

**PEMANFAATAN *CREWDIBLE* SEBAGAI STRATEGI UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN PEMPEK
(STUDI KASUS AMPERASHOP)**



LAPORAN AKHIR

**Disusun Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III
Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

OLEH:

Andi Tiara Cantika Andara

NPM 061930600136

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**

2022

PEMANFAATAN *CREWDIBLE* SEBAGAI STRATEGI UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN PEMPEK
(STUDI KASUS AMPERASHOP)



LAPORAN AKHIR

Oleh:

ANDI TIARA CANTIKA ANDARA
NPM 0619 3060 0136

Menyetujui,

Palembang, 2022

Pembimbing I,

Dr. Heri Setiawan, S.E., MAB.
NIP 197602222002121001

Pembimbing II,

Dr. Markoni Badri, S.E., MAB.
NIP 196103251989031001

Mengetahui,

Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis

Heri Setiawan, S.E., MAB.
NIP 197602222002121001

Koordinator Program Studi
D-III Administrasi Bisnis

Fetty Maretha, S.E., MM.
NIP 198203242006041003



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918
Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id



HALAMAN PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Andi Tiara Cantika Andara
NIM : 061930600136
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Pemanfaatan *Credible* Sebagai Strategi Untuk
Meningkatkan Penjualan Pempek (Studi Kasus
AmperaShop)

Dengan ini menyatakan bahwa

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan saya plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan

Palembang, 2022

Yang membuat pernyataan,


METERAI TEMPEL
70A/R/001/02276
Andi Tiara Cantika Andara
NPM. 061930600136

LEMBAR PENGESAHAN

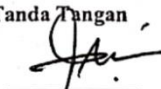


Nama Mahasiswa : Andi Tiara Cantika Andara
NIM : 061930600136
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / DIII Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Pemanfaatan *Credible* sebagai Strategi untuk Meningkatkan Penjualan Pempek (Studi Kasus AmperaShop)

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis
Dan dinyatakan LULUS

Pada hari:

Tanggal :

TIM PENGUJI

No	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB		04 Agustus 2022
2.	Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si		23 Agustus 2022
3.	Rini, S.E., M.AB		04 Agustus 2022

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Kalaupun suatu hari Saya gagal karena bertahan dengan prinsip yang Saya pegang, setidaknya Saya gagal atas pilihan Saya sendiri. Saya tidak gagal karena mengikuti pilihan orang lain. Saya telah mencoba sebaik-baiknya yang Saya bisa. Saya telah belajar sedalam-dalamnya pengalaman.

Kupersembahkan Kepada:

- ❖ **Keluarga yang tidak pernah beristirahat dalam mendoakan, mendukung serta mengasihi.**
- ❖ **Teman seperjuangan dibangku kuliah *Gurls***
- ❖ **Rekan-rekan 6 NB '2019**
- ❖ **Almamater Politeknik Negeri Sriwijaya.**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan khadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Laporan Akhir ini penulis buat dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan pada Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan Akhir ini berjudul **“Pemanfaatan *Credible* Sebagai Strategi Untuk Meningkatkan Penjualan Pempek (Studi Kasus *Ampera Shop*)”** Laporan Akhir ini membahas tentang pemanfaatan *Credible* sebagai strategi untuk meningkatkan penjualan pempek dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana cara pemanfaatan *Credible* sebagai strategi untuk meningkatkan penjualan pempek pada Toko *Ampera Shop*.

Penulis menggunakan riset lapangan dan riset kepustakaan sebagai metode pengumpulan data. Penulis melakukan wawancara langsung dengan pemilik Toko *Ampera Shop* dan mengumpulkan data melalui sumber referensi berupa buku atau literatur yang berkaitan dengan masalah yang penulis bahas. Penulis menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yaitu berupa uraian dengan menggunakan data-data, literatur-literatur maupun buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi dalam pemanfaatan *Credible* sebagai strategi untuk meningkatkan penjualan pempek. Hasil penelitian penulis membuktikan bahwa pemanfaatan *Credible* dapat meningkatkan penjualan pempek pada Toko *Ampera Shop*.

Penulis menyadari dalam penulisan Laporan Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan baik dari segi penyajian bahasa maupun pembahasannya. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan dan ilmu yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kebaikan di masa mendatang.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih atas bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini. Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua yang membacanya.

Palembang, 2022

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan Akhir ini, penulis banyak sekali mendapatkan bantuan, bimbingan, nasihat serta masukan berupa saran maupun ide. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya dan pembimbing I Laporan Akhir yang telah membimbing, menasehati serta memberikan masukan berupa saran maupun ide dalam penyelesaian Laporan Akhir.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M., selaku Koordinator Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Bapak Dr. Markoni Badri, S.E., M.AB., selaku pembimbing II Laporan Akhir yang telah membimbing, menasehati serta memberikan masukan berupa saran maupun ide dalam penyelesaian Laporan Akhir.
6. Seluruh Bapak/Ibu Dosen dan seluruh Karyawan/Karyawati Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang yang telah memberikan bekal ilmu yang sangat bermanfaat sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini.
7. Keluarga terkasih yang telah memberikan doa, dukungan baik secara moril maupun materil kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan dengan baik.
8. Teman seperjuangan *Gurls* yang telah memberikan semangat dan motivasi dalam penyelesaian Laporan Akhir.
9. *Special to my favorite goalkeeper, M. Nikko Prasetio. Thank you for always being supportive and always ready to be bothered. Thank you for teaching me to always deal with the process of life with patience.*

10. Rekan-rekan mahasiswa, terkhusus kelas 6 NB yang telah bersama-sama berjuang dan memberikan motivasi dalam menempuh pendidikan selama perkuliahan.
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan kepada penulis untuk menyelesaikan laporan ini.
12. *Last but not least, i wanna thank me, I wanna thank me for believing in me, I wanna thank me for doing all this hard work, I wanna thank me for having no days off, I wanna thank me for never quitting, I wanna thank me for just being me at all times.*

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang ikut membantu penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini, Semoga Tuhan Yang Maha Esa memberikan karunia dan rahmat-Nya kepada kita semua Aamiin.

Palembang,

2022

Penulis

ABSTRAK

PEMANFAATAN *CREWDIBLE* SEBAGAI STRATEGI UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PEMPEK (STUDI KASUS AMPERASHOP)

Oleh :

Andi Tiara Cantika Andara

Credible merupakan salah satu jenis gudang online yang ada seiring berjalannya waktu dan berkembangnya teknologi yang ada. *Credible* adalah sebuah aplikasi dimana penjual dapat bertemu dengan gudang dan penjual tidak perlu menyiapkan gudang untuk menyimpan stok produk. *Credible* hadir sebagai suatu inovasi yang dapat membantu masyarakat khususnya pebisnis online untuk menjangkau konsumen lebih luas pada masa pandemi covid-19. Penelitian ini membahas tentang pemanfaatan *Credible* sebagai strategi untuk meningkatkan penjualan pempek pada Toko Ampera Shop dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana cara memanfaatkan *Credible* sebagai strategi untuk meningkatkan penjualan pempek. Penulis menggunakan riset lapangan dan riset kepustakaan sebagai metode pengumpulan data. Penulis melakukan wawancara langsung dengan pemilik Toko Ampera Shop dan mengumpulkan data melalui sumber referensi berupa buku atau literatur yang berkaitan dengan masalah yang penulis bahas. Penulis menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yaitu berupa uraian dengan menggunakan data-data, literatur-literatur maupun buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi dalam pemanfaatan *Credible* sebagai strategi untuk meningkatkan penjualan pempek. Pemanfaatan *Credible* dilakukan dengan cara mendaftar sebagai penjual pada *website Credible*. Hasil Penelitian penulis membuktikan bahwa pemanfaatan *Credible* dapat meningkatkan penjualan pempek pada Toko Ampera Shop. Pemanfaatan *Credible* dinilai langkah yang tepat sebagai strategi untuk meningkatkan penjualan pempek karena sejak AmperaShop memanfaatkan atau menjalin kerjasama dengan *Credible*, omset penjualan pada toko AmperaShop meningkat secara signifikan.

Kata kunci: *Credible*, Peningkatan, Penjualan

ABSTRACT

CREWDIBLE UTILIZATION AS A STRATEGY TO INCREASE SALES OF PEMPEK (AMPERASHOP STUDY CASE)

Oleh :
Andi Tiara Cantika Andara

Credible is one type of online warehouse that exists over time and the development of existing technology. Credible is an application where sellers can meet with warehouses and sellers do not need to prepare warehouses to store product stocks. Credible is here as an innovation that can help the public, especially online business people, to reach a wider range of consumers during the Covid-19 pandemic. This study discusses the use of Credible as a strategy to increase sales of pempek at Ampera Shop with the aim of knowing how to use Credible as a strategy to increase sales of pempek. The author uses field research and library research as data collection methods. The author conducted direct interviews with owner of Ampera Shop and collected data through reference sources such to the problems the author discussed. The author uses a descriptive qualitative approach in the form of a description using data, literature and books related to the problems faced in the use of Credible as a strategy to increase pempek sales. The use of Credible is done by registering as a seller on the Credible website. The results of the author's research prove that the use of Credible can increase sales of pempek at Ampera Shop. The use of Credible is considered the right step as a strategy to increase pempek sales because since Ampera Shop utilized or collaborated with Credible, sales turnover at Ampera Shop stores has increased significantly.

Keywords: Credible, Upgrade, Sales

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	viii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	3
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	4
1.2.1 Tujuan Penulisan	4
1.2.2 Manfaat Penulisan	4
1.5 Metodologi Penelitian.....	4
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	4
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	5
1.5.3 Metode Pengumpulan Data	5
1.5.4 Analisa Data	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Konsep Dasar Pemasaran.....	6
2.1.1 Definisi Pemasaran	6
2.1.2 Bauran Pemasaran.....	6
2.1.3 Strategi Pemasaran	7
2.2 Konsep Dasar Strategi Pemasaran	8
2.2.1 Definisi Strategi Pemasaran	8
2.2.2 Bentuk Promosi.....	8
2.3 Konsep Dasar Gudang	9
2.3.1 Definisi Gudang	9

2.3.2 Fungsi Gudang	9
2.3.3 Jenis Gudang	10
2.3.4 Tipe Gudang.....	11
2.4 Konsep Dasar <i>E-Commerce</i>	12
2.4.1 Pengertian <i>E-Commerce</i>	12
2.4.2 Jenis-Jenis <i>E-Commerce</i>	12
2.4.3 Manfaat <i>E-Commerce</i>	13
2.5 Konsep Dasar <i>Credible</i>	14
2.5.1 Definisi <i>Credible</i>	14
2.5.2 Tujuan Menggunakan <i>Credible</i>	14
2.5.3 Ketentuan Umum Penggunaan <i>Credible</i>	14
2.5.4 Hak dan Kewajiban.....	14
2.5.5 Ketentuan Biaya Penggunaan <i>Credible</i>	15
2.6 Konsep Dasar Penjualan	15
2.6.1 Definisi Penjualan	15
2.6.2 Tujuan Penjualan.....	15
2.6.3 Jenis-Jenis Penjualan.....	16
2.6.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan	16
BAB III KEADAAN UMUM USAHA.....	18
3.1 Sejarah Toko Ampera <i>Shop</i>	18
3.2 Logo Toko Ampera <i>Shop</i>	19
3.3 Visi dan Misi Toko Ampera <i>Shop</i>	19
3.3.1 Visi.....	19
3.3.2 Misi	19
3.4 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas.....	20
3.4.1 Struktur Organisasi Toko Ampera <i>Shop</i>	20
3.4.2 Rincian Pekerjaan pada Toko Ampera <i>Shop</i>	20
3.5 Produk yang Ditawarkan Toko Ampera <i>Shop</i>	21
3.6 Omset Penjualan.....	21
3.7 Alur Pesanan Masuk Toko Ampera <i>Shop</i> Pada <i>Website</i> Tokopedia dan <i>Credible</i>	22
BAB IV PEMBAHASAN.....	24
4.1 Cara Pemanfaatan <i>Credible</i> Untuk Meningkatkan Penjualan Pempek Pada Ampera <i>Shop</i>	24
4.1.1 Alur Pemanfaatan <i>Credible</i> Pada Tokopedia.....	37
4.1.2 Alur Pemanfaatan <i>Credible</i>	40
4.2 Pemanfaatan <i>Credible</i> Pada Toko Ampera <i>Shop</i>	46
4.3 Realisasi Penjualan Toko Ampera <i>Shop</i>	48
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	51
5.1 Kesimpulan.....	51
5.2 Saran	51
DAFTAR PUSTAKA	52
LAMPIRAN.....	55

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Realisasi Penjualan Sebelum Memanfaatkan <i>Credible</i>	22
Tabel 4.1	Realisasi Omset Toko <i>AmperaShop</i> Sebelum dan Sesudah Memanfaatkan <i>Credible</i>	49

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	Logo Perusahaan	19
Gambar 3.2	Struktur Organisasi Toko AmperaShop.....	20
Gambar 3.3	Produk Toko AmperaShop	21
Gambar 3.4	Alur Pesanan Masuk Toko AmperaShop pada Website Tokopedia danCredible.....	23
Gambar 4.1	Tampilan Awal Ketika Mendaftar Pada Website Credible.....	25
Gambar 4.2	Tampilan Awal Setelah Masuk ke Website Credible	26
Gambar 4.3	Tampilan Mencari Gudang Pada Website Credible.....	26
Gambar 4.4	Tampilan Mencari Gudang Pada Website Credible.....	27
Gambar 4.5	Contoh Salah Satu Gudang Pada Website Credible	28
Gambar 4.6	Tampilan Awal Mengirim Stok ke Gudang	28
Gambar 4.7	Mengirim Stok ke Gudang	29
Gambar 4.8	Mengirim Stok ke Gudang	29
Gambar 4.9	Mengisi Data Untuk Mengirim Stok ke Gudang.....	30
Gambar 4.10	Data Stok Berhasil Dibuat	31
Gambar 4.11	Status Awal Inbound Stok Pada Website Credible	31
Gambar 4.12	Konfirmasi Pengiriman Stok ke Gudang.....	32
Gambar 4.13	Konfirmasi Pengiriman Stok ke Gudang.....	33
Gambar 4.14	Perubahan Status Inbound Setelah Konfirmasi Pengiriman Stok ke Gudang.....	33
Gambar 4.15	Tampilan Awal Pengisian Dana Pada Credible.....	34
Gambar 4.16	Pengiriman Dana Pada Credible.....	35
Gambar 4.17	Pengisian Data Untuk Pengisian Dana Pada Credible.....	35
Gambar 4.18	Pemilihan Bank Untuk Pengisian Dana Pada Credible	36
Gambar 4.19	Informasi Untuk Melakukan Pembayaran	36
Gambar 4.20	Tampilan Setelah Melakukan Pengisian Dana	37
Gambar 4.21	Alur Pemanfaatan Credible Pada Tokopedia.....	38
Gambar 4.22	Gambar Pesanan Masuk Pada Aplikasi Tokopedia.....	38
Gambar 4.23	Gambar Pesanan Masuk Pada Aplikasi Tokopedia.....	39
Gambar 4.24	Alur Pemanfaatan Credible	40
Gambar 4.25	Masuk (<i>login</i>) akun Credible	40
Gambar 4.26	Melakukan <i>Dispatch Order</i>	41
Gambar 4.27	Mengisi Data Pesanan dari Konsumen.....	42
Gambar 4.28	Mengisi Data Pesanan dari Konsumen.....	43
Gambar 4.29	Pemilihan Pengemasan (<i>packaging</i>).....	43
Gambar 4.30	Mengirim (<i>submit</i>) Data Pesanan ke Pihak Gudang	44
Gambar 4.31	Tampilan Setelah Data Pesanan Telah Dikirim.....	45
Gambar 4.32	Tampilan Setelah Pesanan Sampai ke Konsumen.....	45
Gambar 4.33	Detail Biaya Pengemasan dan Potongan	46
Gambar 4.34	Gambar Grafik Omset Penjualan Sebelum dan Sesudah Pemanfaatan Credible	50

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1** Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 2** Surat Balasan Izin Pengambilan Data
- Lampiran 3** Kartu Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 4** Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 5** Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 6** Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 7** Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 8** Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 9** Daftar Pertanyaan Wawancara
- Lampiran 10** Lembar Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 11** Lembar Persetujuan Revisi Laporan Akhir

