



© 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 KAOS DI TOKO *ONLINE* TOKOPEDIA

POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA

Disusun oleh:  
IAN GERALD ANGELO PASARIBU  
NIM 1908311004

PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PEMASARAN  
JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

AGUSTUS 2022



© 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 KAOS DI TOKO *ONLINE* TOKOPEDIA

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**

Disusun oleh:

IAN GERALD ANGELO PASARIBU

NIM 1908311004

**PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PEMASARAN  
JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

AGUSTUS 2022



## 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 : Ian Gerald Angelo Pasaribu

NIM : 1908311004

Tanggal : Agustus 2022

Tanda Tangan :



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 PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Ian Gerald Angelo Pasaribu  
NIM : 1908311004  
Program Studi : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan TA : Penjualan Produk Kaos di Toko *Online* Tokopedia

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

### DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Maria Nino Istia, S.S., M.Si (  )

Anggota Penguji : Iftita Rahmi, M.Psi., Psikolog (  )

**DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI**

Ditetapkan di: Depok  
Tanggal: September 2022

Ketua Jurusan Akuntansi



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

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



## LEMBAR PERSETUJUAN

Nama Penyusun : Ian Gerald Angelo Pasaribu  
Nomor Induk Mahasiswa : 1908311004  
Jurusan/Program Studi : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan TA : Penjualan Produk Kaos di Toko *Online* Tokopedia

Disetujui oleh:

Pembimbing 1

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

Pembimbing 2

Rahma Nur Praptiwi, S.Si., M.M.  
198801132018032001

POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA  
Ketua Program Studi

Anis Wahyu Intan Maris, S.S., M.S.M.  
198709222019032008

### 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

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan kesehatan dan kekuatan, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul “Penjualan Produk Kaos di Toko *Online* Tokopedia”. Laporan Tugas Akhir ini ditujukan untuk memenuhi syarat kelulusan Program Studi DIII Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus Politeknik Negeri Jakarta. Keberhasilan penulisan Tugas Akhir ini tidak terlepas dari bantuan banyak pihak, untuk itu tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr SC Zainal Nur Arifin selaku direktur Politeknik Negeri Jakarta
2. Dr Sabar Warsini, SE, M.M selaku ketua JURUSAN Akuntansi politeknik Negeri Jakarta
3. Anis Wahyu Intan Maris SE., M.S.M selaku ketua program studi D3 MANAJEMEN PEMASARAN WNBK
4. Innas Rovino Katuruni, S.Hut, M.M selaku dosen pembimbing 1
5. Rahma Nur Praptiwi, S.Si., M.M. sebagai Pembimbing II Tugas Akhir,
6. Para dosen tim penguji Tugas Akhir,
7. Para dosen pengajar dan tenaga kependidikan Prodi DIII MP-WNBK PNJ,
8. Keluarga yang selalu memberikan dukungan, doa dan semangat bagi penulis,
9. Teman-teman seperjuangan di MP-WNBK PNJ.

Laporan tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu kami mohon kritik serta saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan penulisan di masa yang akan datang. Akhir kata, semoga laporan tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan penulis, serta menambah pemahaman tentang bagaiman sebuah sistem yang baik.

Depok, 06 April 2021

Ian Gerald Angelo Pasaribu



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

## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Ian Gerald Angelo Pasaribu

NIM : 1908311004

Program Studi: D3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus

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 Produk Kaos di Toko *Online* Tokopedia

Yang menyatakan

(Ian Gerald Angelo Pasaribu)



**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

Berjual beli melalui media elektronik atau yang biasa disebut *E-commerce* menjadi pilihan cara berjual-beli yang semakin berkembang seiring dengan semakin populernya internet. Apalagi di saat wabah Covid-19 ini, masyarakat di seluruh dunia diminta oleh Pemerintah untuk lebih banyak tinggal di rumah dan melakukan kegiatannya di rumah, *E-commerce* semakin dibutuhkan masyarakat untuk melakukan praktek jual-beli. Tokopedia merupakan salah satu *marketplace* di Indonesia yang sedang berkembang sangat pesat dan populer di Indonesia. Sebagai *marketplace*, Tokopedia menyediakan sarana jual beli secara *online* yang mudah, gratis dan dapat diakses melalui komputer (Laptop/Desktop) maupun *Handphone* (HP). Salah satu produk yang dapat dijual di Tokopedia adalah kaos. Supaya memiliki perbedaan maka kaos yang dijual adalah berupa kaos souvenir Lombok dan Mandalika. Membuka dan mengatur toko di Tokopedia dapat dilakukan melalui perangkat HP dan juga Komputer. Untuk melakukan kunjungan ke toko *online* kita, perlu dilakukan promosi berbayar dari Tokopedia.

**Kata Kunci:** Kaos, Tokopedia

POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA



## DAFTAR ISI

LAPORAN TUGAS AKHIR.....	i
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS .....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
ABSTRAK .....	vii
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I PENDAHULUAN .....	Error! Bookmark not defined.
1.1 Latar Belakang Penulisan .....	10
1.2 Tujuan Penulisan.....	11
1.3 Manfaat Penulisan.....	11
1.4 Metode Penulisan.....	12
1.5 Sistematika Penulisan .....	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	4
BAB III PROSES PEMBUATAN PROYEK.....	15
BAB IV PEMBAHASAN .....	25
BAB V PENUTUP .....	35
5.1. Simpulan .....	35
5.2. Saran .....	35
DAFTAR PUSTAKA .....	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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

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

## DAFTAR GAMBAR

• Gambar 1. Halaman Tokopedia	14
• Gambar 2. Isi alamat email	14
• Gambar 3. Mengisi profil toko	15
• Gambar 4. Mengisi alamat toko	15
• Gambar 5. Tambahkan produk	16
• Gambar 6. Upload foto produk	16
• Gambar 7. Memilih etalase toko	16
• Gambar 8. Mengisi penjelasan produk	17
• Gambar 9. Mengisi rincian produk	17
• Gambar 10. Mengisi profil toko	18
• Gambar 11. Mengatur toko	18
• Gambar 12. Deskripsi toko	18
• Gambar 13. Mengatur jadwal buka toko	19
• Gambar 14. Mengatur alamat toko	19
• Gambar 15. Mengatur kurir toko	20
• Gambar 16. Mengatur lokasi penjemputan toko	20
• Gambar 17. Menginstall aplikasi Tokopedia seller	21
• Gambar 18. Masuk ke akun tkopedia pada aplikasi	22
• Gambar 19. Menambahkan produk	23
• Gambar 20. Kaos Lombok 1	24
• Gambar 21. Kaos Mandalika 1	24
• Gambar 22. Kaos Mandalika 2	25
• Gambar 23. Kaos Mandalika 3	25
• Gambar 24. Kaos Mandalika 4	26
• Gambar 25. Kaos Lombok 2	26
• Gambar 26. Kaos Lombok 3	27
• Gambar 27. Kaos Mandalika 5	27
• Gambar 28. Kaos Mandalika 6	28
• Gambar 29. Kaos Mandalika 7	28
• Gambar 30. Halaman Pesanan	29
• Gambar 31. Halaman Pesanan 2	30
• Gambar 32. Halaman Pesanan 3	31
• Gambar 33. Pesanan siap kirim 1	32
• Gambar 34. Pesanan siap kirim 2	32
• Gambar 35. Pesanan siap kirim 3	33
• Gambar 36. Pesanan siap kirim 4	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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penulisan

Di tahun 2000-an, Indonesia mengalami banyak kemajuan teknologi, termasuk di antaranya internet. Di dalam internet memungkinkan banyak jaringan saling terhubung satu sama lain. Jaringan dalam internet dapat diakses oleh perangkat komputer (Laptop, Desktop), bahkan sekarang dapat diakses melalui perangkat *Handphone* (HP) tablet. Hal ini menjadikan pebisnis sebagai pengguna internet memiliki potensi untuk mempromosikan dan memperdagangkan produknya yang bisa berupa barang atau jasa secara daring (*online*).

Berjual beli melalui media elektronik atau yang biasa disebut *E-commerce* menjadi pilihan cara berjual-beli yang semakin berkembang seiring dengan semakin populernya internet. Apalagi di saat wabah Covid-19 ini, masyarakat di seluruh dunia diminta oleh Pemerintah untuk lebih banyak tinggal di rumah dan melakukan kegiatannya di rumah, *E-commerce* semakin dibutuhkan masyarakat untuk melakukan praktek jual-beli. Penggunaan *E-commerce* ini menguntungkan banyak pihak, baik pihak konsumen, produsen, maupun pihak penjual. Keuntungan lainnya berjual-beli melalui toko *online* jika dibandingkan dengan cara berbelanja secara konvensional adalah terjadinya transaksi tanpa perlu keluar rumah. Untuk penjual pun diuntungkan karena tidak harus memiliki toko fisik sehingga tidak memerlukan biaya sewa toko. Memiliki toko *online* bersifat fleksibel karena pemilik toko dapat mengelola tokonya dari mana saja asalkan dia masih dalam jaringan internet. Intinya, konsep toko *online* banyak memangkas biaya operasional bagi penjual atau pemilik toko dibandingkan dengan berjual-beli atau berdagang secara konvensional.

Kemudahan ketika mencari informasi tentang produk, harga, kesenangan saat memilih atau saat melihat ketersediaan produk, layanan penjual dan pemilihan penjual merupakan alasan konsumen memilih belanja secara *online*. Kelebihan dari kemudahan ini menjadikan *marketplace* (penyedia sarana jual beli



## © 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

secara *online*) di Indonesia belakangan ini semakin maju pesat. Salah satu *marketplace* itu adalah Tokopedia ([www.tokopedia.co.id](http://www.tokopedia.co.id)).

Tokopedia merupakan salah satu *marketplace* di Indonesia yang sedang berkembang sangat pesat dan populer di Indonesia. Sebagai *marketplace*, Tokopedia menyediakan sarana jual beli secara *online* yang mudah, gratis dan dapat diakses melalui komputer (Laptop/Desktop) maupun *Handphone* (HP). Melalui Tokopedia, berbagai macam hal dapat dilakukan, antara lain menjual berbagai produk menarik dengan harga yang bersaing dengan toko biasa; serta ditambah fitur gratis ongkir kirim (ongkir) ke seluruh Indonesia. Tokopedia juga menjamin keamanan pembayaran saat belanja melalui aplikasi. Tokopedia juga menyediakan fitur promosi bagi penjual dengan cara merekomendasikan produk-produk kepada calon pembeli. Tersedia fasilitas pelatihan bagi pemilik toko di Tokopedia untuk mengembangkan bisnisnya di Tokopedia. Salah satu Produk yang dapat dijual atau dipasarkan di Tokopedia adalah berupa kaos. Kaos yang dijual di Tokopedia ini haruslah unik dan berbeda dari kaos lain, supaya memiliki nilai lebih dalam penjualannya

### 1.2 Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan laporan tugas akhir ini adalah untuk menjual produk kaos menggunakan pengetahuan tentang *E-commerce* Tokopedia beserta aplikasi Tokopedia Seller.

### 1.3 Manfaat Penulisan

Manfaat penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Sebagai sarana untuk mempraktikan ilmu, pengetahuan, dan keterampilan yang diperoleh saat belajar pada Program Studi Manajemen Pemasaran.
2. Sebagai sarana dokumentasi praktik penjualan melalui toko *online* Tokopedia.
3. Memberikan pengetahuan kepada masyarakat tentang pengalaman berjualan produk di *marketplace*.
4. Sebagai pemenuhan persyaratan kelulusan dari Program Studi Manajemen Pemasaran bagi WNBK pada 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

### 1.4 Metode Penulisan

Metode penulisan yang digunakan adalah dengan metode deskriptif yaitu menggambarkan secara detail tentang satu fenomena, peristiwa, langkah kerja. Utamanya dalam kegiatan tentang penjualan kaos pada tokopedia

### 1.5 Sistematika Penulisan

Tugas Akhir ini meliputi:

1. Bab 1 Pendahuluan  
Latar Belakang, Tujuan Penulisan, Manfaat Penulisan, Metode Penulisan, dan Sistematika Penulisan.
2. Bab 2 Landasan Teori  
Pemasaran, Manajemen Pemasaran Penjualan, Bauran Pemasaran, Bauran Promosi, *E-commerce*, *Marketplace*, Strategi Pemasaran *Online*, sistem yang digunakan dalam penjualan *online*, dan faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat penjualan.
3. Bab 3 Cara Berjualan Produk di Tokopedia  
Mengenal Perusahaan Tokopedia, Cara Berjualan di Tokopedia, Membuka Toko dan Menampilkan Produk di Tokopedia, Menerima Pesanan dari Pembeli, Praktik Personal Selling dalam penjualan secara *online*, dan Mempromosikan produk melalui “Promo Tokopedia”.
4. Bab 4 Penjualan Produk di Aplikasi Tokopedia  
Produk yang dijual, Harga produk di tingkat pembeli, Penghasilan dari berjualan produk di Tokopedia, dan Evaluasi terhadap laba usaha.
5. Bab 5 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

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1. Simpulan

Penulis sudah berhasil membuat toko *online* di Tokopedia dan berjualan produk berupa kaos. Aplikasi Tokopedia seller memudahkan penulis dalam mengelola pesanan melalui smartphone. Penjualan produk kaos kurang cepat laku karena bukan produk yang dibeli orang setiap hari

#### 5.2. Saran

Mencoba menjual produk yang laku lebih cepat atau yang dibeli sehari-hari seperti kuliner. Mencoba menggunakan fitur-fitur iklan di Tokopedia walaupun sulit untuk dilakukan



POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Thamrin. 2017. *Manajemen Pemasaran*. PT Raja Grafindo Persada. Depok.
- Ahmad. 2021. Pengertian *E-commerce*: Jenis, Contoh, dan Manfaat. <https://www.gramedia.com/literasi/E-commerce/>
- Idris M. 2021. Apa Itu Pemasaran: Definisi, Jenis, Fungsi, dan Contohnya. <https://money.kompas.com/read/2021/10/08/160741926/apa-itu-pemasaran-definisi-jenis-fungsi-dan-contohnya?page=all>
- Melati S. 2021. Penjualan: Pengertian, Jenis, Tujuan, dan Manfaatnya. <https://www.linovhr.com/pengertian-penjualan/>

© 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

