

LAPORAN TUGAS AKHIR



IMPLEMENTASI STRATEGI *LIVE STREAMING* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK SOPHIE MARTIN

Disusun Oleh:

Nathasya Putri Tsabitha
NIM. 2304321010

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

PROGRAM STUDI KEUANGAN DAN PERBANKAN
PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA TIGA
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
TAHUN 2026

© 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



IMPLEMENTASI STRATEGI *LIVE STREAMING* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK SOPHIE MARTIN

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Ahli Madya dari
Politeknik Negeri Jakarta

Disusun oleh:
Nathasya Putri Tsabitha
NIM. 2304321010

**PROGRAM STUDI KEUANGAN DAN PERBANKAN
PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA TIGA
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
TAHUN 2026**

© 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





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 ORIGINALITAS

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 : Nathasya Putri Tsabitha

NIM : 2304321010

Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan

Depok, 26 Juni 2026



Nathasya Putri Tsabitha

NIM. 2304321010

**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 diajukan oleh:

Nama : Nathasya Putri Tsabitha
NIM : 2304321010
Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
Judul Laporan Tugas Akhir : Implementasi Strategi *Live Streaming* Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Sophie Martin

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

DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Heti Suryani Fitri, S.ST., M.M ()
Anggota Penguji : Dini Ayuning Ratri Sukimin, S.Sy., M.Ak ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok
Tanggal : 8 Juli 2026

Ketua Jurusan Akuntansi



Dr. Bambang Waluyo, S.E., Ak., CA., SAS., M.Si.

NIP. 197009131999031002



LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama Penyusun : Nathasya Putri Tsabitha
Nomor Induk Mahasiswa : 2304321010
Jurusan/Program Studi : Akuntansi/D3 Keuangan Perbankan
Judul Laporan Tugas Akhir : Implementasi Strategi *Live Streaming* Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Sophie Martin

Disetujui Oleh:
Pembimbing

Dini Ayuning Ratri Sukimin, S.Sy., M.Ak.

NIP. 199208092022032012

Diketahui Oleh:
Ketua Program Studi

Heti Suryani Fitri, S.ST., M.M.

NIP. 199004252024062002

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

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala berkah dan karunia-Nya sehingga Laporan Tugas Akhir penulis yang berjudul **“Implementasi Strategi *Live Streaming* Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Sophie Martin”** dapat diselesaikan dengan baik. Penyusunan Laporan Tugas Akhir ini dibuat sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Ahli Madya pada program studi Diploma Tiga Keuangan dan Perbankan Jurusan Akuntansi di Politeknik Negeri Jakarta.

Selama penyusunan Laporan Tugas Akhir ini penulis banyak menerima dukungan dari berbagai pihak. Maka dari itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu, membimbing, dan mendukung selama proses penyusunan laporan ini berlangsung. Ucapan terima kasih ini penulis tujukan kepada:

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M. selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Bapak Dr. Bambang Waluyo, S.E., Ak., CA., SAS.,M.Si. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta
3. Ibu Heti Suryani Fitri, S.S.T., M.M. selaku Ketua Program Studi D3 Keuangan dan Perbankan Politeknik Negeri Jakarta
4. Ibu Dini Ayuning Ratri Sukimin, S.Sy., M.Ak., selaku dosen pembimbing yang telah membimbing saya selama penyusunan Laporan Tugas Akhir.
5. Bapak/Ibu dosen dan Staff Jurusan Akuntansi yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan membantu selama perkuliahan di Politeknik Negeri Jakarta.
6. Bapak Aditya Wishnu Perdana selaku senior di PT Aman Maju Nusantara.
7. Kedua orang tua, adik, keluarga yang selalu memberikan dukungan, doa, dan motivasi selama penyusunan Laporan Tugas Akhir.
8. Sahabat penulis sejak SMP, Azhril Baihaqi, Sagita Nur Martiningsih, Najwa Nisrina Fadli, Aura Novia Fitrie, Alya Zahirah yang selalu memberikan dukungan dan menemani penulis sejak dari masa sekolah, perkuliahan, hingga penyusunan Laporan Tugas Akhir.



© 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

9. Sahabat penulis sejak SMK, Diva Feli Syah yang selalu memberikan dukungan dan menemani penulis sejak dari masa sekolah, perkuliahan, hingga penyusunan Laporan Tugas Akhir.
10. Teman-teman seperjuangan BK 6A dan D3 BK yang memberi dukungan serta semangat selama perkuliahan.
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung selama penulisan Laporan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari Laporan Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna.

Oleh karena itu, penulis berharap masukan dan kritik yang membangun untuk perbaikan di masa mendatang. Akhir kata semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan menjadi tambahan referensi dalam bidang ilmu yang relevan.

Depok, 12 Juni 2026
Mahasiswa,

Nathasya Putri Tsabitha
NIM. 2304321010

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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin 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 : Nathasya Putri Tsabitha
NIM : 2304321010
Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
Jurusan : Akuntansi
Jenis Karya : Laporan 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:

“Implementasi Strategi *Live Streaming* Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Sophie Martin.”

Dengan hak bebas royalti noneksklusif ini Politeknik Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia atau mengformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan laporan 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 : 26 Juni 2026

Yang Menyatakan

(Nathasya Putri Tsabitha)



IMPLEMENTASI STRATEGI *LIVE STREAMING* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK SOPHIE MARTIN

ABSTRAK

Perkembangan teknologi digital mendorong perusahaan menggunakan media digital sebagai cara promosi, salah satunya dengan fitur *live streaming*. Sophie Martin menggunakan *live streaming* di platform TikTok dan Shopee sebagai cara untuk mempromosikan produk, berinteraksi dengan pembeli, dan meningkatkan penjualan. Laporan tugas akhir ini bertujuan untuk memahami bagaimana strategi *live streaming* dijalankan, peran strategi tersebut dalam memasarkan produk, serta hambatan dan cara penyelesaiannya yang dilakukan oleh perusahaan. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif, dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan studi pustaka. Hasil diskusi menunjukkan bahwa strategi *live streaming* dilakukan dengan melalui tiga tahap yaitu persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Strategi itu membantu meningkatkan kesadaran merek, membuat konsumen lebih aktif berinteraksi, meningkatkan penjualan, dan memperkuat kepercayaan pelanggan. Masalah yang ditemui mencakup koneksi internet yang tidak selalu stabil, jumlah penonton yang tidak tetap, kemampuan komunikasi host yang kurang memadai, serta stok produk yang terbatas. Untuk mengatasi masalah tersebut, perusahaan meningkatkan kualitas teknis, memberikan pelatihan kepada host, mengoptimalkan promosi, serta mengelola stok produk dengan lebih baik agar siaran langsung berjalan lebih efektif.

Kata Kunci: *Live Streaming*, strategi pemasaran, pemasaran digital, TikTok, Sophie Martin

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



Nathasya Putri Tsabitha
D3 Finance and Banking

IMPLEMENTATION OF A LIVE STREAMING STRATEGY TO INCREASE SALES OF SOPHIE MARTIN PRODUCTS

ABSTRACT

Advances in digital technology have encouraged companies to use digital media as a promotional tool, one of which is live streaming. Sophie Martin uses live streaming on TikTok and Shopee as a way to promote products, interact with buyers, and increase sales. This final project report aims to understand how the live streaming strategy is implemented, the role of this strategy in marketing products, as well as the obstacles faced by the company and the solutions it has implemented. The method used is a qualitative descriptive approach, with data collection techniques including observation, interviews, and literature review. The findings indicate that the live streaming strategy is carried out in three stages: preparation, implementation, and evaluation. This strategy helps increase brand awareness, encourages more active consumer engagement, boosts sales, and strengthens customer trust. Challenges encountered included an unstable internet connection, fluctuating viewer numbers, inadequate communication skills among hosts, and limited product inventory. To address these issues, the company improved technical quality, provided training to hosts, optimized promotions, and better managed product inventory to ensure more effective live streams.

Keywords: Live streaming, marketing strategy, digital marketing, TikTok, Sophie Martin

**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



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

LEMBAR PERNYATAAN ORIGINALITAS.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR.....	v
KATA PENGANTAR	vi
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Tujuan Penulisan	3
1.3 Manfaat Penulisan	3
1.3.1 Manfaat Teoritis	3
1.3.2 Manfaat Praktis.....	4
1.4 Metode Penulisan	4
1.5 Sistematika Penulisan.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Pemasaran.....	6
2.1.1 Pengertian Pemasaran.....	6
2.1.2 Tujuan Pemasaran.....	6
2.1.3 Fungsi Pemasaran.....	7
2.2 Strategi Pemasaran	7
2.2.1 Pengertian Strategi Pemasaran	7
2.2.2 Tujuan Strategi Pemasaran	7
2.2.3 Unsur Strategi Pemasaran.....	8
2.3 Pemasaran Digital (<i>Digital Marketing</i>)	9
2.3.1 Pengertian Pemasaran Digital.....	9
2.3.2 Karakteristik Pemasaran Digital	9
2.3.3 Manfaat Pemasaran Digital	10
2.4 Live Streaming	11
2.4.1 Pengertian Live Streaming	11
2.4.2 Karakteristik Live Streaming.....	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

2.4.3 Keunggulan Live Streaming.....	12
2.4.4 Kelemahan Live Streaming	13
2.5 Media Sosial Sebagai Sarana Pemasaran	13
2.5.1 Tiktok.....	14
2.5.2 Instagram	14
2.5.3 Marketplace	15
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	16
3.1 PROFIL PERUSAHAAN	16
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	16
3.1.2 Visi Misi Perusahaan	18
3.2 Struktur Perusahaan.....	18
3.3 Bidang Usaha Perusahaan	19
BAB IV PEMBAHASAN.....	21
4.1 Pelaksanaan Live Streaming di Sophie Martin	21
4.1.1 Kendala Yang Dihadapi Saat Siaran Langsung.....	22
4.1.2 Solusi Yang Dilakukan.....	23
4.2 Strategi Live Streaming Yang Diterapkan	23
4.2.1 Sebelum Live Berlangsung.....	23
4.2.2 Saat Live Berlangsung	25
4.2.3 Setelah Live Selesai.....	25
4.3 Peran Live Streaming Dalam Pemasaran	26
BAB V PENUTUP.....	28
5.1 Simpulan.....	28
5.2 Saran.....	29
DAFTAR PUSTAKA	30
LAMPIRAN.....	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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Logo Sophie Martin	16
Gambar 3. 2 Struktur Organisasi Perusahaan	18
Gambar 3. 3 Produk Sophie Martin	19
Gambar 3. 4 Target Pasar Sophie Martin.....	19
Gambar 4. 1 Proses Live Streaming.....	24
Gambar 4. 2 Report Penjualan Live.....	26
Gambar 4. 3 Historical Overview VS Target 2026.....	27





DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Pernyataan Dosen Pembimbing
- Lampiran 2. Lembar Bimbingan Tugas Akhir
- Lampiran 3. Lembar Persetujuan Sidang Tugas Akhir
- Lampiran 4. Lembar Revisi Sidang TA - Dosen Pembimbing
- Lampiran 5. Lembar Revisi Sidang TA – Dosen Penguji
- Lampiran 6. Surat Pernyataan Penggunaan Generative AI Dalam Tugas Akhir
- Lampiran 7. Pertanyaan Wawancara



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 I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang semakin pesat telah membawa banyak perubahan dalam berbagai aspek kehidupan masyarakat, termasuk dalam bidang bisnis dan pemasaran. Perusahaan dituntut untuk mampu menyesuaikan diri dengan kemajuan teknologi yang ada agar dapat mempertahankan daya saing dan menjangkau lebih banyak pembeli. Salah satu cara yang digunakan perusahaan untuk beradaptasi adalah dengan memanfaatkan platform digital sebagai alat memasarkan produknya karena mampu mempercepat penyebaran informasi.

Pemasaran adalah proses perusahaan menciptakan nilai untuk pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan agar mendapat nilai dari pelanggan sebagai imbalannya (Kotler & Armstrong, 2008). Perkembangan dalam teknologi digital telah mendorong perusahaan untuk membangun hubungan tersebut melalui berbagai platform digital dan sosial.

Pemanfaatan platform digital dalam aktivitas pemasaran semakin relevan diikuti dengan meningkatnya jumlah pengguna internet di Indonesia. Berdasarkan data Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), jumlah pengguna internet di Indonesia tembus hingga 221,5 juta pengguna di tahun 2024 atau setara dengan 79,5% dari total populasi Indonesia saat itu (Haryanto, 2024). Angka tersebut menunjukkan bahwa media digital sudah menjadi bagian penting dalam hidup masyarakat dan berpotensi besar bagi perusahaan untuk mengiklankan produknya secara digital. Kondisi ini juga membuat perubahan perilaku konsumen, terutama dalam mencari informasi tentang produk, membandingkan pilihan, berinteraksi dengan penjual, hingga membuat keputusan pembelian yang kini semakin banyak dilakukan secara daring.

Perkembangan media sosial juga mendorong munculnya ide baru dalam strategi pemasaran. Zaman sekarang media sosial tidak hanya dipakai untuk berkomunikasi dan hiburan, tetapi juga digunakan sebagai media promosi dan penjualan. Terdapat fitur yang semakin populer dalam pemasaran digital yaitu *live streaming*, siaran



© 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

video langsung yang memungkinkan terjadinya komunikasi antara penjual dan pembeli secara *real-time*. Kini *live streaming* menjadi salah satu strategi pemasaran yang efektif dan banyak digunakan perusahaan karena mampu memberikan pengalaman belanja yang lebih menarik dan interaktif. Melalui *live streaming*, pembeli dapat melihat secara langsung produk yang dipasarkan, mendapatkan informasi yang lebih rinci, dan berkomunikasi dengan host atau penjual melalui fitur kolom komentar. Hal ini dapat memperkuat kepercayaan dan loyalitas pembeli kepada produk yang ditawarkan (Angelica, 2025).

Salah satu perusahaan yang ikut menyesuaikan strategi pemasarannya dengan perkembangan digital adalah Sophie Martin. Sophie Martin adalah perusahaan yang bergerak di bidang fashion dan lifestyle yang menyediakan berbagai produk seperti tas, dompet, dan jam tangan. Dalam menjalankan pemasarannya, Sophie Martin awalnya lebih terkenal menggunakan katalog sebagai salah satu media utama untuk memperkenalkan dan menawarkan produk kepada konsumen. Katalog digunakan untuk menampilkan foto produk, penjelasan, serta harga yang dapat membantu pembeli dalam memahami produk yang ditawarkan. Strategi ini cukup berhasil pada saat itu karena sesuai dengan cara pemasaran langsung yang dilakukan perusahaan.

Namun, seiring dengan semakin berkembangnya teknologi, strategi pemasaran menggunakan katalog sudah tidak efektif lagi. Katalog bersifat satu arah dan kurang interaktif. Di sisi lain, konsumen sekarang lebih suka mendapatkan informasi yang cepat, mudah, dan interaktif. Maka dari itu, Sophie Martin mulai menyesuaikan strategi pemasarannya dengan menggunakan media sosial sebagai cara untuk mempromosikan dan menjual produknya.

Sophie Martin juga memanfaatkan fitur *live streaming* sebagai media mempromosikan dan menjual produknya. Strategi ini bukan hanya digunakan untuk promosi, tetapi juga sebagai media komunikasi langsung dengan pelanggan. Dalam *live streaming*, Sophie Martin dapat menunjukkan produknya secara langsung, menjelaskan kelebihan dan detail produk, memberi informasi tentang promo, dan berinteraksi langsung dengan para penonton melalui kolom komentar. Sehingga, pengalaman belanja terasa lebih menarik dan interaktif dibandingkan promosi dengan menggunakan katalog atau unggahan media sosial biasa.



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

Pergeseran strategi pemasaran dari katalog ke media sosial dan live streaming juga dipengaruhi oleh perubahan cara belanja konsumen yang kini lebih sering berbelanja secara online. Konsumen tidak hanya mencari informasi produk lewat media sosial, tetapi juga suka pengalaman belanja yang interaktif dan praktis. Kondisi ini mendorong perusahaan untuk menyesuaikan strategi pemasarannya agar tetap sesuai dengan kebutuhan pasar.

Meski begitu, pelaksanaan live streaming tidak selalu berjalan lancar tanpa kendala. Beberapa masalah yang mungkin terjadi adalah gangguan jaringan, masalah audio visual, siaran yang terputus, serta kemungkinan pelanggaran terhadap aturan platform. Kendala tersebut dapat mengganggu jalannya siaran dan membuat promosi yang dilakukan perusahaan kurang efektif. Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk menulis Laporan Tugas Akhir dengan judul **“Implementasi Strategi Live Streaming Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Sophie Martin”**.

1.2 Tujuan Penulisan

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan di atas, tujuan penulisan Laporan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Menjelaskan pelaksanaan strategi *live streaming* sebagai media untuk meningkatkan penjualan produk Sophie Martin.
2. Menjelaskan implementasi strategi *live streaming* yang diterapkan Sophie Martin dalam kegiatan pemasaran.
3. Menjelaskan peran *live streaming* dalam mendukung peningkatan penjualan produk Sophie Martin.

1.3 Manfaat Penulisan

Diharapkan penulisan Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak. Adapun Tugas Akhir ini mempunyai dua bentuk manfaat yaitu:

1.3.1 Manfaat Teoritis

Secara teoritis, diharapkan penulisan tugas akhir ini bisa membantu menambah ilmu pengetahuan, terutama dalam bidang pemasaran digital terkait penerapan strategi live streaming sebagai media pemasaran. Selain itu, tugas akhir ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi bagi pembaca mahasiswa atau pembaca yang ingin mendalami topik strategi live streaming sebagai media pemasaran.



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

1.3.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Politeknik Negeri Jakarta, diharapkan penulisan tugas akhir ini dapat menambah sumber referensi bagi mahasiswa Politeknik Negeri Jakarta dan memperdalam pengetahuan mengenai penjelasan implementasi strategi *live streaming* dalam meningkatkan penjualan produk Sophie Martin.
2. Bagi Sophie Martin, adanya penulisan tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai implementasi strategi *live streaming* sebagai media pemasaran digital. Laporan ini juga menjelaskan bahwa dengan adanya *live streaming* dapat membantu meningkatkan penjualan produk Sophie Martin.

1.4 Metode Penulisan

Metode penulisan yang digunakan dalam penulisan Laporan Tugas Akhir ini menggunakan metode deskriptif kualitatif.

1. Jenis Data Yang Digunakan
 - a. Data Primer, data yang diperoleh secara langsung melalui kegiatan observasi terhadap pelaksanaan *live streaming* dan wawancara kepada salah satu pihak *brand* Sophie Martin
 - b. Data sekunder, data yang diperoleh dari sumber studi pustaka yang tersedia, seperti jurnal, buku, maupun artikel.
2. Teknik Pengambilan Data
 - a. Observasi, dilakukan dengan mengamati langsung kegiatan *live streaming* yang digunakan sebagai media pemasaran produk Sophie Martin. Penulis dapat mengetahui cara host menyampaikan produk, berinteraksi dengan konsumen, serta merespon penonton selama siaran berlangsung.
 - b. Studi Pustaka, dilakukan dengan pengumpulan data yang didapat dari berbagai sumber referensi seperti buku, jurnal, artikel, dan sumber lainnya.
 - c. Wawancara, dilakukan dengan tanya jawab kepada senior tim *live streaming*.

1.5 Sistematika Penulisan

Penulisan Laporan Tugas Akhir ini terdiri dari lima bab yang saling terhubung satu sama lain dan disusun secara sistematis. Berikut penjelasan mengenai sistematika penulisan tersebut:



© 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

BAB I pendahuluan berisi latar belakang penulisan, tujuan penulisan, manfaat penulisan, metode penulisan, dan sistematika penulisan. Latar belakang penulisan berisi alasan penulis mengangkat topik implementasi strategi *live streaming* dalam pemasaran Sophie Martin. Tujuan penulisan berisi hal-hal apa saja yang akan dibahas oleh penulis berkaitan dengan topik pembahasan. Manfaat penulisan berisi manfaat yang dapat diambil dari laporan tugas akhir tersebut untuk berbagai pihak. Lalu sistematika penulisan berisi gambaran singkat apa saja yang akan di bahas dari masing-masing bab.

BAB II tinjauan pustaka berisi landasan teori dari berbagai sumber yang berkaitan dengan pemasaran, seperti strategi pemasaran, pemasaran digital, *live streaming*, dan media sosial yang menjadi topik dasar dalam pembahasan tugas akhir ini.

BAB III gambaran umum perusahaan membahas tentang gambaran dari perusahaan tempat penulis melakukan magang, mulai dari profil singkat perusahaan, visi misi, struktur perusahaan, sampai bidang usaha dari perusahaan tersebut.

BAB IV pembahasan akan membahas topik yang menjadi isi dari laporan tugas akhir penulis yaitu mengenai Implementasi Strategi *Live Streaming* dalam Meningkatkan Penjualan Produk Sophie Martin

BAB V penutup yaitu adalah bagian akhir dari laporan tugas akhir yang berisi kesimpulan berdasarkan seluruh pembahasan tugas akhir dan saran-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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB V PENUTUP

5.1 Simpulan

1. Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa strategi *live streaming* yang digunakan oleh Sophie Martin berperan penting dalam mendukung kegiatan pemasaran digital perusahaan. Dengan menggunakan *live streaming*, perusahaan bisa berinteraksi lebih aktif dan terbuka dengan konsumen, sehingga mempererat hubungan antara merek dan calon pembeli. Selain itu, cara memberikan informasi tentang produk bisa dilakukan langsung, mulai dari menjelaskan spesifikasi, kelebihan, cara menggunakannya, hingga menampilkan produk secara *real-time*. Hal itu membuat konsumen lebih mudah mendapatkan informasi yang detail sebelum memutuskan untuk membeli.
2. Strategi *live streaming* juga didukung oleh berbagai cara promosi yang menarik, seperti memberikan diskon, penjualan *flash sale*, hadiah (giveaway), serta penawaran khusus yang hanya berlaku saat siaran sedang berlangsung. Strategi tersebut berhasil meningkatkan minat beli konsumen, mendorong terjadinya pembelian, dan memberikan dampak positif terhadap peningkatan penjualan produk Sophie Martin. Dengan begitu, *live streaming* bukan hanya sebagai sarana promosi, tetapi juga jadi salah satu cara pemasaran yang efektif untuk memperluas pasar dan meningkatkan partisipasi konsumen.
3. Meskipun ada beberapa hambatan selama penyelenggaraannya, seperti gangguan koneksi internet, jumlah penonton yang tidak selalu ramai, serta masalah teknis lainnya yang muncul saat siaran berlangsung, Sophie Martin telah berusaha keras untuk menyelesaikannya. Perusahaan berusaha memastikan bahwa jaringan dan alat yang digunakan sudah siap sebelum siaran dimulai, menentukan jadwal siaran pada waktu yang tepat, serta menyiapkan konsep dan materi siaran langsung yang menarik agar bisa membuat penonton tetap tertarik. Oleh karena itu, masalah yang muncul tidak menghalangi kegiatan *live streaming* dan tetap memungkinkan



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

pelaksanaannya berjalan lancar, sehingga dapat mendukung pemasaran serta meningkatkan penjualan produk Sophie Martin.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil simpulan di atas, penulis menyarankan kepada Sophie Martin untuk terus meningkatkan kualitas penayangan *live streaming* nya sebagai media pemasaran, baik dalam segi penyampaian informasi produk, interaksi dengan pembeli, maupun konsistensi dalam memberikan promosi yang menarik. Selain itu, Sophie Martin diharapkan bisa mempertahankan kualitas produknya dan terus berinovasi dengan menghadirkan berbagai model produk yang lebih sesuai dengan tren terkini serta menambahkan lebih banyak pilihan warna menarik yang sesuai dengan minat konsumen. Sehingga, harapannya ketertarikan pembeli kepada produk Sophie Martin bisa terus berlanjut dan mampu meningkatkan penjualan perusahaan lebih besar lagi.

**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

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, R. (2017). *ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA PENGEMBANGAN EKONOMI KREATIF PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Kasus pada Koperasi Pegawai Republik Indonesia Betik Gawi Bandar Lampung)* [UIN Raden Intan Lampung]. <https://repository.radenintan.ac.id/1203/>
- Angelica, V. (2025). *Live Streaming: Strategi Revolusioner Pemasaran Digital yang Mengubah Interaksi Bisnis dan Konsumen*. Binus.Ac.Id. <https://binus.ac.id/malang/public-relations/2025/09/30/live-streaming-strategi-revolusioner-pemasaran-digital-yang-mengubah-interaksi-bisnis-dan-konsumen/>
- Anggraini, L. P. (2020). *PENGARUH BRAND TRUST, KUALITAS PRODUK, DAN HARGA TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN PRODUK AIR MINUM LE MINERALE* [Universitas Muhammadiyah Ponorogo]. <https://eprints.umpo.ac.id/id/eprint/5826>
- Assauri, S. et al. (2014). *Manajemen pemasaran: Definisi Manajemen Pemasaran*. Liberty, Yogyakarta., 6(July), 156. [https://repository.unmuhjember.ac.id/12398/1/Dasar-dasar Manajemen Pemasaran.pdf](https://repository.unmuhjember.ac.id/12398/1/Dasar-dasar%20Manajemen%20Pemasaran.pdf)
- Haryanto, A. T. (2024). *APJII: Jumlah Pengguna Internet Indonesia Tembus 221 Juta Orang*. DetikInet. <https://inet.detik.com/cyberlife/d-7169749/apjii-jumlah-pengguna-internet-indonesia-tembus-221-juta-orang>
- Hidayatulloh, Y. (2024). *Pengertian Pemasaran Digital, Fungsi, Karakteristik, Kelebihan, Tujuan dan Contohnya*. Yusufhidayatulloh.Com. <https://www.yusufhidayatulloh.com/pengertian-pemasaran-digital-fungsi-karakteristik-kelebihan-tujuan-dan-contohnya/>
- Izzul, M., Prasetya, H., & Subrata, R. (2025). Tinjauan Literatur Sistematis: Masalah dan Strategi Solusi pada Live Streaming Shopping. *Primary Journal of Multidisciplinary Research*, 1(1), 21–25. <https://doi.org/10.70716/pjmr.v1i1.97>
- Kamila, A. (2025). *10 Manfaat Digital Marketing Buat Perkembangan Bisnis*



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

- Kamu. <https://www.cakrawala.ac.id/berita/manfaat-digital-marketing>
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2008). *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (p. 45).
- Krisdanu, C. A., & Sumantri, K. A. (2023). TikTok sebagai Media Pemasaran Digital di Indonesia. *Jurnal Lensa Mutiara Komunikasi*, 2, 24–36.
- Kusumawati, I. M. (2024). *Pengaruh Live Streaming Shopping Terhadap Keputusan Pembelian Melalui Keterlibatan Pelanggan Pada Tiktok Mayoutfit Di Kota Bandung* [Universitas Komputer Indonesia]. https://elibrary.unikom.ac.id/id/eprint/10314/8/UNIKOM_Indy Maulani Kusumawati_BAB II.pdf
- Noegroho, A. H. (2024). *Pengaruh media sosial dan physical evidance terhadap minat kunjung kembali wisatawan slanik waterpark lampung* [Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya Bandar Lampung]. <http://repo.darmajaya.ac.id/id/eprint/16762>
- Novita, D., Herwanto, A., Cahyo Mayndarto, E., Anton Maulana, M., & Hanifah, H. (2023). Penggunaan Media Sosial TikTok Sebagai Media Promosi Pemasaran Dalam Bisnis Online. *Jurnal Minfo Polgan*, 12(2), 2543–2550. <https://doi.org/10.33395/jmp.v12i2.13312>
- Oliver, C., Jois, Y., Lumban, E., & Franklin, R. (2025). *Pemasaran Digital sebagai Strategi Manajemen Pemasaran Modern : Konsep , Saluran , dan Pengukuran Kinerja*. 8, 221–235. [file:///C:/Users/User/Downloads/jmbadmin,+15+Pemasaran+Digital+sebagai+Strategi+Manajemen+Pemasaran+Modern-Konsep,+Saluran,+dan+Pengukuran+Kinerja_\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/jmbadmin,+15+Pemasaran+Digital+sebagai+Strategi+Manajemen+Pemasaran+Modern-Konsep,+Saluran,+dan+Pengukuran+Kinerja_(1).pdf)
- Putri, C. S. (2016). Pengaruh Media Sosial Terhadap Keputusan Pembelian. *PERFORMA: Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis*, 1(5), 595–603.
- Setiadi, A. (2020). Pemanfaatan Media Sosial Untuk Efektifitas Komunikasi. *Jurnal Edukasi Nonformal*, 3(1).
- Setiawan, I., Nirwan, S., & Amelia, F. M. (2018). RANCANG BANGUN APLIKASI MARKETPLACE BAGI USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH BERBASIS WEB (SUB MODUL : PEMBELIAN). *Jurnal Teknik Informatika*, 10(3), 37–43.
- Shinta, A., & Putri, K. Y. S. (2021). Efektivitas Media Sosial Instagram Terhadap



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

- Personal Branding Bintang Emon Pada Pengguna Instagram. *Communicology: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 9(1), 98–122. <http://journal.unj.ac.id/>
- Sihombing, N. S., Pardede, E., Sihombing, A., & Dewantara, N. (2022). *PEMASARAN DIGITAL* (M. R. Naim, Ed.). Pena Persada. https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=o8CAEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP2&dq=pengertian+pemasaran+digital&ots=dppWVpbIM2&sig=3R3FMbkv-Y92NbdTdyPhJTJpj_g&redir_esc=y#v=onepage&q=pengertian+pemasaran+digital&f=false
- Sinaga, P., Partini, A., Sadam, Z., Khalil, M. I., & Purwanti, S. (2024). Penggunaan aplikasi tiktok sebagai media hiburan bagi generasi z. *Mediakom*, 07(02), 2656–5706. <https://doi.org/10.3258/mediakom.v7i02.2004>
- Sirait, E., Siregar, S. E., Kasrim, K., Tammubua, M. H., & Sekamdo, M. A. (2025). Analisis Media Sosial Dan Marketplace Untuk Mengembangkan Pemasaran Umkm. *Jurnal Lentera Bisnis*, 14(3), 4312–4324. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v14i3.1844>
- Siti Rochamah Indah. (2021). Pengaruh Live Streaming, Brand Awareness, Desain Web Dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Pada E-Commerce Shopee Di Jakarta Pusat. *Neliti.Com*, 70. <https://www.neliti.com/publications/497462/pengaruh-live-streaming-brand-awareness-desain-web-dan-brand-image-terhadap-kepu>
- Syarifudin, M. (2019). STRATEGI PEMASARAN BANK PANIN DUBAI SYARIAH DALAM UPAYA MEMENUHI KEBUTUHAN NASABAH UNTUK PEMBIAYAAN KPR SYARIAH [Universitas Muhammadiyah Surabaya]. In *Dasar-Dasar Ilmu Politik*. https://repository.um-surabaya.ac.id/id/eprint/5016/3/BAB_II.pdf
- Winarto, H. (2015). Strategi Pemasaran. *Yogyakarta: Andi.*, 124–128.
- Zuhri, S. (2017). *Strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan dalam perspektif Islam (study kasus pada Yamaha Mataram Sakti Cabang Rembang)* [Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang]. <https://eprints.walisongo.ac.id/id/eprint/7131>



© 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

LAMPIRAN

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 1. Pernyataan Dosen Pembimbing

(surat ini diisi oleh mahasiswa dan dosen pembimbing membacanya dan membubuhkan tandatangannya)

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dini Ayuning Ratri Sukimin, S.Sy.,M.Ak

NIP : 199208092022032012

Adalah dosen tetap atau dosen yang ditunjuk oleh Jurusan Akuntansi PNJ menyatakan bersedia sebagai pembimbing penulisan laporan tugas akhir untuk:

Nama : Nathasya Putri Tsabitha

NIM : 2304321010

Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan

Dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Meluangkan waktu minimal sekali dalam seminggu untuk membimbing mulai dari diterimanya surat penunjukan, hingga minimal 8 kali bimbingan.
2. Membuat kesepakatan waktu bimbingan dengan mahasiswa.
3. Menyesuaikan jadwal bimbingan tugas akhir sesuai dengan kalender akademik.
4. Apabila saya tidak melaksanakan tugas tersebut maka saya bersedia digantikan oleh dosen lain.

Demikian surat pernyataan ini saya sampaikan, atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Depok, 10 Februari 2026

Pembuat Pernyataan

(Dini Ayuning Ratri Sukimin, S.Sy.,M.Ak)



Lampiran 2. Lembar Bimbingan Tugas Akhir



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI,
SAINS, DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN AKUNTANSI

Jl. Prof. Dr. G. A. Siwabessy, Kampus UI, Depok, 16425
Telepon (021) 7863534, 7864827, 786426, 7270042, 7270035
Fax (021) 7270034, (021) 7270036 Hunting
Laman: <http://www.pnj.ac.id> e-pos: humas@pnj.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN

1. Nama Mahasiswa : Nathasya Putri Tsabitha
2. NIM : 2304321010
3. Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
4. Judul Tugas Akhir : Implementasi Strategi Live Streaming Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Sophie Martin
5. Dosen Pembimbing : Dini Ayuning Ratri Sukimin, S.Sy.,M.Ak

No.	Tanggal	Materi Bimbingan	TTD Dosen Pembimbing
1	10-02-2026	Outline Tugas Akhir Bimbingan BAB I	
2	29-02-2026	Revisi BAB I Bimbingan BAB II	
3	18-03-2026	Revisi BAB II	
4	29-04-2026	Revisi BAB II Bimbingan BAB III & IV	
5	13-05-2026	Revisi BAB III & IV Bimbingan BAB V	
6	05-06-2026	Revisi BAB IV & V	
7	12-06-2026	Revisi BAB IV & V	
8	26-06-2026	ACC BAB I-V	

Menyetujui KPS
Depok, 25-06-2026

Heti Suryani Fitri, S.ST., M.M.
NIP. 199004252024062002

- 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 3. Lembar Persetujuan Sidang Tugas Akhir

LEMBAR PERSETUJUAN UNTUK SIDANG TUGAS AKHIR

Pada tanggal ~~25-06-2020~~ tugas akhir yang disusun oleh:

Nama : Nathasya Putri Tsabitha
NIM : 2304321010
Judul : Implementasi Strategi Live Streaming Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Sophie Martin

Telah disetujui untuk diteruskan ke tahap sidang akhir sesuai dengan jadwal yang akan ditetapkan kemudian.

Disetujui oleh
Pembimbing

Dini Ayuning Ratri Sukimin, S.Sy., M.Ak.
NIP. 199208092022032012

Diketahui Oleh
Kepala Program Studi

Heti Suryani Fitri, S.ST., M.M
NIP. 199004252024062002

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

Lampiran 4. Lembar Revisi Sidang TA - Dosen Pembimbing



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI,

SAINS, DAN TEKNOLOGI

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

JURUSAN AKUNTANSI

Jl. Prof. Dr. G. A. Siwabessy, Kampus UI, Depok, 16425
Telepon (021) 7863534, 7864827, 786426, 7270042, 7270035

Fax (021) 7270034, (021) 7270036 Hunting

Laman: <http://www.pnj.ac.id> e-pos: humas@pnj.ac.id

LEMBAR REVISI SIDANG TUGAS AKHIR – PEMBIMBING

1. Nama Mahasiswa : Nathasya Putri Tsabitha
2. NIM : 2304321010
3. Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
4. Judul Tugas Akhir : Implementasi Strategi Live Streaming Dalam Pemasaran Produk Sophie Martin
5. Dosen Pembimbing : Dini Ayuning Ratri Sukimin, S.Sy.,M.Ak

No	Revisi	Hasil Revisi	Keterangan *)
1.	Perbaiki penulisan kutipan sesuai dengan pedoman penulisan	Penulisan kutipan sudah sesuai pedoman	Aec
2.	Narasi pada tujuan dan pembahasan disesuaikan.	Narasi tujuan dan pembahasan sudah sesuai	ACC
3.	Daftar pustaka, penulisan dirapikan & urutan sesuai dengan panduan.	Penulisan daftar pustaka sudah urut dan sesuai pedoman	ACC
4.			
5.			
6.			
7.			

Catatan:

Revisi diisi Dosen Pembimbing

Hasil Revisi diisi mahasiswa apa saja yang sudah di perbaiki

Keterangan diisi Dosen dan ditulis kata ACC bila hasil revisi telah sesuai

Depok, 8 Juli 2026

Dosen Pembimbing

Dini Ayuning Ratri Sukimin, S.Sy.,M.Ak

NIP. 199208092022032012

Note: Dosen memberikan tanda tangan setelah mahasiswa menyelesaikan revisi



Lampiran 5. Lembar Revisi Sidang TA – Dosen Penguji



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI,
SAINS, DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN AKUNTANSI

Jl. Prof. Dr. G. A. Siwabessy, Kampus UI, Depok, 16425
Telepon (021) 7863534, 7864827, 786426, 7270042, 7270035
Fax (021) 7270034, (021) 7270036 Hunting
Laman: <http://www.pnj.ac.id> e-pos: humas@pnj.ac.id

LEMBAR REVISI SIDANG TUGAS AKHIR – PENGUJI

1. Nama Mahasiswa : Nathasya Putri Tsabitha
2. NIM : 2304321010
3. Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
4. Judul Tugas Akhir : Implementasi Strategi Live Streaming Dalam Pemasaran Produk Sophie Martin
5. Dosen Penguji : Heti Suryani Fitri, S.ST., M.M.

No	Revisi	Hasil Revisi	Keterangan *)
1.	Margin dan font sesuaikan	Margin dan Font sudah Sesuai Pedoman	ACC
2.	Hal dan Mision Politeknik Negeri Jakarta	Hal dan Mision Politeknik Negeri Jakarta Sudah Sesuai Pedoman	ACC
3.	ditambahkan di margin bottom 1st Tujuan sesuaikan dgn judul	Tujuan sudah disesuaikan dengan judul	ACC
4.	Pembahasan pendala & solusi	Pembahasan pendala dan Solusi sudah disesuaikan	ACC
5.	dimasukkan ke salah satu pembahasan kesimpulan sesuaikan	Kesimpulan sudah disesuaikan	ACC
6.	saran yang membangun	saran sudah disesuaikan	ACC
7.	Manfaat secara teoritis & praktis	Manfaat sudah secara teoritis dan praktis	ACC

Catatan:

Revisi diisi Dosen Penguji

Hasil Revisi diisi mahasiswa apa saja yang sudah di perbaiki

Keterangan diisi Dosen dan ditulis kata ACC bila hasil revisi telah sesuai

Depok, 8 Juli 2026

Dosen Penguji

Heti Suryani Fitri, S.ST., M.M.

NIP. 199004252024062002

Note: Dosen memberikan tanda tangan setelah mahasiswa menyelesaikan revisi

- 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

Lampiran 6. Surat Pernyataan Penggunaan Generative AI Dalam Tugas Akhir

SURAT PERNYATAAN PENGGUNAAN *GENERATIVE AI* DALAM TUGAS AKHIR

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

- **Nama:** Nathasya Putri Tsabitha
- **NIM:** 2304321010
- **Program Studi:** D3 Keuangan dan Perbankan
- **Judul Tugas Akhir:** Implementasi Strategi Live Streaming Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Sophie Martin

Menyatakan dengan sebenarnya terkait penggunaan alat *Generative AI* (seperti ChatGPT, Gemini, Claude, dll) dalam penyusunan tugas ini:

A. Status Penggunaan (Pilih salah satu):

- ☐ **Tidak Menggunakan AI:** Saya tidak menggunakan alat AI generatif dalam bagian mana pun dari tugas ini.
- ☒ **Menggunakan AI secara Terbatas:** Saya menggunakan AI hanya untuk tujuan pendukung (seperti perbaikan tata bahasa, pencarian ide, atau struktur outline).
- ☐ **Menggunakan AI secara Signifikan:** Saya menggunakan AI untuk menghasilkan sebagian konten dengan verifikasi dan pengolahan kembali oleh saya sendiri.

B. Rincian Penggunaan (Jika menggunakan): Jika Anda mencentang opsi penggunaan AI, jelaskan bagian mana yang dibantu oleh AI dan bagaimana Anda memverifikasinya:

Artificial Intelligence Disclosure (AID) Statement:

Artificial Intelligence Tool: [ChatGPT]; **[Heading]:** [Digunakan untuk membantu pencarian ide-ide dan outline terkait isi dari pembahasan Tugas Akhir]; **[Human Verifications]:** Saya telah melakukan pengecekan dan seleksi ulang terhadap referensi yang diberikan oleh ChatGPT, memastikan keaslian dari literatur tersebut. Kemudian outline yang diberikan saya kembangkan kembali dan disesuaikan dengan kondisi riil perusahaan Sophie Martin.

C. Pernyataan Integritas: Saya menyadari bahwa penggunaan AI tanpa deklarasi yang jujur atau penggunaan AI untuk menggantikan proses berpikir kritis saya sepenuhnya dapat dikategorikan sebagai tindakan pelanggaran etika akademik/plagiarisme. Saya bertanggung jawab penuh atas seluruh isi tugas ini.

Depok, 26 Juni 2026

Mahasiswa,

(Nathasya Putri Tsabitha)



Lampiran 7. Pertanyaan Wawancara

1. Q: Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh Sophie Martin?
A: Kalau strategi nya itu biasa dibagi jadi tiga tahap. Di tahap sebelum live biasanya akan ada pembuatan jadwal untuk menentukan host mana yang akan live di akun tersebut, lalu produk apa aja yang harus di push untuk menaikkan trafik, kemudian tim marketplace menyiapkan voucher atau promo untuk menarik lebih banyak pembeli. Di hari hari tertentu, misalnya di perayaan hari besar, ada penentuan tema untuk ikut memeriahkan dan menarik minat pembeli juga. Kemudian tahap selanjutnya saat siaran berlangsung, host akan menjelaskan produknya secara rinci, mendemonstrasikan produk, serta berinteraksi dengan pembeli. Di tahap ini pun biasanya host akan memberi diskon atau flash sale dengan waktu terbatas untuk memberi rasa terdesak kepada pembeli sehingga mereka langsung melakukan pembelian. Kemudian tahap terakhir yaitu setelah sesi siaran selesai, biasanya para host live akan memberikan hasil penjualan ke grup besar, yang nantinya data tersebut akan digunakan sebagai bahan evaluasi dan kebutuhan data perusahaan.
2. Q: Media pemasaran apa saja yang digunakan perusahaan?
A: Tiktok, Instagram, Marketplace
3. Q: Mengapa perusahaan memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran?
A: Karena media sosial bisa menjangkau lebih banyak audiens tanpa batasan ruang dan waktu, ini bisa membantu perusahaan untuk menjangkau target pasar yang lebih luas lagi. Budget pemasaran melalui media sosial juga tidak semahal jika lewat iklan televisi atau cetak seperti baliho dan semacamnya.
4. Q: Apa target pasar utama Sophie Martin?
A: Targetnya tentu saja perempuan, dengan rentang usia mulai dari 18-45 tahun. Bahkan sebenarnya yang usia 50 tahun ke atas pun masih ada yang berbelanja produk Sophie Martin. Biasanya ini pelanggan yang sudah dari dulu menjadi

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

member Sophie Martin, saat perusahaan masih menggunakan metode penjualan direct selling.

5. Q: Sejak kapan perusahaan menggunakan live streaming sebagai media pemasaran?

A: Mulai aktif menggunakan live streaming itu di tahun 2022

6. Q: Apa tujuan penggunaan live streaming dalam memasarkan produk?

A: Yang pertama tentunya untuk membantu meningkatkan penjualan produk. Kemudian diharapkan live streaming juga bisa menjadi media untuk meningkatkan *brand awareness* sehingga lebih banyak orang yang tau produk Sophie Martin dan live streaming Sophie Martin

7. Q: Platform apa yang digunakan untuk kegiatan live streaming?

A: TikTok dan Shopee

8. Q: Produk apa saja yang biasanya dipromosikan melalui live streaming?

A: Tas, dompet, dan jam tangan. Tapi biasanya ada beberapa produk yang lebih diutamakan untuk di *spill* karena membantu meningkatkan penjualan dan trafik live.

9. Q: Bagaimana interaksi antara host dan konsumen selama live streaming berlangsung?

A: Sejauh ini interaksinya berjalan dengan baik dan menuai respon positif, bahkan ada beberapa komentar yang menunjukkan bahwa mereka senang dengan host tersebut karena seru dan tidak membosankan saat sedang live.

10. Q: Apa peran live streaming dalam mendukung strategi pemasaran perusahaan?

A: Sempat diisukan bangkrut, adanya live streaming ini membantu menghidupkan kembali eksistensi Sophie Martin di dunia fashion. Banyak pembeli lama yang baru mengetahui keberadaan Sophie Martin di online shop melalui live streaming. Live streaming juga membantu pembeli untuk lebih



© 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

mengetahui detail produk yang dijual tanpa harus datang langsung ke tempat, hanya melalui layar handphone saja. Kemudian adanya live streaming ini dapat membantu meningkatkan penjualan secara signifikan, dengan memanfaatkan promo yang ada.

11. Q: Bagaimana cara perusahaan menarik perhatian penonton saat live streaming?

A: Selain live, perusahaan juga memanfaatkan media sosial sebagai media pemasaran. Nantinya perusahaan akan membuat konten menarik atau iklan berbayar pada platform media sosial tersebut, yang kontennya akan terhubung langsung atau berisi ajakan agar penonton tertarik menonton dan membeli saat live sedang berlangsung.

12. Q: Apakah live streaming membantu meningkatkan promosi produk?

A: Ya, live streaming membantu meningkatkan promosi produk.



POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA