BENARKAH PEMASARAN ONLINE MENINGKATKAN PENJUALAN KACANG GAJIH TOKOKAMI789

IS IT TRUE THAT ONLINE MARKETING INCREASES NUT GAJIH SALES TOKOKAMI789

Oleh
Langgeng Prasodjo Yusanto
22416261201059

NON SKRIPSI

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BUANA PERJUANGAN KARAWANG
KARAWANG
TAHUN 2026

BENARKAH PEMASARAN ONLINE MENINGKATKAN PENJUALAN KACANG GAJIH TOKOKAMI789

IS IT TRUE THAT ONLINE MARKETING INCREASES NUT GAJIH SALES TOKOKAMI789

Oleh
Langgeng Prasodjo Yusanto
22416261201059

NON SKRIPSI
Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen



PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BUANA PERJUANGAN KARAWANG
KARAWANG
TAHUN 2026

HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS

HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS

Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : **LANGGENG PRASODJO YUSANTO**
NIM : **22416261201059**
Tanda Tangan :



Tanggal : **28 APRIL 2026**

Digindai dengan CamScanner

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Disusun Oleh :

Nama	: LANGGENG PRASODJO YUSANTO
NIM	: 22416261201059
Judul	: Benarkah Pemasaran Online Meningkatkan Penjualan Kacang Gajih Tokokami789

Menyetujui,

Pembimbing Utama,	Pembimbing Pendamping,
Dr. H. Puji Syarifo S.E., M.M.	Dr. Hj. Neni Sumarni, S.E., M.M.
NIDN. 0407097502	NIDN. 0402107806

Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Buana Perjuangan Karawang
Koordinator Program Studi

Dr. H. Suroso S.E., M.M.
NIDN. 0402107707

Dipindai dengan CamScanner

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh :

Nama : LANGGENG PRASODJO YUSANTO

NIM : 22416261201059

Program Studi : Manajemen

Judul Tugas Akhir : Benarkah Pemasaran Online Meningkatkan Penjualan Kacang Gajih Tokokami789

DEWAN PENGUJI TUGAS AKHIR

Nama		Tanda Tangan	Tanggal (TTD)
Penguji 1	: Rieke Retnosary, S.T., M.M.	( )	01/05-2026
Penguji 2	: Dr. Hj. Neni Sumarni, S.E., M.M.	( )	4/5/2026

Karawang,28 APRIL 2026

Mengetahui

Dekan	Ketua Program Studi
Dr. Citra Savitri, S.E., M.M.	Dr. H. Suroso S.E., M.M.
NIDN. 0214088301	NIDN. 0402107707

Dipindai dengan CamScanner

SURAT PERNYATAAN

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama	: LANGGENG PRASODJO YUSANTO
NIM	: 22416261201059
Program Studi	: Manajemen
Tahun Akademik	: 2025-2026

Menyatakan bahwa saya tidak melakukan kegiatan plagiat dalam penulisan Tugas Akhir saya yang berjudul:

"BENARKAH PEMASARAN ONLINE MENINGKATAN PENJUALAN KACANG GAJIH TOKOKAMI789".

Apabila suatu saat nanti terbukti saya melakukan plagiat, maka saya akan menerima sanksi yang telah ditetapkan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Karawang,28 APRIL 2026



LANGGENG PRASODJO YUSANTO

Digandai dengan CamScanner

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASITUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASITUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademik Universitas Buana Perjuangan Karawang, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: LANGGENG PRASODJO YUSANTO
NIM	: 22416261201059
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis
Jenis Karya	: Tugas Akhir Non Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Buana Perjuangan Karawang **Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

"BENARKAH PEMASARAN ONLINE MENINGKATAN PENJUALAN KACANG GAJIH TOKOKAMI789".

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif ini Universitas Buana Perjuangan Karawang berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.
Demikan pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya,

Dibuat di : Karawang
Pada tanggal : 28 APRIL 2026

Yang menyatakan

LANGGENG PRASODJO YUSANTO

Dipindai dengan CamScanner

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT beserta junjungan-Nya Nabi Muhammad SAW, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Penulisan Tugas Akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen Program Studi Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan Karawang.

Pada kesempatan ini, penulis memberikan penghargaan setinggi-tingginya dan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada Bapa Dr. H. Puji Isyanto S.E., M.M. selaku pembimbing utama dan Ibu Dr. Hj. Neni Sumarni, S.E., M.M, selaku pembimbing pendamping yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan selama ini serta motivasi kepada penulis yang kemudian membuka catatan cakrawala berpikir penulis.

Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan Tugas Akhir ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Yanti Tayo, S.Psi., M.I.Kom selaku Ketua Yayasan Buana Pangkal Perjuangan Karawang.
2. Assoc. Prof. Dr. H. Budi Rismayadi, S.E., M.M. selaku Rekor Universitas Buana Perjuangan Karawang.
3. Dr. Citra Savitri, S.E., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Buana Perjuangan Karawang.
4. Dr. H. Suroso, S.E., M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Buana Perjuangan Karawang.
5. Kepada seluruh Dosen dan Staf serta pihak-pihak lainnya yang membantu penulisan Tugas Akhir, penulis ucapkan banyak terima kasih.
6. Pihak UMKM TOKOKAMI789 yang telah banyak membantu dalam usaha memperoleh data yang saya perlukan.
7. Kepada para teman dan sahabat mahasiswa, terutama Mulyadi, Zania, Dan Mardani yang telah memberikan motivasi, dukungan, serta kerja sama yang baik sehingga penulisan Tugas Akhir ini dapat terselesaikan dengan lancar sesuai harapan.

8. Terakhir kepada orang tua saya, merupakan bagian kebahagiaan tersendiri yang telah banyak mendorong semangat dan motivasi kepada penulis sehingga Tugas Akhir ini dapat diselesaikan pada waktunya.

Akhir kata, saya berharap Tuhan yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga Tugas Akhir ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Karawang,28 April 2026

Langgeng Prasodjo Yusanto

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran pemasaran online melalui marketplace dalam meningkatkan penjualan UMKM Tokokami789 yang bergerak di bidang makanan ringan, khususnya produk kacang gajih. Metodologi penelitian kualitatif deskriptif digunakan. Percakapan mendalam dengan pemilik dan administrator Tokokami789 digunakan untuk mengumpulkan data, informan pendukung dari Dinas Koperasi dan UKM, UMKM makanan ringan sejenis, serta ahli di bidang pemasaran, didukung dengan observasi dan dokumentasi berupa ulasan pelanggan di marketplace.

Menurut temuan studi tersebut, Tokokami789 dapat meningkatkan visibilitas produk, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan penjualan dengan menggunakan platform pemasaran online seperti Shopee dan TikTok. Strategi pemasaran yang diterapkan meliputi penggunaan foto dan video produk yang menarik, konten video pendek dan live streaming, penetapan harga yang kompetitif, serta pemanfaatan fitur promosi dan iklan berbayar. Namun, peningkatan penjualan yang dihasilkan masih bersifat fluktuatif karena sangat bergantung pada konsistensi penerapan strategi pemasaran digital.

Penelitian ini juga menemukan adanya kendala dalam penerapan pemasaran marketplace, antara lain tingginya persaingan antar penjual, perang harga, keterbatasan pengetahuan dan keterampilan digital, keterbatasan modal usaha, serta kesulitan menjaga konsistensi pembuatan konten. Maka, agar pemasaran internet melalui marketplace dapat berfungsi lebih efektif dan berkelanjutan, diperlukan peningkatan kualitas sumber daya manusia, konsistensi strategi pemasaran, orisinalitas dan inovasi konten, serta bantuan dan bimbingan dari pihak terkait.

Kata kunci: pemasaran online, marketplace, UMKM, penjualan, makanan ringan

ABSTRACT

This study aims to analyze the role of online marketing through marketplaces in increasing the sales of Tokokami789, an MSME operating in the snack food sector, particularly kacang gajih products. The study used a descriptive, qualitative methodology. In-depth conversations with Tokokami789's owner and administrator were used to gather data, supporting informants from the Department of Cooperatives and MSMEs, similar snack food MSMEs, and marketing experts, supported by observations and documentation in the form of customer reviews on marketplace platforms.

The findings show that Tokokami789 may boost product visibility, broaden its market reach, and boost sales by implementing online marketing through platforms like Shopee and TikTok. The marketing strategies applied include the use of attractive product photos and videos, short video content and live streaming, competitive pricing, as well as the utilization of promotional features and paid advertisements. However, the growth in sales continues to fluctuate since it is heavily reliant on the regular use of digital marketing strategies.

This study also identifies several obstacles in implementing marketplace marketing, including intense competition among sellers, price wars, limited digital knowledge and skills, limited business capital, and difficulties in maintaining consistent content creation. Therefore, improving the quality of human resources, ensuring consistency in marketing strategies, fostering creativity and content innovation, and strengthening mentoring support from relevant stakeholders are necessary to ensure that online marketing through marketplaces can be implemented more optimally and sustainably.

Keywords: online marketing, marketplace, MSMEs, sales, snack food