

LAPORAN TUGAS AKHIR



JOALANKOE-irf SEBAGAI *RESELLER* TAHU BAKSO MBA DIAN

Disusun oleh:
MUHAMMAD IRFAN Satrio
2108311019

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

**PROGRAM STUDI D-3 MANAJEMEN PEMASARAN
UNTUK WARGA NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
AGUSTUS 2024**

© 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

LAPORAN TUGAS AKHIR



JOALANKOE-irf SEBAGAI RESELLER TAHU BAKSO MBA DIAN

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

Disusun oleh:
Muhammad Irfan Satrio
2108311019

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

**PROGRAM STUDI D-3 MANAJEMEN PEMASARAN
UNTUK WARGA NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
AGUSTUS 2024**



© 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

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyatakan bahwa yang tertulis di dalam Laporan Tugas Akhir 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 ini telah saya kutip dan saya rujuk sesuai dengan etika ilmiah.

Nama : Muhammad Irfan Satrio

NIM : 2108311019

Tanda Tangan :



Tanggal : 12 Agustus 2024

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama Penyusun : Muhammad Irfan Satrio
Nomor Induk Mahasiswa : 2108311019
Jurusan/Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus
Judul Laporan TA : Joalankoe-iRf Sebagai *Reseller* Tahu Bakso Mba Dian

Disetujui oleh:

Pembimbing
(Anita Rahmawati, S.Kom.,M.M.)
NIP 23612014090119870315

**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 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Muhammad Irfan Satrio
NIM : 2108311019
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus
Judul Laporan TA : Joalankoe-iRf Sebagai Reseller Tahu Bakso Mba Dian

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

DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Sri Isti Untari, S.E., M.S. ()
Anggota Penguji 1 : Resty Emillya, S.Psi. ()
Anggota Penguji 2 : Anita Rahmawati, S.Kom., M.M. ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di: Depok
Tanggal: 12 Agustus 2024

Ketua Jurusan Akuntansi

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Muhammad Irfan Satrio
NIM : 2108311019
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara
Berkebutuhan Khusus
Jurusan : Akuntansi
Jenis Karya : Penulisan

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Jakarta Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **"Joalankoe-irf Sebagai Reseller Tahu Bakso Mba Dian"** dengan hak bebas royalti noneksklusif ini Politeknik Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia atau mengformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan skripsi 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 : 12 Agustus 2024

Yang menyatakan

(Muhammad Irfan Satrio)

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



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul ” **Joalankoe-iRf Sebagai Reseller Tahu Bakso Mba Dian**”. Tugas akhir ini penulis buat untuk memenuhi syarat kelulusan pada Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta. Penyusunan tugas akhir ini tidak lepas dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang 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.
3. Bapak Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M., selaku Kepala Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus.
4. Ibu Anita Rahmawati, S.Kom., M.M. selaku Pembimbing Tugas Akhir yang dengan sabar telah memberikan bimbingan, saran, serta motivasi selama proses penyusunan tugas akhir.
5. Seluruh dosen dan staf akademik di Politeknik Negeri Jakarta yang telah memberikan ilmu dan dukungan selama masa perkuliahan.
6. Kedua Orang Tua Papa Tri Wandoyo dan Mama Khairunnisa yang selalu memberikan doa, kasih sayang, nasehat serta atas kesabarannya yang luar biasa dalam setiap langkah hidup penulis, yang merupakan anugerah terbesar dalam hidup. Penulis yakin dapat menjadi anak yang dapat dibanggakan.
7. Kedua adikku yang tersayang Adelia Syifa Ramadhini dan Muhammad Rama Arrasyid dan ayuk Farah yang selalu memberikan do'a dan motivasinya.
8. Teman-teman mahasiswa kelas 6A D-3 Manajemen Pemasaran, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta yang telah berbagi pengalaman dan kebersamaan selama masa studi dan kompak dalam setiap kegiatan.

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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini belum sempurna, sehingga penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun agar di masa yang akan datang penulis dapat perbaiki dan sempurnakan. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca.

Depok, 12 Agustus 2024

Penulis

Muhammad Irfan Satrio



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

ABSTRAK

Muhammad Irfan Satrio

2108311019

D-3 Manajemen Pemasaran, Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta

Joalankoe-iRf Sebagai Reseller Tahu Bakso Mba Dian.

Pemasaran dan penjualan merupakan aspek krusial dalam kesuksesan suatu produk, termasuk dalam industri kuliner seperti tahu bakso. Penulisan ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran dan penjualan tahu bakso, serta mengevaluasi efektivitasnya dalam meningkatkan penjualan. Tahu bakso, sebagai perpaduan antara tahu dan adonan bakso, telah menjadi salah satu produk makanan yang populer di Indonesia. Namun, dengan meningkatnya persaingan, diperlukan strategi pemasaran yang inovatif. Penulisan ini menggunakan metode deskriptif dengan pengumpulan data melalui survei konsumen. Hasil penulisan menunjukkan bahwa strategi pemasaran dan penjualan yang diterapkan mampu meningkatkan penjualan tahu bakso, meskipun masih terdapat fluktuasi mingguan. Responden menyatakan kepuasan terhadap produk, harga, dan layanan yang ditawarkan, serta menyarankan peningkatan promosi online dan pembukaan toko fisik.

Kata Kunci: Penjualan, Pemasaran, *Reseller*, Tahu Bakso.

ABSTRACT

Muhammad Irfan Satrio

2108311019

D-3 Marketing Management, Accounting, Jakarta State Polytechnic

Joalankoe-iRf as Reseller of Mba Dian's Meatball Tofu.

Marketing and sales are crucial aspects in the success of a product, including in the culinary industry such as meatball tofu. This writing aims to analyze the marketing and sales strategies for meatball tofu, and evaluate its effectiveness in increasing sales. Tahu bakso, as a combination of tofu and meatball dough, has become a popular food product in Indonesia. However, with increasing competition, innovative marketing strategies are needed. This writing uses a descriptive method by collecting data through consumer surveys. The results of this paper show that the marketing and sales strategies implemented were able to increase sales of meatball tofu, although there were still weekly fluctuations. Respondents expressed satisfaction with the products, prices and services offered, and suggested increasing online promotions and opening physical stores.

Keywords: Sales, Marketing, Reseller, Meatball Tofu.



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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penulisan.....	1
1.2 Tujuan Penulisan Tugas Akhir.....	2
1.3 Manfaat Penulisan	3
1.4 Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir	3
1.5 Sistematika Penulisan Laporan Tugas Akhir	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.2 Penjualan Produk.....	9
2.3 Produk Tahu Bakso.....	11
BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA.....	12
3.1 Profil Usaha	12



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

3.2 Pelaksanaan Usaha	14
BAB IV PEMBAHASAN	22
4.1 Laporan Penjualan	22
4.2 Analisis Laporan Penjualan	24
4.3 Evaluasi Pemasaran	26
BAB V PENUTUP	29
5.1 Kesimpulan	29
5.2 Saran	30
DAFTAR PUSTAKA	31
LAMPIRAN	33

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 mengumunkan 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Logo Usaha	12
Gambar 3.2 Tahu Bakso Mba Dian	12
Gambar 3.3 Spanduk Pemasaran Produk Tahu Bakso	18
Gambar 4. 1 Grafik Penjualan Tahu Bakso Original Periode Semester 5.....	24
Gambar 4. 2 Grafik Penjualan Tahu Bakso Rawit Periode Semester 5	24
Gambar 4. 3 Grafik Penjualan Tahu Bakso Original Periode Semester 6.....	25
Gambar 4. 4 Grafik Penjualan Tahu Bakso Rawit Periode Semester 6	26





DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Data Penjualan Tahu Bakso Original Periode Semester 5	22
Tabel 4. 2 Data Penjualan Tahu Bakso Rawit Periode Semester 5	22
Tabel 4. 3 Data Penjualan Tahu Bakso Original Periode Semester 6	23
Tabel 4. 4 Data Penjualan Tahu Bakso Rawit Periode Semester 6	23



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 mengumunkan 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 LAMPIRAN

Lampiran 1 Flyer Produk	33
Lampiran 2 Foto Produk	34
Lampiran 3 Nota / Kwintasi	34
Lampiran 4. Jumlah Quisioner	35
Lampiran 5 Foto Kegiatan Penjualan.....	36





© 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penulisan

Pemasaran dan penjualan merupakan aspek krusial dalam kesuksesan suatu produk, termasuk dalam industri kuliner seperti tahu bakso. Tahu bakso, yang merupakan perpaduan antara tahu dan adonan bakso, telah menjadi salah satu makanan yang digemari oleh masyarakat Indonesia. Tahu bakso menjadi salah satu alternatif sumber protein nabati dan juga hewani, mengingat keduanya dibuat dari tahu yang merupakan sumber protein nabati dan daging yang merupakan sumber protein hewani (Agustini et al., 2017). Namun, untuk dapat bersaing di pasar yang semakin kompetitif, diperlukan strategi pemasaran dan penjualan yang efektif. Oleh karena itu, penulisan ini akan membahas tentang berbagai strategi pemasaran dan penjualan yang dapat diterapkan untuk meningkatkan penjualan tahu bakso.

Dalam konteks pemasaran, salah satu tantangan utama adalah bagaimana membuat tahu bakso dikenal oleh masyarakat luas. Banyaknya produk serupa di pasaran menuntut penjual tahu bakso untuk memiliki strategi pemasaran yang kreatif dan inovatif. Penggunaan media sosial sebagai alat pemasaran dapat menjadi solusi efektif mengingat tingginya pengguna media sosial di Indonesia. Selain itu, pemasaran melalui event kuliner dan festival makanan juga dapat meningkatkan pengenalan produk tahu bakso kepada khalayak yang lebih luas. Pemasaran secara langsung atau konvensional pun tetap dibutuhkan mengingat tahu bakso merupakan produk makanan dimana pembeli seringkali ingin melihat dan merasakan produk sebelum memutuskan untuk membeli, yang membuat pemasaran langsung menjadi komponen penting dalam strategi pemasaran.

Aspek penjualan juga tidak kalah penting dalam keberhasilan pemasaran tahu bakso. Penjualan dapat dilakukan melalui berbagai saluran, baik secara *offline* maupun online. Saluran penjualan *offline* meliputi penjualan di rumah, pasar tradisional, toko kelontong, dan warung makan. Sementara itu, penjualan online dapat dilakukan melalui platform *e-commerce* seperti Tokopedia, Shopee, atau bahkan melalui aplikasi pesan antar makanan seperti *GoFood* dan *GrabFood*.



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

Penggunaan saluran penjualan yang tepat dapat meningkatkan aksesibilitas produk tahu bakso kepada konsumen.

Selain itu, kualitas produk merupakan faktor penting yang harus diperhatikan. Konsumen cenderung memilih produk yang tidak hanya lezat tetapi juga memiliki standar kebersihan dan keamanan yang tinggi. Oleh karena itu, produsen ataupun penjual tahu bakso harus memastikan bahwa produk mereka dibuat dengan bahan-bahan berkualitas dan melalui proses produksi yang higienis. Hal ini tidak hanya akan meningkatkan kepuasan konsumen tetapi juga membangun loyalitas pelanggan.

Harga juga merupakan elemen penting dalam strategi pemasaran dan penjualan tahu bakso. Penentuan harga yang kompetitif namun tetap menguntungkan adalah tantangan tersendiri. Harga yang terlalu tinggi dapat mengurangi daya tarik produk di mata konsumen, sementara harga yang terlalu rendah dapat merugikan produsen. Oleh karena itu, diperlukan analisis pasar yang mendalam untuk menentukan harga yang tepat.

Terakhir, inovasi produk juga menjadi faktor penentu dalam keberhasilan pemasaran dan penjualan tahu bakso. Pengembangan varian rasa baru, peningkatan kemasan, serta penyediaan produk tahu bakso siap saji atau frozen dapat menarik minat konsumen. Inovasi yang terus-menerus akan menjaga produk tetap relevan dan menarik di mata konsumen, sehingga dapat meningkatkan penjualan secara signifikan.

Oleh karena itu, penulisan ini bertujuan untuk membahas berbagai strategi pemasaran dan penjualan yang dapat diterapkan untuk meningkatkan penjualan tahu bakso. Dengan memahami dan menerapkan strategi-strategi tersebut, diharapkan tahu bakso dapat mempertahankan posisinya di pasar dan terus menarik minat konsumen.

1.2 Tujuan Penulisan Tugas Akhir

Dalam Menyusun laporan tugas akhir, penulis mempunyai tujuan sebagai berikut:

1. Menganalisa strategi penjualan tahu bakso
2. Menganalisa strategi pemasaran tahu bakso

1.3 Manfaat Penulisan

Manfaat penulisan laporan ini antara lain:

1. Bagi Penulis

Pengembangan Pengetahuan dan Keterampilan Akademik:

Penulis akan memperoleh pemahaman mengenai teori dan konsep pemasaran serta penjualan, khususnya dalam konteks produk kuliner seperti tahu bakso.

Penerapan Ilmu dalam Konteks Nyata

Melalui penulisan ini, penulis dapat mengaplikasikan teori-teori pemasaran yang telah dipelajari dalam perkuliahan ke dalam situasi nyata. Hal ini membantu penulis untuk melihat bagaimana teori tersebut dapat diimplementasikan secara praktis dan efektif di lapangan.

2. Bagi Politeknik Negeri Jakarta

- **Pengayaan Sumber Daya Akademik**

Hasil penulisan tugas akhir dapat menambah koleksi perpustakaan kampus, menyediakan referensi berharga bagi mahasiswa dalam studi dan penelitian selanjutnya.

1.4 Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir

Penulisan tugas akhir ini menggunakan metode deskriptif yang menggabungkan pemaparan dan evaluasi strategi pemasaran dan penjualan tahu bakso. Metode ini melibatkan pengumpulan data melalui wawancara dengan produsen tahu bakso, survei kepada konsumen, dan observasi langsung di lapangan. Data yang diperoleh kemudian dianalisis secara kualitatif dan kuantitatif untuk menggambarkan strategi yang digunakan dan mengukur efektivitasnya. Hasil analisis ini akan dievaluasi berdasarkan teori pemasaran dan penjualan yang relevan, sehingga dapat mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari setiap strategi. Dengan demikian, tugas akhir ini tidak hanya menyajikan gambaran rinci tentang strategi pemasaran dan penjualan tahu bakso, tetapi juga memberikan rekomendasi untuk perbaikan di masa depan.

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

1.5 Sistematika Penulisan Laporan Tugas Akhir

BAB 1 : Pendahuluan

Bab ini berisi latar belakang penulisan laporan tugas akhir, tujuan penulisan laporan tugas akhir, manfaat penulisan laporan tugas akhir, metode penulisan laporan tugas akhir dan sistematika penulisan laporan tugas akhir.

BAB 2 : Tinjauan Pustaka

Dalam bab ini menguraikan tentang pengertian pemasaran produk, penjualan produk, dan produk tahu bakso.

BAB 3 : Metode Pemasaran dan Penjualan Produk

Bab ini berisi tentang metode dan teknik pemasaran dan penjualan produk sekaligus membahas tentang bagaimana penjualan melalui promosi media online akun Instagram dan akun Facebook. Juga bagaimana cara memasarkan dengan membuat konten-konten menarik di media online.

BAB 4 : Pembahasan

Pada bab ini berisi penjelasan tentang analisa hasil penjualan dan pemasaran produk tahu bakso.

BAB 5 : Penutup

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran dari bab-bab sebelumnya

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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

1. Selama semester 5 dan 6, penjualan Tahu Bakso terbagi menjadi dua varian: Tahu Bakso Original dan Tahu Bakso Rawit. Pada semester 5, Tahu Bakso Original terjual sebanyak 81 unit dengan total keuntungan Rp. 486.000, sementara Tahu Bakso Rawit terjual sebanyak 54 unit dengan keuntungan Rp. 270.000. Pada semester 6, penjualan Tahu Bakso Original meningkat menjadi Rp. 516.000, dan penjualan Tahu Bakso Rawit juga meningkat menjadi Rp. 310.000.
2. Grafik penjualan menunjukkan fluktuasi mingguan, dengan penjualan tertinggi dan terendah terjadi pada minggu-minggu tertentu. Misalnya, penjualan tertinggi Tahu Bakso Original pada semester 5 terjadi pada 12-18 Desember 2023, dan pada semester 6 terjadi pada 21-27 Mei 2024. Sedangkan untuk Tahu Bakso Rawit, penjualan tertinggi pada semester 5 terjadi pada 2-8 Januari 2024, dan pada semester 6 juga terjadi pada 21-27 Mei 2024.
3. Dari survei pemasaran, diketahui bahwa sebagian besar responden (97,1%) merasa bahwa produk Tahu Bakso, baik Original maupun Rawit, memiliki keunggulan dibandingkan produk sejenis. Keunggulan ini termasuk rasa yang lebih enak, tekstur yang lembut, dan varian rasa yang menarik.
4. Sebagian besar responden juga merasa bahwa harga, promosi, dan proses pembelian produk sudah baik. Promosi paling banyak diketahui melalui penawaran langsung (56,3%), diikuti oleh WhatsApp (20,3%) dan Instagram (14,6%). Selain itu, 100% responden menyatakan bahwa pelayanan dan kemasan produk memuaskan, serta tempat penjualan sudah baik menurut 91,2% responden, meskipun ada beberapa yang menyarankan adanya toko khusus.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

5.2 Saran

1. Untuk meningkatkan penjualan, ke depan perlu meningkatkan promosi online dengan memanfaatkan platform media sosial, *e-commerce* dan aplikasi pesan antar.
2. Perlu dipertimbangkan untuk membuka toko fisik di lokasi strategis.



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 PUSTAKA

- Arek. (2024 Tahun Juli Bulan 25 Hari). Zoho CRM. Sumber pencarian: <https://www.zoho.com/id/crm/sales-management-system.html>
- bpmid. (2024 Tahun 2 Bulan 26 Hari). Sumber pencarian: Universitas Medan Area: <https://bpmid.uma.ac.id/pemasaran-modern-membangun-koneksi-yang-signifikan-dengan-konsumen/>
- divasoft.net. (Tidak ada tanggal). Sumber pencarian: <https://www.divasoft.net/blog/10-cara-meningkatkan-penjualan-melalui-digital-marketing>
- doku. (2024). Doku. Sumber pencarian: Blog: <https://www.doku.com/blog/event-marketing-adalah/>
- hadirr. (2023 Tahun 27 Bulan October Hari). Hadir. Sumber pencarian: Sales Management: <https://www.hadirr.com/blog/analisis-data-penjualan/>
- kontentimJobstreet. (2024 Tahun February Bulan 22 Hari). Saran Karier. Sumber pencarian: Jobstreet: <https://www.jobstreet.co.id/id/career-advice/article/apa-itu-telemarketing-gaji-jobdesk-cara-kerja>
- KotlerPhilip. (2008). Manajemen Pemasaran. Jakarta: PT Prenhallindo.
- lawBusiness. (2017 Tahun December Bulan 31 Hari). yuniarti2. Sumber pencarian: <https://business-law.binus.ac.id/2017/12/31/e-commerce-dan-media-sosial/>
- lawbusiness, & lawbusinessbinus. (2017 Tahun December Bulan 31 Hari). Sumber pencarian: BUSINESS LAW: <https://business-law.binus.ac.id/2017/12/31/e-commerce-dan-media-sosial/>
- majoo. (2023 Tahun januari Bulan 16 Hari). Knowledge. Sumber pencarian: Nisa Destiana: <https://majoo.id/solusi/detail/pemasaran-langsung-adalah>
- MentariErinAlma. (2021 Tahun Oktober Bulan 30 Hari). Food. Sumber pencarian: Kompas: <https://www.kompas.com/food/read/2021/10/30/131700275/ulik-perjalanan-tahu-bakso-mantap-boss-rintis-usaha-di-tengah-pandemi>



© 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

siloamhospitals. (2024 Tahun Februari Bulan 26 Hari). Siloamhospitals. Sumber pencarian: informasi-siloam: <https://www.siloamhospitals.com/informasi-siloam/artikel/sumber-protein-nabati>

simplidots. (2024). Sumber pencarian: <https://www.simplidots.com/10-strategi-pemasaran-produk-makanan-paling-ampuh/>

SukmawatiAnggita, & GischaSerafica . (2023 Tahun 5 Bulan 2 Hari).

Skola. Sumber pencarian: Kompas:

<https://www.kompas.com/skola/read/2023/05/02/064500469/tahap-pelaporan-akuntansi-pada-perusahaan-jasa-#:~:text=Tahap%20pelaporan%20merupakan%20tahap%20terakhir,%2C%20neraca%2C%20dan%20jurnal%20pembalik>

Telephony. (2023 Tahun August Bulan 16 Hari). Artikel. Sumber pencarian: berijalan: <https://berijalan.co.id/article-detail/strategi-telemarketing-untuk-meningkatkan-penjualan-perusahaan>

TempoKoran. (2023 Tahun Oktober Bulan 3 Hari). Sumber pencarian: Media tempo lainnya: <https://koran.tempo.co/read/ekonomi-dan-bisnis/484777/5-perbedaan-social-commerce-dan-e-commerce-beserta-pengertiannya#:~:text=TEMPO%2FTony%20Hartawan-,Pengertian%20Social%20Commerce%20dan%20E%2DCommerce,harus%20keluar%20dari%20media%20sosial>

Xendit. (2022 Tahun April Bulan 25 Hari). Blog. Sumber pencarian: <https://www.xendit.co/id/blog/pahami-segmenting-targeting-positioning-dalam-strategi-pemasaran/>

LAMPIRAN

Lampiran 1 Flyer Produk

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 milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 2 Foto Produk



Lampiran 3 Nota / Kwintasi

JOALANKOE-IRF
 Permata Depok Regency Cluster Emerald
 Blok B10/32 RT 08 RW 10 Kel Ratu Jaya Kec
 Cipayang Depok Jawa Barat
 HP WA: +6287799448779

Tanggal: Jumat 18 Jun 2017
 Nama: Marta Reka

No. Nota: 1

NO.	NAMA BARANG	JUMLAH	HARGA	TOTAL	
1	Tahu Bakso Rawit	1	241k	241k	
				}	
SUB TOTAL					241k
DISKON					-
TOTAL				241k	

Hormat kami,
 M. Irfan Satrio
 Terima kasih atas pembelannya!

JOALANKOE-IRF
 Permata Depok Regency Cluster Emerald
 Blok B10/32 RT 08 RW 10 Kel Ratu Jaya Kec
 Cipayang Depok Jawa Barat
 HP WA: +6287799448779

Tanggal: Jumat 18 Jun 2017
 Nama: Marta Reka

No. Nota: 1

NO.	NAMA BARANG	JUMLAH	HARGA	TOTAL	
1	Tahu Bakso Rawit	1	241k	241k	
				}	
SUB TOTAL					241k
DISKON					-
TOTAL				241k	

Hormat kami,
 M. Irfan Satrio
 Terima kasih atas pembelannya!

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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Lampiran 4. Jumlah Quisioner

1	7/24/2024 16:51:54	putrihayadina@gmail.com
2	7/24/2024 16:57:29	lindaariani542@gmail.com
3	7/24/2024 17:02:15	anirahayu1999@gmail.com
4	7/24/2024 17:02:19	titasinthya@gmail.com
5	7/24/2024 17:02:32	gessang.nur.cahyawidi.ak21@mhsw.pnj.ac.id
6	7/24/2024 17:12:55	sarienings19@gmail.com
7	7/24/2024 17:18:55	muhammad.rozan.pratama.ak21@mhsw.pnj.ac.id
8	7/24/2024 17:19:37	fafa.aniz@gmail.com
9	7/24/2024 17:25:35	putrihayadina@gmail.com
10	7/24/2024 17:28:40	kunyiltea@gmail.com
11	7/24/2024 17:36:58	vinindiakusuma2@gmail.com
12	7/24/2024 17:45:33	oktarazkia@gmail.com
13	7/24/2024 17:47:00	dworosari@gmail.com
14	7/24/2024 18:01:28	rahma.nurpraptiwi@akuntansi.pnj.ac.id
15	7/24/2024 18:11:41	lindaariani542@gmail.com
16	7/24/2024 18:15:12	nnajibah@gmail.com
17	7/24/2024 18:21:05	wellyahzaabimyman@gmail.com
18	7/24/2024 18:35:57	fidafida712@gmail.com
19	7/24/2024 18:51:23	tuti.bagus104@gmail.com
20	7/24/2024 19:03:07	bundahafidhasna@gmail.com
21	7/24/2024 19:12:56	kristin.lukitaningrum@mp.pnj.ac.id
22	7/24/2024 19:17:47	ifa3f2478@gmail.com
23	7/24/2024 19:37:58	yulia1580@gmail.com
24	7/24/2024 20:19:26	nurwalasari191167@gmail.com
25	7/24/2024 20:23:12	elenaardinia82@gmail.com
26	7/24/2024 20:26:59	davin.yaqzhan.bintang.abditya.ak21@mhsw.pnj.ac.id
27	7/24/2024 20:32:17	herwita21@gmail.com
28	7/24/2024 21:32:59	muhammadrandirabbani13@gmail.com
29	7/25/2024 4:29:27	mpwnbk@pnj.ac.id
30	7/25/2024 7:12:11	atikahnas24@gmail.com
31	7/25/2024 7:20:24	azharhafiz8687@gmail.com
32	7/25/2024 11:12:41	salwaaaulia.marufah.ak21@mhsw.pnj.ac.id
33	7/25/2024 11:32:48	tabriz.yoniza.ramadhan.ak21@mhsw.pnj.ac.id
34	7/25/2024 19:57:36	mamaara20122021@gmail.com

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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 5 Foto Kegiatan Penjualan



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 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

