S.Psi., M.M., Selaku Pembimbing Tugas Akhir.
4. Seluruh Dosen dan Tenaga Kependidikan program D3 Manajemen Pemasaran WNBK PNJ.
5. Papa, Mama yang telah mendukung dan mendoakan sehingga pembuatan tugas akhir ini bisa tuntas dengan baik.
6. Tete, dan dede yang selalu memberi dukungan dan doa dalam proses perkuliahan sampai dengan pembuatan laporan tugas akhir ini.
7. Teman - Teman angkatan 2021 D3 Manajemen Pemasaran WNBK PNJ yang telah memberikan semangat dan kontribusi dalam penyelesaian tugas akhir.

Semoga Allah subhanahu wa ta'ala dapat membalas segala kebaikan mereka yang telah membantu dalam membuat tugas akhir ini. Penulis berharap penulisan tugas akhir ini dapat memberikan banyak manfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

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

Penulis ini juga menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini masih terdapat banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan penulisan tugas akhir. Penulis berharap agar penulisan tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak mengetahui pembahasan dalam penulisan tugas akhir ini.

Depok 09 Agustus 2024

Raihan Alaika Mulya





PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Raihan Alaika Mulya
NIM : 2108311001
Program Studi : Manajemen Pemasaran WNBK
Jurusan : Akuntansi
Jenis Karya : Tugas Akhir

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

**PENJUALAN DAN PEMASARAN MUG SABLON MELALUI *WHATSAPP*
DAN *INSTAGRAM*.**

Dengan hak bebas royalti noneksklusif ini Politeknik Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia atau mengformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data(*database*), merawat, dan mempublikasikan skripsi 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 : 09 Agustus 2024

Yang menyatakan

Raihan Alaika Mulya

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 menggunakan 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

Sablon merupakan salah satu produk unggulan yang diminati oleh masyarakat sebagai produk oleh – oleh atau *Merchandise*. Akan tetapi produk tersebut memiliki berbagai macam spesifikasi produk sesuai dengan pilihan produknya seperti model, desain, dan gambar yang beragam. Proses pembuatan mug sablon ini menggunakan teknik sublimasi yang mampu menghasilkan gambar yang lebih cepat dan merata seluruh bagian Permukaan mug. Setelah proses pembuatan, Produk mug ini juga di masukan dan diaplikasikan melalui sosial media *Instagram* dan *Whatsapp* sebagai proses pemasaran iklan produk dan dapat di jangkau oleh masyarakat secara meluas. Dalam tugas akhir ini, penulis akan membahas informasi tentang cara pembuatan sablon dengan mudah dan bagaimana cara memasarkan produk sablon mug sampai ke tangan konsumen agar produk tersebut dapat terjual dengan laku.

Kata Kunci : Penjualan, Pemasaran, Mug Sablon, *Whatsapp*, *Instagram*

ABSTRACT

Screen printing is one of the leading products that is in demand by the public as a souvenir or merchandise product. However, the product has various product specifications according to the choice of product such as models, designs, and various images. The process of making this screen printing mug uses a sublimation technique that is able to produce images that are faster and evenly distributed throughout the surface of the mug. after the manufacturing process, this mug product is also entered and applied through social media Intagram and Whatsapp as a product advertising marketing process and can be reached by the wider community. In this final assigment, the author will discuss information on how to make screen printing eassily and how to market screen printing mug products to consumers so that the product can be sold well

Key Words : Sales, Marketing, Sablon Mug, *Whatsapp*, *Instagram*



DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS i

LEMBAR PERSETUJUAN..... ii

LEMBAR PENGESAHAN iii

KATA PENGANTAR iv

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS vi

ABSTRAK vii

DAFTAR ISI..... viii

DAFTAR TABEL x

DAFTAR GAMBAR xi

BAB I PENDAHULUAN..... 1

 1.1. Latar Belakang 1

 1.2 Tujuan Penulisan 3

 1.3 Manfaat Bagi Penulis 3

 1.4 Metode Penulisan 4

 1.5 Sistematika Penulisan 4

BAB II TINJAUAN PUSTAKA..... 6

 2.1. Produk 6

 2.1.1 Definisi Produk 6

 2.1.2. Tujuan Produksi 6

 2.1.3. Jenis-Jenis Produk 6

 2.1.4. Fungsi Produk 7

 2.1.5. Produk-Produk Kreatif Lokal 7

 2.1.6. Ketertarikan Penulis Dalam Hal Penjualan dan Pemasaran Produk Mug Sablon 8

 2.2. Penjualan 8

 2.2.1. Definisi Penjualan Menurut Para Ahli 8

 2.2.2. Tujuan Penjualan 9

 2.2.3. Jenis-Jenis Penjualan 9

 2.2.4 Pentingnya Penjualan 9

 2.3 Pemasaran..... 10

 2.3.1. Definisi Pemasaran Menurut Para Ahli 10

 2.3.2. Tujuan Pemasaran 11

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

2.3.3. Jenis-Jenis Pemasaran	11
2.3.4 Pentingnya Pemasaran Produk Mug Sablon	12
2.4. Penerapan Penjualan dan Pemasaran Produk Sablon Bagi Penulis	15
BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA.....	16
3.1 Profil Usaha.....	16
3.2 Pelaksanaan Usaha	17
3.2.1 Perencanaan Usaha.....	17
BAB IV PEMBAHASAN.....	32
4.1 Laporan Penjualan.....	32
4.2 Analisis laporan penjualan	33
BAB V PENUTUP.....	37
5.1 Kesimpulan.....	37
5.2 Saran.....	37
DAFTAR PUSTAKA.....	38





DAFTAR TABEL

Tabel 3 1 Analisa SWOT	18
Tabel 3 2 Biaya <i>Fixed Cost</i>	24
Tabel 3 3 Biaya <i>Variable Cost</i>	25
Tabel 3 4 Biaya Peralatan	25
Tabel 3 5 Biaya Keseluruhan	26
Tabel 3 6 Analisa STP (<i>Segmentation, Targeting dan Positioning</i>)	27
Tabel 3 7 FlowChart Cara Pembuatan Mug Sablon	31
Tabel 4 1 Laporan Hasil Penjualan	32
Tabel 4 2 Laporan Penjualan Per Bulan	33
Tabel 4 3 Data Laporan Penjualan Berdasarkan Jumlah Barang	33



Hak Cipta :

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



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 1 Produk Tas Sablon	2
Gambar 2 1 Produk Sablon Mug.....	7
Gambar 2 2 Gambar Lokasi Teratas	13
Gambar 2 3 Data Gender.....	14
Gambar 2 4 Data Usia	14
Gambar 3 1 Logo Merchandise Alaika Shop.....	16
Gambar 3 2 Produk MUG Sablon.....	17
Gambar 3 3 Printer	21
Gambar 3 4 Laptop.....	21
Gambar 3 5 Heat Press Sablon Mug	22
Gambar 3 6 Gunting.....	22
Gambar 3 7 Mug Polos	23
Gambar 3 8 Kertas Sablon	23
Gambar 3 9 Lakban Kertas	24
Gambar 3 10 Gambar Whatsapp Bussines.....	29
Gambar 3 11 Gambar Posting Foto Produk Di Instagram Bussines.....	30
Gambar 3 12 Gambar Halaman Instagram Bussines	30
Gambar 4 1 Promosi Iklan Produk Mug Sablon	35
Gambar 4 2 Proses Penjualan Produk Mug Sablon	36

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. Jenis-jenis *merchandise* ini ada beberapa macam salah satunya adalah *merchandise* produk sehari-hari seperti gelas mug sablon, gantungan kunci, pin, topi, dll.

Mug sablon adalah salah satu jenis alat minum sejenis cangkir yang unik dan berkesan untuk diberikan kepada konsumen, karyawan, ataupun *stakeholder* perusahaan lainnya sebagai suvenir, *merchandise*, ataupun barang promosi. Mug sablon ini mempunyai banyak keunggulan seperti keunggulan corak, ukuran, jenis dan masih banyak lagi tentang keunggulan produk mug sablon. Selain keunggulan di atas produk ini juga memiliki manfaat, seperti nyaman digunakan atau di pakai, dan menarik minat konsumen.

Pembuatan mug sablon ini menggunakan teknik pengepresan sablon dari hasil cetak desain yang dibuat sehingga desain produk sablon ini akan terlihat sangat rapi dan sempurna untuk siap digunakan atau dipakai. Biasanya mug yang di sablon dengan teknik pengepresan sablon dapat menimbulkan kesan unik dan cantik sehingga orang lebih tertarik untuk membelinya.

Pembuatan mug sablon ini bisa dijadikan salah satu peluang usaha rumahan yang modal kecil tapi menghasilkan keuntungan yang relatif besar. Melihat banyak keuntungan yang bisa didapatkan dari usaha rumahan sablon mug banyak menarik *entreprenur* muda (Gen Z) untuk terjun ke dunia wirausaha mug sablon.

Hak Cipta :

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



Gambar 1.1 Produk Tas Sablon

Sumber : Dokumen Penulis

Selain bisnis mug sablon yang dijelaskan di atas, ada beberapa usaha bisnis yang populer saat ini bagi kaum Generasi Z seperti *Laundry, Fashion, Cafe* (Kedai kopi) dan berbagai usaha bisnis lain di wilayah Indonesia terus mengalami perkembangan. Banyak anak muda (Generasi Z) yang membuka usaha bisnis ini dikarenakan adanya konsep bisnis yang dimiliki sesuai kemampuan minatnya masing-masing. Bisnis ini bukan hanya inovasi dalam produk, melainkan juga kreativitas usaha produk yang dikuasai sehingga produk usaha tersebut dapat menciptakan karya-karya produk usaha serta membuka peluang pangsa pasar.

Menurut Moh. Alifuddin & Mashur Razak Dalam Buku *Kewirausahaan Teori Dan Aplikasi : Strategi Membangun Kerajaan Bisnis* (2015, hal. 119) menyatakan Bahwa Inovasi adalah hal yang tak terelakkan dalam dunia usaha. Dengan inovasi, terbuka peluang untuk diverifikasi produk atau jasa sekaligus memperlebar pangsa pasar. Begitu pula dengan wirausaha kreatif wirausaha jenis ini menghasilkan produk berupa barang yang diproduksi massal, namun juga tak sedikit yang menghasilkan jasa. (Moh. Alifuddin, 2015).

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

Tren dalam penjualan produk *Merchandise* terus meningkat ini dikarenakan adanya pendistribusi produk *Merchandise* yang lancar serta maraknya pembukaan toko wirausaha yang baru baik secara *online* maupun *offline*.

Penulis memilih produk mug sablon untuk dijadikan penulisan tugas akhir karena produk mug sablon ini mudah dalam pembuatannya dan mempunyai nilai ekonomis yang tinggi.

1.2 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan dari penulisan tugas akhir adalah sebagai berikut:

Untuk menerapkan ilmu yang diperoleh selama berkuliah di program studi D3 Manajemen Pemasaran Untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus (WNBK) di Politeknik Negeri Jakarta.

- 1) Untuk memahami langkah-langkah memasarkan produk *Merchandise* mug secara *online* melalui *Instagram* dan *Whatsapp*.
- 2) Untuk memenuhi syarat kelulusan program studi D3 Manajemen Pemasaran WNBK di Politeknik Negeri Jakarta.

1.3 Manfaat Bagi Penulis

Penulisan ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi penulis, bagi masyarakat umum dan bagi mahasiswa Politeknik Negeri Jakarta yaitu :

- 1) Bagi Penulis :
Menambah wawasan dalam proses pembuatan, penjualan dan pemasaran produk mug sablon dan sebagai media untuk menyalurkan ide desain atau gagasan dimiliki penulis.
- 2) Bagi mahasiswa Politeknik Negeri Jakarta :
Sebagai referensi mahasiswa yang akan membuat tugas akhir dan bentuk karya ilmiah di Program Studi Manajemen Pemasaran Politeknik Negeri Jakarta.
- 3) Bagi Masyarakat umum:
Sebagai acuan bagi masyarakat dalam mengembangkan jiwa wirausaha, produktif

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

dalam berwirausaha dan sebagai media untuk mendapatkan referensi kegiatan, ide atau gagasan, dan motivasi khususnya di kalangan generasi muda.

4) Bagi Mahasiswa Politeknik Negeri Jakarta :

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

1.4 Metode Penulisan

Metode penulisan dalam Tugas Akhir ini adalah deskriptif, yaitu menguraikan proses pemasaran produk mug sablon secara *online* melalui *WhatsApp* dan *Instagram*. Melalui metode ini, penulis memberikan penjelasan tentang menyiapkan produk, media penjualan dan pemasaran, dan kegiatan penjualan produk tersebut melalui aplikasi *Whatsapp* dan *Instagram*, serta laporan dan analisa penjualannya.

1.5 Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan dalam memahami isi dari laporan tugas akhir ini, penulisan dibuat secara sistematis yang terdiri atas lima bab dengan rician sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Bab ini menjabarkan tentang latar belakang, tujuan, manfaat, metode penulisan dan sistematika penulisan tugas akhir.

Bab II Tinjauan Pustaka

Bab ini menjabarkan tentang pemahaman definisi produk, tujuan produksi, jenis dan fungsi produk serta penjabaran tentang pemasaran, penjualan dan penerapan penjualan dan pemasaran mug sablon bagi penulis.

Bab III Profil dan Pelaksanaan Usaha

Bab ini menerangkan tentang profil dan pelaksanaan usaha yang dilakukan oleh penulis dari mulai pembuatan mug sablon sampai dengan produk diterima oleh pelanggan.

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 IV Pembahasan

Bab ini akan mengulas tentang laporan penjualan pada produk sablon, analisa data laporan penjualan serta evaluasi pemasaran pada produk.

Bab V Penutup

Dalam bab terakhir ini terdiri dari kesimpulan dan saran.



Hak Cipta :

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

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Teknik sablon yang digunakan pada media mug menggunakan alat *Press* sablon yang bisa menghasilkan produk yang maksimal terutama desain gambar sablon yang berkualitas dan tidak mudah rusak dalam proses pembuatan mug sablon.

Hasil produk mug sablon ini menggunakan desain grafis pada gambar model sablon yang sesuai dengan pesanan baik jumlah sedikit maupun banyak. Selain itu, produk mug sablon ini juga memiliki pemasaran melalui *Instagram* dan *whatsapp* yang memudahkan untuk mempromosikan produk melalui media.

Selain pemasaran, produk mug sablon memiliki harga produk yang sesuai dengan pilihan sehingga pelanggan dapat membeli produk souvenir dengan harga yang terjangkau.

5.2 Saran

Sarankan untuk membuat produk sablon MUG sesuai pesanan yang diberikan kepada masyarakat baik ukuran, model, motif maupun gambar dengan produk-produk yang berkualitas dan menjadikan produk sablon MUG sebagai produk souvenir lokal.

DAFTAR PUSTAKA

- Baisyir, F. (2021). Pengaruh Experiential Marketing Terhadap Kepuasan Konsumen Dan Dampaknya Terhadap Loyalitas Konsumen. *The Graduate Program Of Universitas Galuh Master Of Management Studies Program*, 621.
- Dharmmesta, B. S. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPFE.
- Dianti, F. (t.thn.). *Pengertian Produk dan Jenis Produk*. Diambil kembali dari [www.academia.edu:https://www.academia.edu/8178413/Pengertian_Produk_dan_Jenis_Produk](http://www.academia.edu/https://www.academia.edu/8178413/Pengertian_Produk_dan_Jenis_Produk).
- HERMAWAN. (2019). Pengertian Produk. Dalam D. M. Indrasari, *Pemasaran Dan Kepuasan Pelanggan* (Hal. 27). Surabaya: Unitomo Press.
- Kotler, P. K. (2022). *Marketing Management Sixteenth (16th ed)*. United Kingdom: Pearson Education Limited.
- Liharman Saragih, L. F. (2023). *Konsep Dasar Manajemen Pemasaran*. Batam: Yayasan Cendikia Mulia Mandiri.
- Nandy. (t.thn.). *Pengertian Pemasaran dan 7 Jenisnya!* Diambil kembali dari [www.gramedia.com: https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-pemasaran/](http://www.gramedia.com/https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-pemasaran/)
- Pusat Edukasi Penjual Shopee*. (2024, Mei 29). Diambil kembali dari [https://seller.shopee.co.id: https://seller.shopee.co.id/edu/article/6961](https://seller.shopee.co.id/https://seller.shopee.co.id/edu/article/6961)
- Putri, V. K. (2022, Desember 08). *Fungsi Produk Bagi Konsumen*. Diambil kembali dari www.kompas.com.
- Rauf, A. e. (2021). *Digital Marketing : Konsep dan Strategi*. Cirebon: Penerbit Insania.

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

SMP, A. (2022, Februari 02). *Kegiatan Ekonomi: Produksi, Distribusi, dan Konsumsi*. Diambil kembali dari ditsmp.kemdikbud.go.id:

Sudarsono, H. (2020). *Buku Ajar : Manajemen Pemasaran*. Jember: Pustaka Abadi.

Sumiyati, Y. N. (2021). *Akuntansi Keuangan SMK/MAK Kelas XI, Edisi Ke 2*. Jakarta: Gramedia.

System, R. (2022, April 15). *Kegiatan Produksi*. Diambil kembali dari runsystem.id: <https://runsystem.id/id/blog/kegiatan-produksi/>

Tjiptono Fandy, A. D. (2020). *Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.

Yatimatun, D. S. (2021). *Akuntansi Keuangan SMK/MAK Kelas XI*.



POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA