

LAPORAN TUGAS AKHIR



PENJUALAN PRODUK MINUMAN KESEHATAN JUZZ 27 DI SHOPEE

Diajukan oleh:
Hamman Abiyyi
NIM. 1808311013

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

**PROGRAM STUDI D-3 MANAJEMEN PEMASARAN
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

AGUSTUS 2021



© 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 PRODUK MINUMAN KESEHATAN JUZZ 27 DI SHOPEE

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md.)

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Diajukan oleh:
Hamman Abiyyi
NIM. 1808311013

**PROGRAM STUDI D-3 MANAJEMEN PEMASARAN
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

AGUSTUS 2021



© 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



LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

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

Nama : Hamman Abiyyi

NIM : 1808311013

Tanda tangan :

Tanggal : 30 Agustus 2021

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

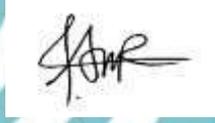
LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Hamman Abiyi
NIM : 1808311013
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan TA : Penjualan Produk Minuman Kesehatan Juz 27 Di Shopee

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

DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Anita Rahmawati, S.Kom., M.M. ()

Anggota Penguji : Tika Dwi Aryanti, S.Psi., M. Psi ()

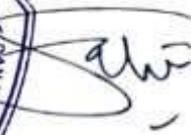
DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di: Depok

Tanggal: 31 Agustus 2021

Ketua Jurusan Akuntansi




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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama Penyusun : Hamman Abiyyi
Nomor Induk Mahasiswa : 1808311013
Jurusan/Program Studi : Akuntansi / D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan TA : Penjualan Produk Minuman Kesehatan Juzz 27
Di Shopee

Disetujui oleh:

Pembimbing 1

Pembimbing 2

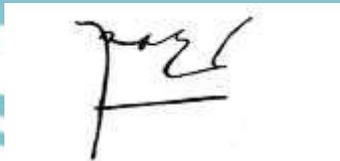


Sri Isti Untari, SE, M.Si.
NIP. 196112201989032001



Ifिता Rahmi, M. Psi.
NIP. 199101012018032001

Ketua Program Studi



Dr. Drs. Nur Hasyim, M.Si., M. Hum.
NIP. 196609161992031002

© 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





KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas karunia yang dilimpahkan sehingga penulisan Tugas Akhir ini dapat terselesaikan tepat waktu. Tugas akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi syarat kelulusan Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran bagi Warga Negara Berkebutuhan Khusus, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta.

Tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. sc. H. Zainal Nur Arifin, Dipl-Ing. HTL, M.T, selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta
2. Ibu Nunung Martina, S.T., M.Si., selaku Wakil Direktur Bidang Akademik Politeknik Negeri Jakarta.
3. Ibu Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.
4. Bapak Dr. Drs. Nur Hasyim, M.Si., M. Hum., selaku Kepala Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran bagi Warga Negara Berkebutuhan Khusus, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta.
5. Ibu Sri Isti Untari, S.E., M.Si., selaku Pembimbing I Tugas Akhir.
6. Ibu Ifita Rahmi, M. Psi., sebagai Pembimbing II Tugas Akhir.
7. Ibu Anita Rahmawati, S.Kom., M.M. dan Ibu Tika Dwi Aryanti, S.Psi., M. Psi., selaku Dewan Penguji Tugas Akhir.
8. Para Dosen dan tenaga kependidikan Prodi D-3 MP WNBK, Ak, PNJ.
9. Orangtua dan adik tercinta yang selalu memberikan dukungan doa dan semangat.
10. Teman-teman seperjuangan di Prodi D-3 MP WNBK, Ak, PNJ.

Demikian Tugas Akhir ini penulis susun. Akhir kata, semoga dapat memberikan manfaat dan menambah wawasan bagi para pembaca.

Depok

Penulis



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA
ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

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

Nama : Hamman Abiyyi
NIM : 1808311013
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Jurusan : Akuntansi
Jenis Karya : Penjualan Produk Minuman Kesehatan Juz 27 di Shoppe

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 Produk Minuman Kesehatan Juz 27 Di Shopee

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 : 30 Agustus 2021

Yang menyatakan

(Hamman Abiyyi)

NIM: 1808311013

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

ABSTRAK

Penjualan Produk Minuman Kesehatan Juz 27 Di Shopee
Hamman Abiyyi
Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran Jurusan Akuntansi

Tugas Akhir ini mengangkat topik tentang Penjualan Produk Minuman Kesehatan Juz 27 di Shopee. Topik ini dipilih karena dimasa pandemi seperti sekarang, produk jus buah sangat diminati oleh masyarakat dan penjualannya secara *online* semakin meningkat. Sistem penjualan yang dipilih oleh penulis adalah sistem *dropship* yaitu sistem penjualan di mana penjual atau *dropshipper* hanya perlu memasarkan dan menjual barang milik pihak lain tanpa perlu membelinya terlebih dahulu (menyetok barang). Penulis memilih untuk menggunakan *marketplace* Shopee karena merupakan *marketplace* yang paling banyak yang digunakan oleh masyarakat Indonesia. Penulis melakukan promosi melalui media sosial seperti *Whatsapp* dan *Instagram*. Dari proses penjualan yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan bahwa sistem *dropship* merupakan sistem yang paling mudah dilakukan saat pertama kali membuka bisnis *online*, namun sistem ini tidak memungkinkan penjual untuk memegang kendali atas stok produk.

Kata Kunci: jus buah, penjualan *online*, *dropship*

ABSTRACT

Juz 27 Health Drink Product Sales on Shopee
Hamman Abiyyi

Diploma III Study Program in Marketing Management, Majoring in Accounting

This Final Project raises the topic of Juz 27 Health Drink Product Sales at Shopee. This topic was chosen because during the current pandemic, fruit juice products are in great demand by the public and online sales are increasing. The sales system chosen by the author is the dropship system, which is a sales system where the seller or dropshipper only needs to market and sell goods belonging to other parties without the need to buy them first (stock goods). The author chooses to use the Shopee marketplace because it is the most widely used marketplace by the Indonesian people. The author does promotion through social media such as Whatsapp and Instagram. From the sales process that has been carried out, it can be concluded that the dropship system is the easiest system to do when opening an online business for the first time, but this system does not allow sellers to have control over product stock.

Keywords: *fruit juice, online sales, dropship*



Hak Cipta :

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

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penulisan.....	1
1.2 Tujuan Penulisan.....	3
1.3 Manfaat Penulisan.....	3
1.4 Metode Penulisan.....	4
1.5 Sistematika Penulisan.....	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 <i>E-Commerce</i>	5
2.2 <i>Toko Online vs Marketplace</i>	6
2.3 <i>Dropship</i>	8
2.4 <i>Shopee</i>	9
2.5 Pemasaran.....	10
2.5.1 Pengertian Pemasaran.....	10
2.5.2 Strategi Pemasaran 4P.....	10
BAB 3 METODE DAN PROSES.....	12
3.1 Membuat Akun di <i>Marketplace</i> <i>Shopee</i>	12
3.2 Membuat Toko.....	14
3.3 Transaksi Jual Beli di <i>Shopee</i>	16
BAB 4 PEMBAHASAN.....	20
4.1 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	20
4.2 Hasil Penjualan.....	22
BAB 5 PENUTUP.....	24
5.1 Kesimpulan.....	24
5.2 Saran.....	24
DAFTAR REFERENSI.....	25



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 TABEL

Tabel 2.1	Kelebihan - Kekurangan <i>Marketplace</i> dan Toko <i>Online</i>	7
Tabel 4.1	Hasil Penjualan JUZZ 27.....	22





DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Skema Alur Kerja Sistem <i>Dropship</i>	8
Gambar 3.1	Aplikasi Shopee di <i>Playstore Andriod</i>	12
Gambar 3.2	Beranda Shopee.....	12
Gambar 3.3	Tampilan Membuat Akun Baru.....	13
Gambar 3.4	Tampilan Pengisian Data Diri.....	13
Gambar 3.5	Beranda Akun Pribadi.....	14
Gambar 3.6	Tampilan Untuk Membuat Toko.....	14
Gambar 3.7	Pilihan Untuk Mengisi Info Toko dan Data Diri.....	15
Gambar 3.8	Tampilan Untuk Mengisi Info Toko dan Data Diri.....	15
Gambar 3.9	Tampilan Toko di <i>Marketplace</i> Shopee.....	16
Gambar 3.10	Tampilan Untuk Cek Status Pesanan	16
Gambar 3.11	Pembayaran Terkonfirmasi	17
Gambar 3.12	Rincian Pesanan	17
Gambar 3.13	Atur Pengiriman	18
Gambar 3.14	Rincian <i>Pick up</i>	18
Gambar 3.15	Pesanan Terkonfirmasi Diterima Oleh Pembeli	19
Gambar 3.16	Shopee Telah Melakukan Pembayaran	19
Gambar 4.1	Beberapa Varian Juzz 27.....	20
Gambar 4.2	<i>Reseller/Dropshipper</i> Produk Juzz 27 di <i>Marketplace</i> Tokopedia.....	21
Gambar 4.1	<i>Review</i> Dari Pembeli.....	23

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

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penulisan

Pandemi Covid-19 telah menyebabkan banyak perubahan. Salah satu perubahan yang terjadi adalah kesadaran manusia untuk hidup lebih sehat. Hidup sehat bisa dimulai dari pola konsumsi makanan dan minuman sehari-hari masyarakat. Salah satu konsumsi makanan sehat adalah buah-buahan. Buah-buahan bisa diolah menjadi berbagai macam sajian yang lezat dan menarik sehingga memiliki daya tarik yang tinggi bagi konsumen.

Sebagaimana dituliskan oleh Budiyo (2004, dalam Hamidah, 2015) bahwa buah dan sayur merupakan bahan pangan yang sangat memberi manfaat bagi tubuh. Terutama untuk mendukung kebutuhan akan vitamin. Vitamin merupakan kelompok senyawa organik yang tidak termasuk dalam golongan protein, karbohidrat maupun lemak. Kebutuhan vitamin ini relatif kecil, namun peranannya dalam tubuh sangat penting. Perannya termasuk dalam kelompok zat pengatur pemeliharaan dan pertumbuhan. Disamping itu, vitamin adalah senyawa organik yang mudah rusak oleh pengolahan dan penyimpanan. Karenanya jumlah asupan sayuran dan buah ini relatif tinggi agar orang mendapatkan kemanfaatannya.

Pandemi Covid-19 merubah kebiasaan masyarakat yang sebelumnya bisa belanja secara leluasa ke tempat-tempat perbelanjaan sesuai kebutuhan dan keinginannya. Pada saat ini, tanpa disadari masyarakat menggeser budaya dari belanja ke tempat-tempat yang diinginkan (belanja secara konvensional) menjadi belanja *online*. Menurut Sazali dan Rozi (2020) belanja dengan sistem *online* merupakan salah satu gaya hidup dan bermetamorfosa menjadi budaya populer yang dilakukan banyak orang di masyarakat Indonesia. Sejak perkembangan internet meningkat, sebagian besar aktivitas dilakukan dengan lebih instan. Belanja pun lebih praktis. Konsumen tinggal pesan, transfer dan barang pun sampai di rumah. Tidak jarang, harga barang di toko *online* lebih murah daripada toko *offline*, hal ini dikarenakan toko *online* tidak memerlukan biaya operasional yang besar.



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

Budaya populer belanja *online* mendukung komersialisme dan mengagungkan konsumerisme, diiringi dengan kelebihan keuntungan dan pasar, dan juga mengingkari tantangan intelektual.

Tempat belanja *online* semakin hari semakin marak dan sudah banyak pengusaha yang mengembangkan usahanya dengan cara *online* yang dikenal dengan perdagangan elektronik (*e-commerce*), diantaranya Shopee, Tokopedia, Bukalapak, Lazada Indonesia, Blibli, dan lain sebagainya. Saragih dan Ramdhany (2013) menyatakan bahwa *E-commerce* merupakan proses pembelian, penjualan atau pertukaran barang/jasa dan informasi melalui jaringan komputer termasuk internet. Bagi sebagian perusahaan besar *e-commerce* menjadi bagian dalam pengembangan, pemasaran, penjualan, pengiriman, pelayanan dan pembayaran para pelanggan dengan dukungan dari jaringan para mitra bisnis di seluruh dunia. Perkembangan *e-commerce* di Indonesia berjalan seiring berkembangnya internet sejak pertama kali masuk Indonesia di awal tahun 1990-an. Saat ini kegiatan *e-commerce* di Indonesia merambah berbagai jenis kegiatan bisnis dari skala industri kecil sampai kepada industri yang besar. Kegiatan *e-commerce* dalam skala kecil saat ini telah menjamur di seluruh penjuru Indonesia, ini disebabkan karena tersedianya berbagai macam wadah untuk bertransaksi secara *online* dengan mudah. Seperti pada penggunaan situs jejaring sosial seperti Facebook yang pada awalnya hanya berfungsi sebagai situs pertemanan dan pertukaran informasi sesama teman atau kerabat dekat, saat ini telah beralih fungsi sebagai lahan *marketing* suatu perusahaan maupun toko *online* dalam skala industri rumahan. Tidak hanya situs jejaring sosial seperti Facebook. Media *online* lainnya seperti Forum, *blog* dan *microblog* seperti Twitter dapat menjadi wadah untuk melakukan kegiatan *e-commerce* di dunia maya.

Memperhatikan kondisi tersebut, penulis ingin mencari peluang ikut berpartisipasi menjual minuman kesehatan berupa jus. Ide ini muncul karena penulis ingin mempersiapkan tugas akhir dalam rangka melengkapi salah satu persyaratan untuk mendapatkan gelar Ahli Madya pada Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran bagi Warga Negara Berkebutuhan Khusus dan sekaligus ingin melanjutkannya sebagai suatu usaha setelah



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

dinyatakan lulus nanti. Dari uraian tersebut, maka penulis memutuskan mengambil judul Tugas Akhir “PENJUALAN PRODUK MINUMAN KESEHATAN JUZZ 27 DI SHOPEE”.

1.2 Tujuan Penulisan

Dalam penulisan tugas akhir ini ada beberapa yang ingin penulis capai diantaranya sebagai berikut:

1. Untuk memenuhi salah satu persyaratan kelulusan pada Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran bagi Warga Negara Berkebutuhan Khusus, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta.
2. Menjadi peluang usaha setelah lulus kuliah.

1.3 Manfaat Penulisan

Adapun manfaat dari penulisan ini antara lain sebagai berikut:

Bagi Penulis:

1. Bisa membandingkan teori yang didapatkan di kampus dengan kenyataan yang dialami oleh penulis.
2. Menambah wawasan dan pengalaman tentang usaha penjualan produk di Shopee yang akan dihadapi di masa yang akan datang.
3. Mengetahui dan mengenal masalah yang ada pada bisnis *online* terutama bisnis *online* melalui Shopee.

Bagi Politeknik Negeri Jakarta:

1. Menambah pustaka hasil karya mahasiswa.
2. Mengukur kemampuan mahasiswa tingkat akhir dalam menyerap ilmu nya saat kuliah.
3. Sebagai referensi bagi mahasiswa lainnya yang ingin menulis tugas akhir.

Bagi Masyarakat:

Meningkatkan pemahaman cara berjualan *online* beserta transaksi jual-beli *online* terutama di Shopee.



1.4 Metode Penulisan

Adapun metode penulisan yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Studi kepustakaan yakni dengan cara membaca dan mempelajari literatur yang berkaitan dengan teori yang dapat menunjang dalam pembuatan tugas akhir.
2. Tinjauan pustaka diperoleh dari artikel ilmiah yang terdapat pada jurnal nasional.
3. Kajian Lapangan yakni analisa atas temuan-temuan yang didapat oleh penulis pada saat melakukan kegiatan penjualan secara *online* di Shopee.

1.5 Sistematika Penulisan

BAB 1: PENDAHULUAN

Dalam bab ini berisi latar belakang penulisan, tujuan penulisan, manfaat penulisan, metode penulisan dan sistematika penulisan.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini dikemukakan berbagai tinjauan pustaka yang mendukung kajian/analisa yang penulis sampaikan.

BAB 3 : METODE DAN PROSES

Dalam bab ini diraikan tentang segala sesuatu yang terkait metode menentukan produk yang akan dijual, menentukan metode pemasaran dan cara membuat toko *online*.

BAB 4 : PEMBAHASAN

Dalam bab ini dibahas mengenai kegiatan penjualan, baik itu hasil penjualan, *review* dari para pembeli maupun laporan keuangan.

BAB 5 : PENUTUP

Dalam bab ini penulis menguraikan tentang 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



BAB 5 PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Dari hasil pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu :

1. *Dropship* merupakan pilihan yang paling mudah dalam memulai toko *online*. Dengan sistem *dropship* penjual dapat memasarkan produk secara *online* tanpa perlu menyetok barang.
2. Strategi bauran pemasaran dalam sistem *dropship* diluar kendali penjual (*dropshipper*). Peran *supplier* sangat besar dalam menentukan strategi yang mempengaruhi produk dan penetapan harga.
3. Saluran distribusi yang dimiliki *marketplace* Shopee sangat memudahkan dalam menyalurkan produk ke konsumen. Hal ini sangat menguntungkan bagi penjual dalam menjaga kepuasan konsumen.

5.2. Saran

Agar hasil dari penjualan di *marketplace* Shopee lebih optimal maka penulis menyarankan beberapa hal yaitu:

1. Memperbanyak jenis produk yang dijual dalam satu toko. Keterbatasan jenis produk berakibat pada sedikitnya calon pembeli yang berkunjung ke toko *online*.
2. Kegiatan promosi harus lebih kreatif dilakukan karena keterbatasan *marketplace* Shopee dalam mempromosikan produk, misalnya melalui media sosial.
3. Meningkatkan sistem bisnis *online* dari *dropshipper* di *marketplace* menjadi *supplier* utama agar dapat memegang kendali bauran 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



DAFTAR REFERENSI

- Adani, M R (2020). *Kenali Apa itu Marketplace beserta Jenis dan Contoh Penerapannya*. Sekawan Media Blog. Diakses tanggal 9 Agustus 2021 dari <https://www.sekawanmedia.co.id/pengertian-marketplace/>
- Bhayang, J E (2018). *Profil Perusahaan Shopee*. Bhayang Blog. Diakses tanggal 11 Agustus 2021 dari <https://suasanasegar31.blogspot.com/2018/10/profil-perusahaan-shopee.html>
- Hamidah, S. (2015). *Sayuran dan Buah Serta Manfaatnya Bagi Kesehatan* Disampaikan dalam Pengajian Jamaah Langgar Mafaza Kotagede Yogyakarta. Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta. Diakses tanggal 13 Agustus 2021 dari <https://fdokumen.com/document/sayuran-dan-buah-serta-manfaatnya-bagi-staffunyacidfilespenelitiansiti-hamidah-dr-mpdsayuranpdfpdf.html>
- Indra, I (2019). *Apa Itu Dropshipper? 5+ Cara Menjadi Dropshipper Sukses di 2021*. Niagahoster Blog. Diakses tanggal 9 Agustus 2021 dari <https://www.niagahoster.co.id/blog/cara-menjadi-dropshipper/>
- Keller, K. L., & Kotler, P. (2016). *Marketing Management (15th ed)*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Education. Diakses tanggal 13 Agustus 2021 dari <http://libgen.rs/book/index.php?md5=EC3ED5D7643EFD6B34DF0180DCB1395>
- Kurniawan, S (2019). *Marketplace vs Toko Online: Jangan Salah Pilih Ya!*. Niagahoster Blog. Diakses tanggal 11 Agustus 2021 dari <https://www.niagahoster.co.id/blog/marketplace-vs-toko-online/>
- Nayoan, A (2021). *Apa itu E-commerce? Kenali Semua Jenis dan Manfaatnya!*. Niagahoster Blog. Diakses tanggal 9 Agustus 2021 dari <https://www.niagahoster.co.id/blog/apa-itu-ecommerce/>
- Purnama, A (2017). *Kekurangan, Kelebihan dan Perbedaan Sistem Reseller dan Dropship*. vixiest.com. Diakses tanggal 11 Agustus 2021 dari <https://vixiest.com/kekurangan-kelebihan-dan-perbedaan-sistem-reseller-dan-dropship/>
- Ruhut, D (2017). *Daftar Hitam Supplier Dropship Luar Negeri*. Debrian Ruhut Blog. Diakses tanggal 12 Agustus 2021 dari <http://debrianruhut.blogspot.com/2017/03/daftar-hitam-supplier-dropship-luar-negeri.html>
- Saragih, H., & Ramdhany, R. (2013). *Pengaruh Intensi Pelanggan Dalam Berbelanja Online Kembali Melalui Media Teknologi Infoemasi Forum Jual Beli (FJB) Kaskus*. Jurnal Sistem Informasi, 8(2), 100. Diakses tanggal 11 Agustus 2021 dari <https://doi.org/10.21609/jsi.v8i2.331>

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



Sazali, H., & Rozi, F. (2020). *Belanja Online dan Jebakan Budaya Hidup Digital pada Masyarakat Milenial*. Jurnal Simbolika: Research And Learning In Communication Study. 6 (2). Diakses tanggal 11 Agustus 2021 dari <https://doi.org/10.31289/simbollika.v6i2.3556>

Wijaya, A (2020). *Pengertian Online Shop | Manfaat, Kelebihan, Kekurangan*. dianisa.com. Diakses tanggal 9 Agustus 2021 dari <https://dianisa.com/pengertian-online-shop/>



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