

**FREELANCE SEBAGAI DISTRIBUTOR PENJUALAN PRODUK CASING  
CUSTOM DI TIMIKA PAPUA**

**SKRIPSI SKEMA ARTIS**



disusun oleh

**SUFIRNA**

**17.11.1159**

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI S1 - INFRORMATIKA  
FAKULTAS ILMU KOMPUTER  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA**

**2024**

**FREELANCE SEBAGAI DISTRIBUTOR PENJUALAN PRODUK  
CASING CUSTOM DI TIMIKA PAPUA**

**SKRIPSI SKEMA ARTIS**

untuk memenuhi salah satu syarat mencapai gelar Sarjana  
Program Studi Informatika



disusun oleh  
**SUFIRNA**  
**17.11.1159**

**PROGRAM SARJANA**  
**PROGRAM STUDI S1 - INFRORMATIKA**  
**FAKULTAS ILMU KOMPUTER**  
**UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**  
**YOGYAKARTA**  
**2024**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**SKRIPSI SKEMA ARTIS**

**FREELANCE SEBAGAI DISTRIBUTOR PENJUALAN PRODUK  
CASING CUSTOM DI TIMIKA PAPUA**

yang disusun dan diajukan oleh

**SUFIRNA**

**17.11.1159**

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi  
pada tanggal 13 Juni 2024

**Dosen Pembimbing**



**Windha Mega Pradnya D, M.Kom**  
**NIK. 190302185**

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**SKRIPSI SKEMA ARTIS**  
**FREELANCE SEBAGAI DISTRIBUTOR PENJUALAN PRODUK**  
**CASING CUSTOM DI TIMIKA PAPUA**

yang disusun dan diajukan oleh

**SUFIRNA**

**17.11.1159**

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
pada tanggal 22 Juli 2024

**Susunan Dewan Penguji**

**Nama Penguji**

**Tanda Tangan**

**Robert Marco. M.T., Ph.D**  
**NIK. 190302228**

**Lukman, M.Kom**  
**NIK. 190302151**

**Windha Mega Pradnya D, M.Kom**  
**NIK. 190302185**



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer  
Tanggal 22 Juli 2024

**DEKAN FAKULTAS ILMU KOMPUTER**



**Hanif Al Fatta, M.Kom, Ph.D**  
**NIK. 190302096**

## HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI SKEMA ARTIS

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama mahasiswa : **SUFIRNA**  
NIM : **17.11.1159**

Menyatakan bahwa Skripsi Skema Artis dengan judul berikut:

### **FREELANCE SEBAGAI DISTRIBUTOR PENJUALAN PRODUK CASING CUSTOM DI TIMIKA PAPUA**

Dosen Pembimbing : Windha Mega Pradnya D, M.Kom

1. Karya tulis ini adalah benar-benar ASLI dan BELUM PERNAH diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Universitas AMIKOM Yogyakarta maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini merupakan gagasan, rumusan dan penelitian SAYA sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan dari Dosen Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan disebutkan dalam Daftar Pustaka pada karya tulis ini.
4. Perangkat lunak yang digunakan dalam penelitian ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab SAYA, bukan tanggung jawab Universitas AMIKOM Yogyakarta.
5. Pernyataan ini SAYA buat dengan sesungguhnya, apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka SAYA bersedia menerima SANKSI AKADEMIK dengan pencabutan gelar yang sudah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di

Yogyakarta, 25 Juli 2024



SUFIRNA

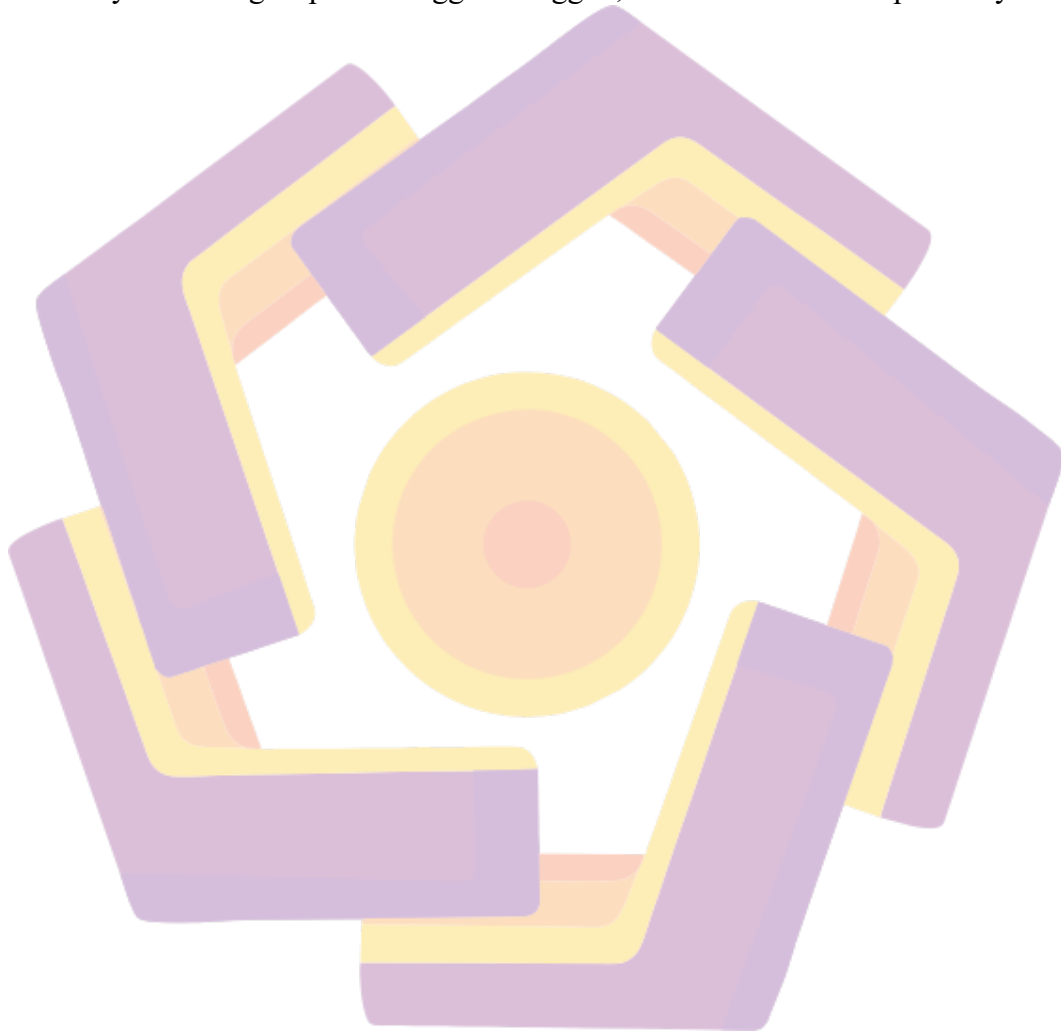
NIM. 17.11.1159

## MOTTO

مَنْ جَدَّ وَجَدَ

Latin : Man Jadda Wajada

Artinya: “Barang siapa bersungguh-sungguh, maka ia akan mendapatkannya.”





## HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur ke hadirat Allah SWT yang selalu memberikan kasih-sayang serta rahmat-Nya, memberikan kemudahan kepada penulis. Sholawat serta salam selalu penulis sampaikan kepada tokoh panutan Nabi Muhammad S.A.W. Dari lubuk hati terdalam penulis persembahkan skripsi ini kepada :

1. Kepada kedua Orang tua saya yang saya hormati, sayangi dan selalu saya banggakan. Yang tiada hentinya dalam memberikan doa dan semangat, memotivasi dan menjadi inspirasi kepada penulis dalam menjalani proses menuntut ilmu.
2. Kepada kakak dan adik, serta sanak saudara yang saya sayangi. Yang selalu senantiasa memberikan support, motivasi dan doa terbaik dalam proses menjalani pendidikan jenjang sarjana.
3. Kepada dosen pembimbing yang saya hormati, sayangi, dan selalu saya banggakan. Yang telah memberikan dukungan, bantuan, nasihat, bimbingan, serta menjadi wakil dari orang tua, dan doa terbaik sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Kepada dosen penguji yang saya hormati. Yang telah memberikan arahan, saran serta masukan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Kepada dosen dan para staf Universitas AMIKOM YOGYAKARTA yang saya hormati dan selalu senantiasa diberikan oleh Tuhan Yang Maha Esa pintu rezeki seluas-luasnya, kesehatan, dan selalu dalam lindungan-Nya.
6. Almamaterku tercinta Universitas AMIKOM YOGYAKARTA, khususnya kepada Fakultas ilmu komputer jurusan informatika.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi skema artis yang berjudul “Freelance Sebagai Distributor Penjualan Produk Casing Custom di Timika Papua“. Penyusun skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar sarjana komputer (S.Kom) dan program studi Teknik komputer Universitas AMIKOM Yogyakarta. Dalam proses penyusunan dan penulisan skripsi ini tidak lepas dapat bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis dengan senang hati mengucapkan rasa terima kasih kepada yang terhormat :

1. Allah SWT yang telah memberikan semua nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas skripsi.
2. Prof.Dr.M.Suyanto, M.M. selaku rektor Universitas AMIKOM Yogyakarta.
3. Hanif Al Fatta, M.Kom, Ph.D. selaku Dekan Fakultas Ilmu Komputer Universitas AMIKOM Yogyakarta.
4. Windha Mega Pradnya Duhita, M.Kom selaku Ketua Program Studi Informatika Fakultas Ilmu Komputer Universitas AMIKOM Yogyakarta dan sekaligus Dosen Pembimbing yang selalu memberikan motivasi, bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi..
5. Orang tua dan saudara-saudaraku yang telah memberikan bimbingan motivasi dan doanya dalam menyelesaikan skripsi.

Yogyakarta, 1 Agustus 2024

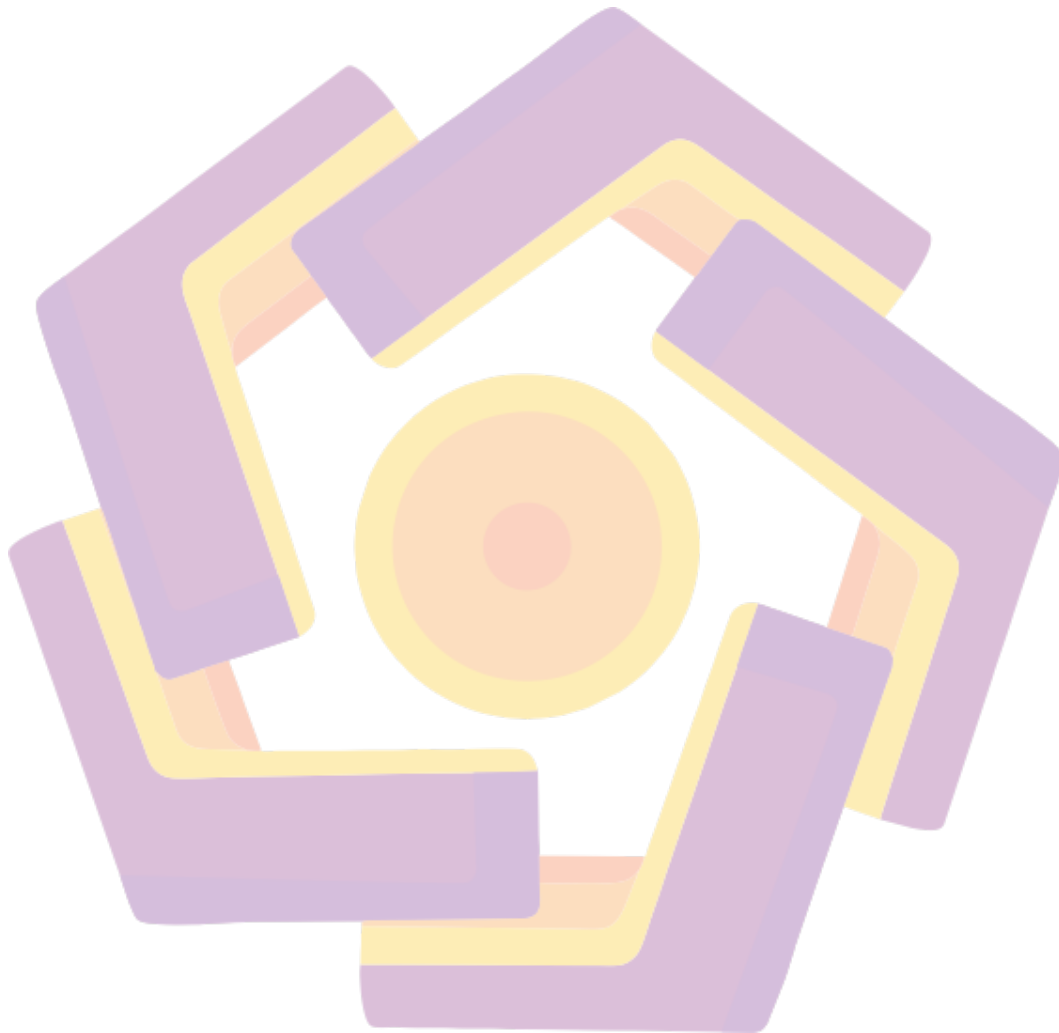
Penulis



## DAFTAR ISI

FREELANCE SEBAGAI DISTRIBUTOR PENJUALAN PRODUK CASING CUSTOM DI TIMIKA PAPUA .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....	iv
MOTTO .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	x
INTISARI .....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
BAB II BUKTI PENUNJANG DAN PENJELASAN .....	3
2.1 Sistem Manajemen Inventaris.....	3
2.2 Platform Pemasaran Digital .....	3
2.2.1. Facebook Marketplace .....	3
2.2.2. Meta Ads Manager.....	4
2.2.3. Meta Business Suite .....	7
2.3. Akun Sosial Media.....	11
2.3.1. Facebook .....	11
2.3.2. Instagram.....	12
BAB III ALUR KERJA .....	14
3.1 Flow Chart .....	14
3.2. Persiapan Pesanan.....	16
3.3. Proses Mencari Produsen.....	16
3.4. Pembelian Barang di Produsen .....	16
3.5. Pengiriman dari Produsen ke Gudang Distributor .....	18
3.6. Pengiriman ke Tempat Pengambilan Barang di Timika Papua .....	18
3.7. Pemanggilan Kurir Khusus Pengantaran .....	26
3.8. Pengiriman Barang ke Customer .....	26
3.9. Pesanan Reseller .....	27
3.10. Channel Telegram Khusus Reseller .....	27
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....	28
4.1. Bukti Transfer .....	28

4.2. Rekap Orderan .....	32
BAB V PENUTUP .....	44
5.1 Kesimpulan .....	44
5.2 Saran .....	44
DAFTAR PUSTAKA .....	44
Curriculum Vitae.....	44



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Google Spreadsheet.....	3
Gambar 2.2 Insight Facebook Marketplace .....	4
Gambar 2.3 Messenger Kotak Masuk Pada Marketplace .....	4
Gambar 2.4 Akun Meta Ads Manager .....	5
Gambar 2.5 Kampanye Iklan Aktif.....	5
Gambar 2.6 Konten Iklan di Facebook .....	6
Gambar 2.7 Konten Iklan Indtagram .....	6
Gambar 2.8 Proses Pengujian A/B pada iklan yang aktif.....	7
Gambar 2.9 Hasil Pengujian A/B.....	7
Gambar 2.10 Akun Meta Business Suite .....	8
Gambar 2.11 Mengelola Kotak Masuk Semua Akun Pada Meta Business Suite .....	8
Gambar 2.12 Hasil Analitik Jangkauan Periode Bulan Juni-Juli 2024.....	8
Gambar 2.13 Hasil Analitik Kunjungan Periode Bulan Juni-Juli 2024.....	9
Gambar 2.14 Hasil Analitik Pemirsa Berdasarkan Pengikut Periode Bulan Juni-Juli 2024.....	9
Gambar 2.15 Hasil Analitik Pemirsa Berdasarkan Kota & Negara Periode Bulan Mei 2024.....	10
Gambar 2.16 Profil Akun Facebook .....	11
Gambar 2.17 Insight Profil Facebook .....	12
Gambar 2.18 Profil Akun Instagram Katalog .....	12
Gambar 2.19 Profil Akun Instagram Official .....	13
Gambar 2.20 Insight Akun Instagram Official Berdasarkan Jam Pengikut Aktif .....	13

Gambar 3.1 Pembelian Barang di Beberapa Produsen Casing .....	17
Gambar 3.2 Pembelian Barang di Beberapa Produsen Casing .....	17
Gambar 3.3 Pembelian Barang di Beberapa Produsen Casing .....	17
Gambar 3.4 Bukti Pengiriman dari Produsen ke Gudang Distributor .....	18
Gambar 3.5 Hasil Dokumentasi 1 Casing Hp Sebelum Di Kirim .....	19
Gambar 3.6 Hasil Dokumentasi 2 Casing Hp Sebelum Di Kirim .....	19
Gambar 3.7 Hasil Dokumentasi 3 Casing Hp Sebelum Di Kirim .....	19
Gambar 3.8 Hasil Dokumentasi 4 Casing Hp Sebelum Di Kirim .....	20
Gambar 3.9 Hasil Dokumentasi 5 Casing Hp Sebelum Di Kirim .....	20
Gambar 3.10 Hasil Dokumentasi 6 Casing Hp Sebelum Di Kirim .....	20
Gambar 3.11 Hasil Dokumentasi 7 Casing Hp Sebelum Di Kirim .....	20
Gambar 3.12 Pelacakan dan Resi Pengiriman Barang Tanggal 09 Mei 2024 Yogyakarta-Timika .....	21
Gambar 3.13 Pelacakan dan Resi Pengiriman Barang Tanggal 13 Mei 2024 Yogyakarta-Timika .....	22
Gambar 3.14 Pelacakan dan Resi Pengiriman Barang Tanggal 22 Mei 2024 Yogyakarta-Timika .....	22
Gambar 3.15 Pelacakan dan Resi Pengiriman Barang Tanggal 23 Mei 2024 Yogyakarta-Timika .....	23
Gambar 3.16 Pelacakan dan Resi Pengiriman Barang Tanggal 23 Mei 2024 Yogyakarta-Timika .....	23
Gambar 3.17 Pelacakan dan Resi Pengiriman Barang Tanggal 25 Mei 2024 Yogyakarta-Timika .....	24
Gambar 3.18 Bukti Paket Sampai di Timika Lokasi Akhir Tanggal 11 Mei 2024.....	25
Gambar 3.19 Bukti Paket Sampai di Timika Lokasi Akhir Tanggal 15 Mei 2024.....	25

Gambar 3.20 Bukti Paket Sampai di Timika Lokasi Akhir Tanggal 26 Mei 2024.....	26
Gambar 3.21 Bukti Paket Sampai di Timika Lokasi Akhir Tanggal 28 Mei 2024.....	26
Gambar 3.22 Channel Telegram Khusus Reseller .....	27
Gambar 4.1 Bukti Transfer November 2023 .....	28
Gambar 4.2 Bukti Transfer Desember 2023 .....	28
Gambar 4.3 Bukti Transfer Januari 2024.....	29
Gambar 4.4 Bukti Transfer Februari 2024.....	29
Gambar 4.5 Bukti Transfer Maret 2024.....	30
Gambar 4.6 Bukti Transfer April 2024.....	30
Gambar 4.7 Bukti Transfer Mei 2024.....	31
Gambar 4.8 Rekap November 2023 Timikacaseid .....	32
Gambar 4.9 Rekap November 2023 Reseller.....	33
Gambar 4.10 Rekap Desember 2023 Timikacaseid.....	34
Gambar 4.11 Rekap Desember 2023 Reseller .....	35
Gambar 4.12 Rekap Januari 2024 Reseller .....	36
Gambar 4.13 Rekap Januari 2024 Timikacaseid.....	37
Gambar 4.14 Rekap Februari 2024 Timikacaseid.....	38
Gambar 4.15 Rekap Maret 2024 Reseller .....	39
Gambar 4.16 Rekap Maret 2024 Timikacaseid.....	40
Gambar 4.17 Rekap April 2024 Reseller .....	41
Gambar 4.18 Rekap Mei 2024 Timikacaseid.....	42
Gambar 4.19 Rekap Mei 2024 Reseller .....	43

## INTISARI

Dari tahun ke tahun dalam era digital saat ini *smartphone* telah menjadi bagian integral dari kehidupan sehari-hari sehingga meningkatnya permintaan aksesoris salah satunya casing custom. Kondisi tersebut menciptakan peluang bisnis yang besar di sektor distribusi terutama di salah satu kota berkembang di Papua yang di kenal sebagai kota dolar atau kota Timika. Penulis melihat peluang celah bisnis casing custom yang belum ada di kota Timika, sehingga penulis memanfaatkan peluang bisnis tersebut dan mendorong penulis untuk membuka jasa Freelance Distributor dengan nama *Timikacaseid* yang dimana telah berdiri sejak tahun 2016, dengan fokus penulis untuk menjembatani produsen dan konsumen dalam penyediaan produk berkualitas yang sesuai dengan kebutuhan pasar dan manajemen pengelolaan penjualan reseller.

Penulis memanfaatkan teknologi informatika untuk mengelola bisnis *Timikacaseid* terutama dalam pengelolaan sistem manajemen inventaris, pemasaran digital dengan *big data analytics*. Pemasaran digital menjadi kunci utama yang potensial untuk menarik konsumen dengan memanfaatkan platform seperti *Facebook Marketplace*, *Meta Ads Manager*, dan *Meta Business Suite*.

Meskipun penulis memulai bisnis *Timikacaseid* sebagai *Freelance Distributor*, penulis juga mempertimbangkan rencana jangka panjang untuk mengembangkan bisnis dengan meningkatkan lagi volume penjualan dan membuka toko fisik (*offline store*) di Timika. Untuk mencapai hal tersebut penulis memperkuat keterampilan manajemen dan pemasaran serta tetap *update* dengan perkembangan teknologi yang dapat membantu meningkatkan efisiensi operasional bisnis sehingga bisnis *Timikacaseid* menjadi usaha yang sukses dan berkelanjutan.

**Kata kunci:** Freelance Dsistributor, Timikacaseid, Casing Custom, Teknologi Informatika, Pemasaran Digital, Big Data Analytics, Facebook Marketplace, Meta Ads Manager, Meta Business Suite, Ekspansi Bisnis, Timika Papua.

## ABSTRACT

*From year to year in today's digital era smartphones have become an integral part of everyday life resulting in increased demand for accessories, one of which is custom cases. These conditions create great business opportunities in the distribution sector, especially in one of the developing cities in Papua known as the city of dollars or the city of Timika. The author sees an opportunity for a custom casing business gap that does not yet exist in the city of Timika, so the author takes advantage of this business opportunity and encourages the author to open a Freelance Distributor service under the name Timikacaseid which has been established since 2016, with the author's focus on bridging producers and consumers in providing quality products that meet market needs and managing reseller sales management.*

*The author utilizes information technology to manage Timikacaseid's business, especially in managing inventory management systems, digital marketing with big data analytics. Digital marketing is a key potential to attract consumers by utilizing platforms such as Facebook Marketplace, Meta Ads Manager, and MetaBusinessSuite.*

*Although the author started the Timikacaseid business as a Freelance Distributor, the author is also considering a long-term plan to grow the business by increasing sales volume and opening an off-line store in Timika. To achieve this, the author strengthens management and marketing skills and stays updated with technological developments that can help improve business operational efficiency so that Timikacaseid business becomes a successful and sustainable business.*

**Keyword :** *Freelance Dsistributor, Timikacaseid, Custom Cases, Information Technology, Digital Marketing, Big Data Analytics, Facebook Marketplace, Meta Ads Manager, Meta Business Suite, Business Expansion, Timika Papua.*