

**UPAYA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA GALERI
RUMAH JUMPUTAN MELALUI *E-COMMERCE* TIKTOK SHOP**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi D III Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**ALFI YANTI
NPM 062130601589**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2024**

**PERANCANGAN SISTEM PENGINPUTAN DATA SISWA BARU
BERBASIS *MICROSOFT ACCESS* PADA TK ADILLA MULIA
PALEMBANG**



PROPOSAL LAPORAN AKHIR

OLEH:

**Putri Della Marchanda
NPM 062130601602**

Menyetujui,

Pembimbing I,

**Dr. Markoni, S.E., MBA
NIP 196103251989031001**

**Palembang, April 2024
Pembimbing II,**

**Dr. Dewi Fadila, S.E., M.M
NIP 197504212001122001**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis**

**Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPMA
NIP 19760222002121001**

**Kordinator Program Studi
D III Administrasi Bisnis**

**Fetty Maretha, S.E., M.M
NIP 198203242008012009**

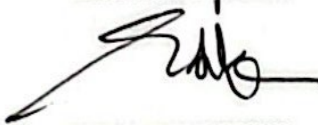
LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Alfi Yanti
NPM : 062130601589
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Kewirausahaan
Judul Laporan Akhir : Upaya Meningkatkan Penjualan Pada Galeri Rumah
Jumputan Melalui *E-Commerce TikTok Shop*

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis dan dinyatakan
LULUS

Pada Hari: Jum'at
Tanggal: 02 Agustus 2024

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	<u>Dra. Esya Alhadi, M.M</u> Ketua Penguji		<u>30/07/24</u>
2.	<u>Munparidi, S.E., M.Si</u> Anggota Penguji		<u>29/07/24</u>
3.	<u>Yusnizal Firdaus, S.E., M.M</u> Anggota Penguji		<u>30/07/24</u>
4.	<u>Rini, S.E., MAB</u> Anggota Penguji		<u>29/07/24</u>

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Alfi Yanti

NPM : 062130601589

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Kewirausahaan

Judul Laporan Akhir : Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Pada Galeri
Rumah Jumputan Melalui E-Commerce Tiktok Shop

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya merupakan hasil perancangan saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta kosekuensinya.

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

Palembang, Agustus 2024
Yang membuat pernyataan,


Alfi Yanti
NPM 062130601589

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

**“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya,
Dia mendapat (pahala) dari (kebijakan) yang dikerjakannya dan mendapat
(siksa) dai (kejahatan) yang diperbuatnya.”
(Q.S Al-Baqarah: 286)**

“Segala sesuatu yang telah diawali, maka harus diakhiri” (Penulis)

Kupersembahkan kepada:

- **Kedua Orang Tua**
- **Saudara ku**
- **Sahabat-sahabat terbaik ku**
- **Almamater**

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami haturkan kepada Allah Subhanahu wa ta'ala yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga kami dapat menyelesaikan penulisan dan penyusunan laporan kerja praktik yang berjudul “Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Pada Galeri Rumah Jumputan Melalui *E-Commerce* TikTok Shop”

Laporan akhir ini membahas tentang bagaimana cara Mengupayakan meningkatkan volume penjualan pada Galeri Rumah Jumputan Melalui *E-Commerce* TikTok Shop. Penelitian ini menggunakan beberapa metode pengumpulan data seperti riset lapangan, wawancara, observasi dan juga riset kepustakaan. Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Pada galeri Rumah Jumputan Melalui E-commerce TikTok Shop berguna untuk memperluas jangkauan pemasaran melalui media sosial dan juga e-commerce khususnya tiktok shop.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini masih banyak kekurangan, untuk itu kami berharap adanya kritik dan saran yang sifatnya membangun dan mendukung sehingga dapat menjadi acuan bagi kami untuk melakukan hal yang lebih baik kedepannya.

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak atas bantuan dan dorongan dalam menyelesaikan penyusunan dan penulisan laporan akhir ini, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan dan semoga kita selalu mendapat perlindungan-Nya.

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Alfi Yanti

NPM : 062130601589

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ D-III Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Kewirausahaan

Judul Laporan Akhir : Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Pada Galeri
Rumah Jumputan Palembang Melalui *E-Commerce*
TikTok Shop

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 Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain maka saya sanggup menerima saksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah ini surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak pihak yang berkepentingan.

Palembang, Juni 2024

Yang membuat
pernyataan,

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan laporan akhir ini, penulis banyak sekali mendapat bantuan dari banya pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, S.T., M.T., Selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Dr. Heri Setiawan, S.E., M. AB., CPMA selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
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 Ketua Program Studi D III Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Bapak Yusnizal Firdaus, S.E., M.M selaku Pembimbing I yang telah membimbing dengan sabar memberikan waktu, semangat, ilmu, arahan dan saran sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Laporan akhir ini.
6. Ibu Purwati, S.E., M.M selaku Pembimbing II yang telah membimbing dengan sabar memberikan waktu, semangat, ilmu, arahan dan saran sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Laporan akhir ini.
7. yang sangat bermanfaat sehingga kami dapat menyelesaikan laporan ini.
8. Teruntuk panutan dan surgaku, Papaku H. Aceng dan Mamaku Hj Badriah terima kasih selalu berjuang untuk kehidupan penulis. Beliau memang tidak sempat merasakan bangku SMA dan juga Pendidikan perkuliahan, namun beliau mampu mendidik, memotivasi hingga penulis mampu menyelesaikan studi ini sampai sarjana. Terima kasih atas hal yang selalu diusahakan selama ini, Gelar ini kupersembahkan untuk kalian.
9. Kepada Pemilik Nrp 03120021, Muhammad Rizal Wahyudi terima kasih penulis sampaikan atas dukungan, semangat, serta telah menjadi tempat berkeluh kesah. Selalu ada dalam suka duka selama penyusunan Laporan Akhir ini. Terima kasih telah menjadi rumah yang tidak hanya berupa tanah dan bangunan. Terima kasih atas waktu, doa yang senantiasa dilangitkan. dan seluruh hal baik yang diberikan selama ini.

10. Teruntuk Sepupu terbaiku Siti Nuryah dan Siti Nadia penulis banyak mengucapkan rasa syukur dan terima kasih, atas motivasi, penghibur, serta selalu ada dalam keadaan suka maupun duka. Terima kasih telah menjadi sepupu terbaik dari kecil hingga sekarang.
11. Kepada Sahabatku Wanda Permata dan Sefira Anggun Salsabilah, terima kasih selalu menjadi sahabat terbaik. Tempat berkeluh kesah serta berjuang bersama-sama menyelesaikan studi ini sampai akhir. Terima kasih atas motivasi, dukungan, pengalaman yang diberikan.
12. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan dalam penulisan laporan ini.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa Laporan akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh sebab itu, dengan tangan terbuka, penulis sangat mengharapkan masukan berupa kritikan dan saran yang sifatnya membangun.

Palembang, Juli 2024

Penulis

ABSTRAK

Tujuan dari laporan akhir ini adalah untuk meningkatkan volume penjualan Galeri Rumah Jumputan melalui e-commerce tiktok shop. Laporan ini ditulis dengan menggunakan beberapa metode pengumpulan data seperti riset lapangan, wawancara dan juga riset kepustakaan. Analisis data menggunakan metode analisis kualitatif berupa upaya dalam meningkatkan penjualan Galeri Rumah Jumputan melalui e-commerce tiktok shop. Berdasarkan riset lapangan yang telah dilakukan diketahui bahwa Galeri Rumah Jumputan melakukan peningkatan promosi melalui strategi pemanfaatan media sosial seperti mengunggah foto-foto produk pada akun media sosial serta mengikuti pameran diberbagai tempat setiap tahunnya. Penggunaan ecommerce tiktok shop dapat membantu Galeri Rumah Jumputan untuk menjangkau pemasaran lebih luas bukan hanya di dalam kota. Saran dari penulis untuk Galeri Rumah Jumputan sebaiknya agar lebih aktif melakukan promosi dengan mengunggah video promosi pada aplikasi tiktok sehingga dapat menarik konsumen untuk berbelanja serta dapat membantu meningkatkan volume dalam penjualan .

Kata Kunci: *Penjualan, E-commerce, TikTok shop*

ABSTRACT

The purpose of this final report is to enhance the sales volume of Galeri Rumah Jumputan through the TikTok Shop e-commerce platform. The report employs various data collection methods including field research, interviews, and literature review. Data analysis utilizes qualitative analysis methods aimed at improving sales for Galeri Rumah Jumputan via the TikTok Shop e-commerce channel. Based on conducted field research, it is found that Galeri Rumah Jumputan has intensified promotional efforts by leveraging social media, such as posting product photos on social media accounts and participating in exhibitions annually. Utilizing the TikTok Shop e-commerce can assist Galeri Rumah Jumputan in reaching a broader market beyond the local scope. The author recommends that Galeri Rumah Jumputan should actively promote through uploading promotional videos on the TikTok app to attract consumers and potentially increase sales volume.

Keywords: *Sales, E-commerce, TikTok Shop*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vii
ABSTRAK	xi
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
1.4.1 Tujuan Penelitian	4
1.4.2 Manfaat Penelitian	5
1.5 Metode Penelitian.....	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	6
1.5.3 Metode Pengumpulan Data.....	6
1.5.4 Teknik Analisis Data	8

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pemasaran	11
2.1.1 Pengertian Pemasaran	11
2.1.2 Tujuan Pemasaran.....	11
2.2 Konsep Bauran Pemasaran.....	12
2.3 Promosi	14
2.3.1 Pengertian Promosi.....	14
2.3.2 Tujuan Promosi.....	16
2.3.3 Bauran Promosi	16
2.4 Media Sosial.....	17
2.5 <i>Sosial Media Marketing</i>	20
2.6 Dimensi <i>Sosial Media Marketing</i>	21
2.7 TikTok.....	22
2.8 <i>E-Commerce</i>	23
2.9 Volume Penjualan	23

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Galeri Rumah Jumputan	19
3.2 Visi, Misi dan Lambang Galeri Rumah Jumputan	20
3.2.1 Visi.....	20
3.2.2 Misi	20
3.3 Logo Perusahaan.....	21
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	22
3.3.1 Struktur Organisasi.....	22
3.3.2 Pembagian Tugas	22
3.4 Data Kegiatan Upaya yang Dilakukan Galeri Rumah Jumputan dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk-Produk.....	25
3.4.1 Pengembangan Produk	25
3.4.2 Promosi yang dilakukan dalam Meningkatkan Volume Penjualan.....	26
3.4.3 Penetapan Harga Produk	28
3.4.4 Omzet Penjual	30

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Upaya-upaya yang Dilakukan Galeri Rumah Jumputan Dalam Meningkatkan Volume Penjualan produknya di <i>E-commerce</i> Tiktok shop	33
4.1.1 Pengembangan Produk	33

4.2 Penjualan melalui Promosi Media Sosial	39
4.2.1 Promosi Produk	40
4.2.2 Penjualan pada <i>E-commerce</i> Fitur Keranjang Kuning	42
4.3 Faktor-faktor yang Menjadi penghambat yang Dihadapi dalam Meningkatkan volume Penjualan pada Galeri Rumah Jumputan.....	45
4.3.1 Faktor penghambat dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Galeri Rumah Jumputan.....	45
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	47
5.2 Saran	47

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. Total Pendapatan Tahunan.....	3
Tabel 3.1 Daftar Harga Bahan pada Galeri Rumah Jumputan	28
Tabel 3.2 Daftar Harga Produk Pakaian pada Galeri Rumah Jumputan	28
Tabel 3.3 Penjualan Pada Galeri Rumah Jumputan	29
Tabel 3.4 Hasil Wawancara	29
Tabel 4.1 Peoduk yang terjual Galeri Rumah Jumputan.....	37

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Logo Galeri Rumah Jumputan	20
Gambar 3.2 Bagan Struktur Organisasi	21
Gambar 3.3 Beberapa Hasil Pengembangan produk Galeri Rumah Jumputan	25
Gambar 3.4 Beberapa Media Sosial yang Digunakan	26
Gambar 4.1 Kain Meteran Jumputan	33
Gambar 4.2 Kemeja Jumputan	34
Gambar 4.3 Gamis Jumputan	34
Gambar 4.4 Hijab Jumputan	35
Gambar 4.5 Mukena Jumputan	36
Gambar 4.6 Tunik/Atasan Jumputan	36
Gambar 4.7 Peningkatkan View TikTok	39
Gambar 4.8 Voucher dan gratis biaya kirim	40
Gambar 4.9 Vitur Keranjang Kuning	41
Gambar 4.10 Ulasan Pembeli	43

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Pengantar Permohonan Pengambilan Data Penelitian
Lampiran 2	Surat Permohonan Pengambilan Data Penelitian
Lampiran 3	Surat Balasan Permohonan Pengambilan Data
Lampiran 4	Lembar Kunjungan Mahasiswa
Lampiran 5	Surat Kesepakatan Bimbingan Pembimbing
Lampiran 6	Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbingan 1
Lampiran 7	Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing 2
Lampiran 9	Lembar Rekomendasi Laporan Akhir
Lampiran 10	Hasil Wawancara
Lampiran 11	Dokumentasi
Lampiran 12	Revisi Laporan Akhir
Lampiran 13	Tanda Persetujuan Revisi Laporan Akhir