

**ANALISIS PENERAPAN *LIVE STREAMING* SHOPEE DAN
DIGITAL MARKETING TERHADAP PENINGKATAN
PENJUALAN DI PT ERJU DERMATOLOGI INDONESIA**

Tugas Akhir



DIVA AZALIA

1171001164


**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS BAKRIE
JAKARTA
2023**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

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

Nama : Diva Azalia

NIM : 1171001164

Tanda Tangan : 

Tanggal : 30 Agustus 2023




HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Diva Azalia
NIM : 1171001164
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Judul Skripsi : ANALISIS PENERAPAN *LIVE STREAMING*
SHOPEE DAN *DIGITAL MARKETING* TERHADAP
PENINGKATAN PENJUALAN DI PT ERJU
DERMATOLOGI INDONESIA

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen, pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Dr. Muhamad Amin, S.T., M.M.S.I. ()
Penguji I : Dr. Jerry Heikal, S.T., M.M. ()
Penguji II : Raden Aryo Febrian, S.M., M.M. ()

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 30 Agustus 2023

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbil'alamin, puji dan syukur penulis haturkan kepada Allah Subhanahu wa Ta'ala yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah -Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul **“ANALISIS PENERAPAN LIVE STREAMING SHOPEE DAN DIGITAL MARKETING TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN DI PT ERJU DERMATOLOGI INDONESIA”**. Shalawat serta salam juga senantiasa penulis sampaikan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW. Penulisan Tugas Akhir ini bertujuan untuk memenuhi sebagian persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Bakrie.

Penulis menyadari bahwa keberhasilan dalam penyusunan tugas akhir ini banyak memperoleh doa, dukungan, saran, bantuan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis dengan penuh rasa hormat dan secara khusus menyampaikan terimakasih kepada:

1. Ayah dan Ibu tercinta yang telah membesarkan, mendidik, memberikan dukungan secara moril maupun materil, kasih sayang yang tidak terhingga serta doa-doa yang sangat luar biasa kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bakrie. Terimakasih juga kepada saudara/i tersayang yang telah memberikan semangat dan dukungan kepada penulis.
2. Bapak Dr. Muhamad Amin, S.T., M.M.S.I. selaku dosen pembimbing yang dengan kemurahan hatinya yang telah meluangkan waktu untuk selalu memberikan bimbingan, arahan, masukan, serta motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
3. Bapak M. Taufiq Amir, SE., MM., Ph.D. selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Bakrie.
4. Bapak Gunardi endro, Ph.D. selaku Dosen Pembimbing Akademik penulis yang selalu memberikan bimbingan, dukungan, arahan, dan saransaran positif bagi penulis selama menempuh pendidikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bakrie.

5. Bapak Dr. Jerry Heikal, S.T., M.M. selaku penguji I dan Bapak Raden Aryo Febrian, S.M., M.M. selaku penguji II yang telah menyumbangkan pendapat, saran dan berbagi ilmu kepada penulis dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bakrie yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuannya kepada penulis selama masa perkuliahan dan seluruh staf karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bakrie yang telah memberikan bantuan kepada penulis selama masa perkuliahan.
7. Kepada sahabat dan seluruh teman-teman di Universitas Bakrie yang telah menemani dan membantu penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Jakarta, Agustus 2023



Divia Azalia

**ANALISIS PENERAPAN LIVE STREAMING SHOPEE DAN DIGITAL
MARKETING TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN DI PT. ERJU
DERMATOLOGI INDONESIA**

Diva Azalia

ABSTRAK

Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui serta menganalisis penerapan live streaming shopee dan digital marketing terhadap peningkatan penjualan di PT. Erju Dermatologi Indonesia. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini menggunakan metode wawancara. Berdasarkan hasil penelitian *Live Streaming* dan *Digital Marketing* berpengaruh terhadap peningkatan penjualan di PT. Erju Dermatologi Indonesia.

Kata kunci: *Live Streaming*, *Digital Marketing*, Peningkatan Penjualan

***ANALYSIS OF THE APPLICATION OF LIVE STREAMING SHOPEE AND
DIGITAL MARKETING TO INCREASING SALES AT PT. ERJU
DERMATOLOGY INDONESIA***

Diva Azalia

ABSTRACT

The purpose of this study was to find out and analyze the application of live streaming shopee and digital marketing to increasing sales at PT. Erju Dermatology Indonesia. This study used a descriptive research method with a qualitative approach. Data collection techniques were carried out in this study using the interview method. Based on the research results, Live Streaming and Digital Marketing have an effect on increasing sales at PT. Erju Dermatology Indonesia.

Keywords: Live Streaming, Digital Marketing, Increased Sales

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL	xi
LAMPIRAN.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS	5
2.1 Live Streaming	5
2.1.1 Live Streaming Shopping	5
2.1.2 Live Streaming Shopee	6
2.1.3 Live Streaming Shopee di PT. Erju Dermatologi Indonesia	6
2.2 <i>Digital Marketing</i>	7
2.3 Peningkatan Penjualan	9
2.4 Penelitian Sebelumnya	9
2.5 Kerangka Pemikiran	12
2.6 Hipotesis.....	12
BAB III METODE PENELITIAN	13
3.1 Metode Penelitian.....	13
3.2 Objek Penelitian	13

3.3 Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data	14
3.4 Instrumen Penelitian.....	15
3.5 Teknik Analisis Data.....	16
3.6 Teknik Keabsahan Data	18
BAB IV TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	20
4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian	20
4.2. Temuan Penelitian.....	21
4.2.1. <i>Live Streaming Shopee</i> di PT. Erju Dermatologi Indonesia... 22	
4.2.2. <i>Digital Marketing</i> di PT. Erju Dermatologi Indonesia..... 27	
4.2.3. <i>Live Streaming Shopee</i> dan <i>Digital Marketing</i> terhadap peningkatan penjualan di PT. Erju Dermatologi Indonesia. 30	
4.2.4. Kendala Saat <i>Live Streaming Shopee</i> di PT. Erju Dermatologi Indonesia. 32	
4.3. Pembahasan.....	42
4.3.1. <i>Live Streaming Shopee</i> dan <i>Digital Marketing</i> terhadap peningkatan penjualan di PT. Erju Dermatologi Indonesia. 42	
4.3.2. Kendala Saat <i>Live Streaming Shopee</i> di PT. Erju Dermatologi Indonesia. 54	
4.4. Uji Keabsahan Data.....	56
4.4.1. Uji <i>Credibility</i> (Validitas Internal)	56
4.4.2. Uji <i>Transferability</i> (Validitas Eksternal).....	57
4.4.3. Uji <i>Dependability</i> (Reliabilitas)	57
4.4.4. Uji <i>Confirmability</i> (Obyektivitas)	58
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	59
5.1. Kesimpulan.....	59
5.2. Saran.....	60
5.2.1. Saran Akademis.....	60
5.2.1. Saran Praktis.....	60
LAMPIRAN.....	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Pengunjung Situs Shopeeper Bulan	2
Gambar 2.1 Kerangka Pikiran.....	12
Gambar 4. 1 Logo Perusahaan PT Erju Dermatologi Indonesia.....	20
Gambar 4. 2 Tangkapan layar lokasi perusahaan.....	21

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Hasil Wawancara	22
Tabel 4. 2 Hasil Wawancara	22
Tabel 4. 3 Hasil Wawancara	23
Tabel 4. 4 Hasil Wawancara	24
Tabel 4. 5 Hasil Wawancara	24
Tabel 4. 6 Hasil Wawancara	25
Tabel 4. 7 Hasil Wawancara	26
Tabel 4. 8 Hasil Wawancara	26
Tabel 4. 9 Hasil Wawancara	27
Tabel 4. 10 Hasil Wawancara	27
Tabel 4. 11 Hasil Wawancara	28
Tabel 4. 12 Hasil Wawancara	29
Tabel 4. 13 Hasil Wawancara	29
Tabel 4. 14 Hasil Wawancara	30
Tabel 4. 15 Hasil Wawancara	30
Tabel 4. 16 Hasil Wawancara	31
Tabel 4. 17 Hasil Wawancara	31
Tabel 4. 18 Hasil Wawancara	32
Tabel 4. 19 Hasil Wawancara	33
Tabel 4. 20 Hasil Wawancara	34

LAMPIRAN

Lampiran 1. Pertanyaan Wawancara untuk <i>Brand Manager</i> PT. Erju Dermatologi	65
Lampiran 2. Pertanyaan Wawancara untuk <i>Loyal Customer</i> PT. Erju Dermatologi	68
Lampiran 3. Pertanyaan Wawancara untuk <i>Streamer</i> PT. Erju Dermatologi	71
Lampiran 4. Verbatim Wawancara untuk <i>Loyal Customer 1</i> PT. Erju Dermatologi	82
Lampiran 5. Verbatim Wawancara untuk <i>Loyal Customer 2</i> PT. Erju Dermatologi	85
Lampiran 6. Verbatim Wawancara untuk <i>Streamer</i> PT. Erju Dermatologi.....	89
Lampiran 7. Member Check untuk semua Narasumber mengenai hasil penelitian PT. Erju Dermatologi Indonesia.	107