

STRATEGI BAURAN PEMASARAN
PADA TOKO AHLI SELEMPANG DI *E-COMMERCE* SHOPEE

Laporan Tugas Akhir

Untuk memenuhi sebagian persyaratan
mencapai derajat Ahli Madya Diploma 3

Program Studi manajemen



Diajukan oleh

Adik Isma Aryani Choiriyah

2016007

Kepada

SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN YKPN YOGYAKARTA

2024

LEMBAR PERSETUJUAN

STRATEGI BAURAN PEMASARAN PADA TOKO AHLI SELEMPANG DI *E-COMMERCE* SHOPEE

Laporan Tugas Akhir
Untuk memenuhi sebagian persyaratan
mencapai derajat Ahli Madya Diploma 3
Program Studi manajemen

Yang diajukan oleh

Adik Isma Aryani Choiriyah
2016007

Telah disetujui oleh

Dosen Pembimbing



Dra. Hari Nurweni, M.M.

Tanggal: 15 Januari 2024

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir yang berjudul “Strategi Bauran Pemasaran pada Toko Ahli Selempang di *E-commerce* Shopee”. Tugas akhir ini dikerjakan demi memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Program Studi Manajemen di STIM YKPN Yogyakarta.

Penulis telah mendapatkan dukungan berbagai pihak dalam menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini, maka penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih kepada:

1. Dr. Suparmono, M.Si selaku Ketua STIM YKPN Yogyakarta.
2. Dra. Hari Nurweni, M.M selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, pikiran, dan tenaga untuk membimbing penulis dalam menyusun Laporan Tugas Akhir ini.
3. Mas Fikri Arif Rahman, Mas Aan Yulianto, Mbak Diska Safitri, dan staf Kado Wisudaku yang selalu memberikan bimbingan, masukan, serta nasihat selama pelaksanaan magang.
4. Adik Isma Aryani Choiriyah yang telah berjuang dengan baik untuk menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini.
5. Orang tua tercinta, Bapak Tumiran (alm) yang memotivasi penulis untuk menyelesaikan Laporan Tugas Akhir meskipun tidak secara langsung. Ibu Juariyah yang selalu percaya dan memberikan dukungan moril maupun materil kepada penulis, sehingga Laporan Tugas Akhir ini dapat terselesaikan.
6. Abi Dzar Ghifari selaku kekasih penulis yang selalu memberikan dorongan kepada penulis untuk menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini dengan baik.

7. Marta Alfina Celin Indriana, Amelia Hersa Aldila, Indira Alifia Larasati, dan Awiddy Sekar Ayu selaku sahabat penulis yang senantiasa memotivasi untuk menyelesaikan Tugas Akhir.

Semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah dilakukan kepada penulis selama ini.

Demikian Tugas Akhir ini dibuat, semoga dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Yogyakarta, 15 Januari 2024

Penulis

Adik Isma Aryani Choiriyah

MOTTO

“Just because no one made you feel valuable, doesn’t mean you are worthless. Just because you made one mistake or many, doesn’t mean you are failure. Just because you have low worth in one area of your life, doesn’t mean you have it in all areas of your life. You may not value yourself as much as you could, but you are worth significantly more.”

(I’m Worth More by Rob Moore)

“Just because you took longer than others, doesn’t mean you failed. Remember that!”

(Penulis)

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
MOTTO	v
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	3
C. Tujuan	3
D. Manfaat	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
A. Pengertian pemasaran	5
B. Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	5
C. E-commerce	15
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK MAGANG	16
A. Profil Perusahaan	16
B. Logo Toko Ahli Selempang.....	17
C. Kegiatan Magang.....	17
BAB IV PEMBAHASAN	20
A. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran.....	20
B. Kendala	26

C. Solusi.....	27
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	29
A. Kesimpulan	29
B. SARAN.....	31
DAFTAR PUSTAKA.....	32
LAMPIRAN.....	33