



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LAPORAN TUGAS AKHIR



PENJUALAN DAN PEMASARAN KEBAB CUBA DENGAN SISTEM *RESELLER*

Disusun oleh:

Muhammad Hanif Awaludin

2108311002

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PEMASARAN

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

AGUSTUS 2024



- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LAPORAN TUGAS AKHIR



PENJUALAN DAN PEMASARAN KEBAB CUBA DENGAN SISTEM *RESELLER*

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar A.Md

Disusun Oleh :

Muhammad Hanif Awaludin

2108311002

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PEMASARAN

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

AGUSTUS 2024



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyatakan bahwa yang tertulis di dalam Laporan Tugas Akhir / Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri bukan jiplakan karya orang lain baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat, gagasan, atau temuan orang lain yang terdapat di dalam Laporan Tugas akhir / Skripsi ini telah saya kutip dan saya rujuk sesuai dengan etika ilmiah.

Nama : Muhammad Hanif Awaludin

NIM : 2108311002

Tanda tangan :



Tanggal : 6 Agustus 2024

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir ini di ajukan oleh :

Nama : Muhammad Hanif Awaludin
NIM : 2108311002
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran (WNBK)
Judul Laporan Tugas Akhir : Penjualan dan Pemasaran Kebab Cuba dengan system *Reseller*

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar sarjana Ahli Madya pada Program Studi D3 Manajemen pemasaran Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta

DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : M. Jamal Al Bakri, S.Psi., M.M. 

Anggota Penguji 1 : Tika Dwi Ariyanti, S.Psi., M.Psi. 

Anggota Penguji 2 : Rahma Nur Praptiwi, S.Si, M.M 

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di: Depok

Tanggal: 6 Agustus 2024

Ketua Jurusan Akuntansi

(Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M.)
NIP. 196404151990032002

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama Penyusun : Muhammad Hanif Awaludin
Nomor Induk Mahasiswa : 2108311002
Jurusan/Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran (WNBK)
Judul Laporan Tugas Akhir : Penjualan dan Pemasaran Kebab Cuba dengan Sistem *Reseller*

Disetujui Oleh:

Pembimbing 1

(Rahma Nur Praptiwi, S.Si, M.M.)

NIP. 198801132018032001

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Kepala Program Studi

(Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M.)

NIP. 198811142019121001



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberi rahmat dan karunia-Nya, tidak lupa shalawat dan salam penulis curah limpahkan kepada Nabi besar Muhammad SAW beserta para keluarga dan sahabatnya. Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, maka penyusunan tugas akhir ini tidak dapat berjalan dengan baik.

Sehubungan dengan itu, pada kesempatan ini perkenan penulis menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M. selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta
2. Ibu Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.
3. Bapak Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M. selaku Ketua Program Studi D3 Manajemen Pemasaran
4. Ibu Rahma Nur Praptiwi, S.Si, M.M. selaku dosen pembimbing tugas akhir ini yang selalu membimbing dengan baik sehingga tugas akhir ini selesai tepat pada waktunya.
5. Para Dosen dan staf administrasi D-3 Manajemen Pemasaran yang telah memberikan dukungan dan membantu segala hal.
6. Kedua orang tua yang sangat saya cintai, Ayahanda Mochamad Ali Awaludin, Ibunda Fitriya, dan adik-adik yang telah membantu memberikan semangat, doa, harapan dan kasih sayang kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
7. Teman – teman D3 Manajemen Pemasaran angkatan 2021 yang selalu memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan tugas akhir.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan ketidaksempurnaan di dalam tugas akhir ini. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran melalui email. Semoga laporan ini dapat bermanfaat dan berguna bagi semua.

Depok, 24 Juli 2024

Muhammad Hanif Awaludin



PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademis Politeknik Negeri Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Hanif Awaludin
NIM : 2108311002
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran (WNBK)
Jurusan : Akuntansi
Jenis Karya : Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Jakarta Hak Bebas **Royalti Noneksklusif (Non-exclusive RoyaltyFree Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

Penjualan dan Pemasaran Keab Cuba dengan Sistem Reseller

Dengan hak bebas royalti noneksklusif ini Politeknik Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalih media atau mengformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Tugas Akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Depok

Pada Tanggal: 31 Juli 2024

Yang menyatakan

Muhammad Hanif Awaludin

- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

ABSTRAK

Muhammad Hanif Awaludin, D3 Manajemen Pemasaran: Penjualan dan Pemasaran Kebab Cuba Dengan Sistem *Reseller*.

Cemilan menjadi bagian tak terpisahkan dari tradisi masyarakat Indonesia. Salah satu hasil survei mengungkapkan, bahwa orang Indonesia ternyata lebih sering mengonsumsi cemilan daripada makan berat. Kebab adalah hidangan daging yang dimasak dengan asal-usul masakan Timur Tengah dengan banyak varian yang populer di seluruh dunia. Kebab terdiri dari daging yang dipotong atau digiling, terkadang dengan sayuran, dan berbagai pelengkap lainnya sesuai dengan resep tertentu.

Adapun tujuan penulisan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran dan laporan penjualan salah satu cemilan yang populer di Indonesia yaitu kebab yang dilakukan dengan sistem *reseller* dengan nama produk Kebab Cuba. Kegiatan penjualan ini dilakukan dari bulan November 2023 sampai bulan Juni 2024. Kebab yang dijual terdiri dalam dua varian yaitu kebab *frozen per pack* isi 10 dan kebab matang satuan.

Metode penulisan yang digunakan oleh penulis yaitu dengan metode deskriptif. Yakni menggambarkan secara detail tentang satu fenomena atau suatu peristiwa atau langkah kerja dan laporan penulisannya di susun secara sistematis. Setelah melakukan praktek penjualan Kebab Cuba dengan sistem *reseller* maka dapat di tarik kesimpulan bahwa harga yang ditetapkan cenderung lebih terjangkau dibandingkan produk pesaing. Media sosial juga cukup efektif untuk mempromosikan Kebab Cuba secara berkala seperti di *Whatsapp* atau *Instagram*.

Kata Kunci : Kebab, *Reseller*, Penjualan, Bauran Pemasaran, STP



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

ABSTRACT

Muhammad Hanif Awaludin, D3 Marketing Management : Sales and Marketing of Kebab Cuba Using Reseller System.

Snacks are an inseparable part of Indonesian traditions. One of the survey revealed that Indonesians apparently consume snacks more often than heavy meals. Kebab is a cooked meat dish with origins in Middle Eastern cuisine with many variants that are popular throughout the world. Kebabs consist of chopped or ground meat, mixed with vegetables, and various complements with special recipe.

The purpose of writing this thesis is to find out the marketing strategy and sales report of one of the popular snacks in Indonesia, namely Kebab, which is carried out using a Reseller system with the product name Kebab Cuba. This sales activity has been carried out from November 2023 to June 2024. The kebabs sold consist of two variants, namely frozen kebabs (per pack containing 10 pieces) and individual cooked kebabs.

The writing method used by the writer is the descriptive method. Which is describing in detail a phenomenon or an event or work steps and the written report is arranged systematically. After carrying out the practice of selling Kebab Cuba using the Reseller system, it can be concluded that the prices of Kebabs were more affordable than competing products. Social media is also quite effective for promoting Kebab Cuba, such as on Whatsapp or Instagram.

Keywords: Kebab, Reseller, Sales, Marketing Mix, STP



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR ISI

Halaman Sampul	i
Halaman Judul	ii
Lembar Pernyataan Orisinalitas	iii
Lembar Pengesahan	iv
Lembar Persetujuan	v
Kata Pengantar	vi
Lembar Pernyataan Persetujuan Publikasi Karya Ilmiah	vii
Abstrak	viii
Abstract	ix
Daftar Isi	x
Daftar Tabel	xii
Daftar Gambar	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Penulisan	1
1.3 Manfaat Penulisan	2
1.4 Metode Penulisan	2
1.5 Sistematika Penulisan	2
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Kebab	4
2.2 Penjualan	4
2.3 <i>Reseller</i>	6
2.4 Strategi Pemasaran	8
BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA	15
3.1 Profil Usaha	15
3.2 Pelaksanaan Usaha	16
BAB IV PEMBAHASAN	23
4.1 Laporan Penjualan	23
4.2 Analisis Laporan Penjualan	24
4.3 Evaluasi Pemasaran	26
BAB V PENUTUP	27

5.1 Kesimpulan	27
5.2 Saran	27
DAFTAR PUSTAKA	28
LAMPIRAN	29



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR TABEL

3.1 Perhitungan Modal	18
4.1 Laporan Penjualan Kebab <i>Frozen (Thinwall)</i>	23
4.2 Laporan Penjualan Kebab Matang	24





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR GAMBAR

3.1 Logo Kebab Cuba	15
3.2 Foto Produk	15
3.3 Logo Kebab Cuba	15
3.4 Foto Poster Produk Kebab di Instagram	17
3.5 Diagram Alur Proses Pembuatan Kebab	21
4.1 Rekapen Penjualan per bulan produk Kebab Frozen	24
4.2 Rekapen Penjualan per bulan produk Kebab Matang	25





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Cemilan menjadi bagian tak terpisahkan dari masyarakat, termasuk masyarakat Indonesia. Secara global, tren ngemil juga menunjukkan peningkatan. Orang Indonesia ternyata lebih sering mengonsumsi camilan daripada makan berat. Rata-rata konsumsi camilan harian mencapai hampir tiga kali sehari, sementara makanan berat hanya 2,51 kali. Kegemaran masyarakat Indonesia dengan kegiatan ngemil rupanya bukan suatu hal yang baru terjadi dalam beberapa tahun terakhir, melainkan sudah menjadi tradisi masyarakat Indonesia sejak lama.

Kebab adalah hidangan daging yang dimasak dengan asal-usul masakan Timur Tengah. Banyak varian yang populer di seluruh dunia. Pada sebagian besar negara berbahasa Inggris, kebab mungkin adalah shish kebab atau souvlaki klasik – kubus kecil daging yang dimasak dengan tusuk atau pada bagian Amerika Utara lebih dikenal sebagai gyros, sedangkan di luar Amerika Utara makanan cepat saji dikenal sebagai Doner Kebab. Beberapa hidangan yang pada akhirnya berasal dari kebab Timur Tengah mungkin memiliki nama yang berbeda dalam bahasa lokal mereka, seperti chuan Cina. Kebab terdiri dari daging yang dipotong atau digiling, terkadang dengan sayuran, dan berbagai pelengkap lainnya sesuai dengan resep tertentu. Daging yang umum digunakan untuk kebab adalah daging kambing atau domba, tetapi resep beberapa daerah memungkinkan untuk menggunakan daging sapi, kambing, ayam, ikan, dan terkadang penggunaan daging babi jarang digunakan, karena larangan agama.

Penulisan laporan tugas akhir ini akan memaparkan tentang strategi pemasaran dan laporan penjualan salah satu cemilan yang populer di Indonesia yaitu Kebab. Penjualan Kebab saya lakukan dengan sistem *reseller* dengan nama produk Kebab Cuba. Kegiatan penjualan ini dilakukan dari bulan November 2023 sampai bulan Juni 2024.

1.2 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan penulisan laporan tugas akhir adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui strategi pemasaran produk Kebab Cuba.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2. Mengetahui tingkat keuntungan produk Kebab Cuba.

1.3 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diperoleh adalah sebagai berikut:

A. Bagi penulis :

1. Dapat menambah wawasan dalam proses penjualan dan pemasaran makanan kebab Cuba
2. Sebagai media pembelajaran terbuka untuk menerima saran dan kritikan dari masyarakat.
3. Sebagai media atau alat untuk menyalurkan ide atau gagasan dimiliki penulis.
4. Dapat memberikan referensi berupa pengalaman dan pengetahuan kepada masyarakat luas.

B. Bagi masyarakat:

1. Sebagai media untuk mendapatkan referensi kegiatan, ide atau gagasan, dan motivasi khususnya di kalangan generasi muda.
2. Dapat menjadi acuan bagi masyarakat untuk memiliki hidup yang produktif dalam berwirausaha.
3. Sebagai acuan bagi masyarakat dalam mengembangkan jiwa wirausaha

C. Bagi Politeknik Negeri Jakarta :

1. Sebagai referensi mahasiswa yang akan membuat tugas akhir
2. Sebagai bentuk karya ilmiah di perpustakaan Politeknik Negeri Jakarta dan di Program Studi Manajemen Pemasaran

1.4 Metode Penulisan

Metode penulisan yang digunakan oleh penulis dengan metode deskriptif yakni menggambarkan secara detail tentang satu fenomena atau suatu peristiwa atau langkah kerja.

1.5 Sistematika Penulisan

Penulisan laporan tugas akhir ini disusun secara sistematis. Untuk memudahkan dalam memahami isi dalam laporan tugas akhir ini, berikut



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

sistematika penulisan dibuat sebagai gambaran singkat laporan tugas akhir yang terdiri atas lima bagian:

1. BAB I PENDAHULUAN

Bab pendahuluan berisi informasi tentang latar belakang penulisan laporan tugas akhir yang memaparkan dasar atau alasan tentang pemilihan bidang kajian laporan tugas akhir, tujuan penulisan yang ingin dicapai, manfaat penulisan, metode penulisan, serta sistematika penulisan yang memberikan gambaran singkat setiap isi bab yang menjadi bagian dari laporan tugas akhir.

2. BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan pustaka berisi teori rujukan yang berhubungan dengan bidang kajian.

3. BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA

Profil dan Pelaksanaan Usaha

4. BAB IV PEMBAHASAN

Bab Pembahasan terdiri dari pembahasan yang sesuai dengan tujuan tugas akhir.

5. BAB V KESIMPULAN

Bab Kesimpulan terdiri dari kesimpulan bahasan tugas akhir, Lampiran

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Setelah melakukan praktik penjualan Kebab Cuba dengan sistem *Reseller* maka dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Harga yang di tetapkan cenderung lebih terjangkau dibandingkan produk pesaing. Tempat berjualan di lingkungan rumah, di sekolah – sekolah, kampus Politeknik Negeri Jakarta, bazaar dan *event* yang diselenggarakan Jurusan Akuntansi. Selama periode penjualan telah terjual Kebab Cuba sebanyak kebab *frozen* dan kebab matang. Media sosial cukup efektif untuk mempromosikan Kebab Cuba secara berkala seperti di *Whatsapp* atau melalui *Instagram*.
2. Jumlah produk kebab *frozen* yang terjual sebanyak 25 buah. Total keuntungan yang didapatkan selama periode penjualan adalah sebesar Rp.145.000 sedangkan jumlah produk kebab matang yang terjual sebanyak 219 buah. Total keuntungan yang didapatkan selama periode penjualan adalah sebesar Rp. 766.500

5.2 Saran

Untuk perbaikan kedepannya dapat disebarkan kuesioner untuk mendapatkan gambaran yang lebih kompleks terkait pembeli produk, sehingga dapat dirumuskan strategi pemasaran yang lebih baik kedepannya.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2023. *Apa Itu Marketing Mix Mengenal Marketing Mix 7P*". <https://instiki.ac.id/2023/04/18/apa-itu-marketing-mix-mengenal-marketing-mix-7p/>, di akses pada 21 Juli 2024 Pukul 20:24.
- Arizaz. 2023. "Pentingnya Marketing Bisnis". <https://moota.co/pentingnya-marketing-bisnis/>, di akses pada 21 Juli 2024 Pukul 19:59.
- Fajri, Dwi Latifatul. 2022. "Pengertian Contoh dan cara Menjadi Reseller". <https://katadata.co.id/lifestyle/tips-dan-ik/62395dcf28131/pengertian-contoh-dan-cara-menjadi-reseller>, di akses pada 21 Juli 2024 pukul 20:05
- Hartono, Tristin. 2022. "STP Marketing adalah". <https://www.dewaweb.com/blog/stp-marketing-adalah/> di akses pada 25 Juli 2024 .
- Kholida, Qothrunnada (2023) "Reseller Adalah Pengecer Ini Cara Kerja dan Langkah Untuk Memulainya". <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-6945879/reseller-adalah-pengecer-ini-cara-kerja-dan-langkah-untuk-memulainya>, di akses pada 21 Juli 2024 Pukul 09:01
- Kotler, Phillip dan Kevin Lane Keller.(2016). Manajemen Pemasaran edisi 12 Jilid 1. & 2.Jakarta: PT. Indeks.
- Olivia, Okky .2022. *Kebab Berasal darimana yuk simak sejarah dan fakta menarik tentang makanan hits yang satu ini.* <https://buku.kompas.com/read/2114/kebab-berasal-dari-mana-yuk-simak-sejarah-dan-fakta-menarik-tentang-makanan-hits-yang-satu-ini>, di akses pada 15 Juli 2024 Pukul 16:52
- Silmi Nurul Utami, Serafica Gischa .2021. "Penjualan Pengertian Para Ahli Bentuk Jenis dan Tujuannya". <https://www.kompas.com/skola/read/2021/08/27/131616269/penjualan-pengertian-para-ahli-bentuk-jenis-dan-tujuannya?page=all>, di akses pada 21 Juli 2024 Pukul 18:05
- Shaid, Nur Jamal. 2022. "Pengertian Strategi Pemasaran dan Contoh Contohnya". <https://money.kompas.com/read/2022/08/05/223655626/pengertian-strategi-pemasaran-dan-contoh-contohnya?page=all>, di akses 21 Juli 2024

