

LAPORAN TUGAS AKHIR



PEMASARAN DAN PENJUALAN AWA THAI TEA

Disusun oleh:

Salwa Aulia Ma'rufah

NIM 2108311631

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

PROGRAM STUDI D-3 MANAJEMEN PEMASARAN

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



LAPORAN TUGAS AKHIR



PENJUALAN DAN PEMASARAN AWA THAI TEA

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

Disusun oleh:

Salwa Aulia Ma'rufah
NIM 2108311631

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

**PROGRAM STUDI D-3 MANAJEMEN PEMASARAN
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 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 : Salwa Aulia Ma'rufah

NIM : 2108311016

Tanda tangan :



Tanggal : 12 Agustus 2024

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 mengumumkannya 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 : Salwa Aulia Ma'rufah
NIM : 2108311016
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan TA : Pemasaran dan Penjualan Awa Thai Tea

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 dan Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.

DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Resty Emillya, S.Psi. ()
Anggota Penguji 1 : Tika Dwi Ariyanti, M.Psi., Psikolog ()
Anggota Penguji 2 : Anita Rahmawati, S.Kom., M.M. ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di: Depok
Tanggal: 12 Agustus 2024

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Ketua Jurusan Akuntansi



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

NIP 196404151990032002



LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama Penyusun : Salwa Aulia Ma'rufah
Nomor Induk Mahasiswa : 2108311016
Jurusan/Program Studi : Akuntansi / D3 – Manajemen Pemasaran
Judul Laporan TA : Pemasaran dan Penjualan Awa Thai Tea

Disetujui oleh:

Pembimbing

(Anita Rahmawati, S.Kom., M.M.)

NIM 23162014090119870315

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Kepala Program Studi

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

NIM 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 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 **"Pemasaran dan Penjualan Minuman Awa Thai Tea"**. 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.
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 Tuaku tercinta Abi Uhyana Jaya dan Mama Lilis Khaerunnisa 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. Kakakku tersayang Zahra Qonita Ruhama,S.Pd dan adikku tersayang Ghiffar Maulana Jiwa 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.

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

Depok, 12 Agustus 2024

Salwa Aulia Ma'rufah
NIM 2108311016



© 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

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Salwa Aulia Ma'rufah
NIM : 2108311016
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran
Jurusan : Akuntansi
Jenis Karya : Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Jakarta **Hak Bebas Royalti Non eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul **Pemasaran dan Penjualan Awa Thai Tea** 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

(Salwa Aulia Ma'rufah)



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

Salwa Aulia Ma'rufah
2108311016

D-3 Manajemen Pemasaran, Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta
Pemasaran dan Penjualan Awa Thai Tea

Industri minuman di Indonesia terus berkembang pesat, dengan Thai Tea menjadi salah satu minuman yang populer di kalangan konsumen, khususnya generasi muda. Penulisan ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran dan penjualan Awa Thai Tea secara offline. Penulisan ini menggunakan metode deskriptif dengan pengumpulan data melalui survei responden dan analisis data penjualan. Hasil penulisan menunjukkan bahwa meskipun Awa Thai Tea memiliki keunggulan dalam rasa dan kualitas, penjualan mengalami kenaikan dan penurunan setiap semester. Responden menilai positif terhadap rasa, harga, dan pelayanan, tetapi ada keluhan terkait kemasan dan lokasi penjualan yang kurang strategis. Untuk meningkatkan daya saing, Awa Thai Tea disarankan untuk meningkatkan promosi melalui media sosial dan memperbaiki kemasan produk. Rekomendasi lain termasuk pemilihan lokasi penjualan yang lebih strategis untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.

Kata Kunci: Penjualan, Pemasaran, Thai Tea

ABSTRACT

Salwa Aulia Ma'rufah
2108311016

D-3 Marketing Management, Accounting, Jakarta State Polytechnic
Pemasaran dan Penjualan Awa Thai Tea

The beverage industry in Indonesia continues to grow rapidly, with Thai Tea becoming a popular drink among consumers, especially the younger generation. This writing aims to analyze the marketing and sales strategy of Awa Thai Tea offline. This writing uses a descriptive method by collecting data through respondent surveys and sales data analysis. The results show that although Awa Thai Tea has advantages in taste and quality, sales experience increases and decreases every semester. Respondents rated taste, price and service positively, but there were complaints regarding packaging and less strategic sales locations. To increase competitiveness, Awa Thai Tea is advised to increase promotions via social media and improve product packaging. Other recommendations include selecting more strategic sales locations to reach more customers.

Keywords: Sales, Marketing, Thai Tea



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 ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Penulisan.....	2
1.3 Manfaat Penulisan.....	2
1.4 Metode Penulisan.....	3
1.5 Sistematika Penulisan.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	4
2.1 Konsep Dasar Pemasaran.....	4
2.1.1 Definisi Pemasaran.....	4
2.1.2 Fungsi dan Tujuan Pemasaran.....	4
2.1.3 Strategi Pemasaran.....	5
2.2 Konsep Dasar Penjualan.....	7
2.2.1 Definisi Penjualan.....	7
2.2.2 Tujuan Penjualan.....	8
2.2.3 Proses Penjualan.....	8
2.2.3.1 Prospek dan <i>Lead Generation</i>	8
2.2.3.2 Presentasi Penjualan.....	8
2.2.3.3 Penanganan Keberatan.....	8
2.2.3.4 Penutupan Penjualan.....	8
2.2.3.5 Layanan Purna Jual.....	9
2.4 Perihal Thai Tea.....	9



© 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

2.4.1 Sejarah dan Asal Usul Thai Tea	9
2.4.2 Karakteristik dan Varian Thai Tea	10
2.4.3 Pemasaran Thai Tea di Indonesia	10
2.4.4 Penjualan Thai Tea di Indonesia	10
BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA	12
3.1. Profil Usaha	12
3.1.1 Jenis Usaha	12
3.1.2 Nama Usaha	12
3.1.3 Logo Usaha	12
3.1.4 Gambar Produk	13
3.1.5 Spesifikasi Produk	14
A. Bahan utama:	14
3.2. Pelaksanaan Usaha	15
3.2.1 Perencanaan usaha	15
3.2.2 Pembuatan Produk	24
BAB IV PEMBAHASAN	25
1.1 Laporan Penjualan	25
4.2 Analisis Laporan Penjualan	26
4.3 Evaluasi Pemasaran	27
4.3.1 Identitas Responden	27
4.3.2 Hasil Survey Pemasaran 7P	28
BAB V	29
PENUTUP	29
4.1 Kesimpulan	29
4.2 Saran	30
DAFTAR PUSTAKA	31



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 GAMBAR

Gambar 3. 1 Logo Awa Thai Tea.....	13
Gambar 3. 2 Foto Produk Awa Thai Tea	13
Gambar 3. 3 <i>Flowchart</i> Cara Membuat Produk Minuman Awa Thai Tea	21
Gambar 3. 4 <i>Flowchart</i> Cara Membuat Produk Minuman Awa Thai Tea	24
Gambar 4. 1 Grafik Penjualan Semester 5	26
Gambar 4. 2 Grafik Penjualan Semester 6	26





© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Analisa SWOT	15
Tabel 3. 2 Peralatan Produksi Awa Thai Tea.....	18
Tabel 3. 3 Bahan Baku Awa Thai Tea	18
Tabel 3. 4 <i>Fixed Cost</i>	18
Tabel 3. 5 <i>Variable Cost</i>	19
Tabel 3. 6 Total Biaya.....	19
Tabel 3. 7 Analisa SWOT.....	22
Tabel 4. 1 Laporan Penjualan Semester 5	25
Tabel 4. 2 Laporan Penjualan Semester 6.....	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



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 kritis atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengummikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri minuman di Indonesia terus mengalami perkembangan pesat seiring dengan perubahan selera konsumen dan munculnya berbagai inovasi produk. Salah satu minuman yang telah meraih popularitas tinggi adalah Thai Tea. Rasa khas teh yang memadukan teh hitam, susu, dan rempah-rempah, serta warna yang menarik, Thai Tea telah berhasil menarik perhatian berbagai kalangan, terutama generasi muda. Penjualan produk Thai Tea saat ini masih banyak dilakukan secara *offline* atau konvensional, melalui gerai-gerai minuman, kafe, dan toko-toko.

Penjualan secara *offline* menawarkan sejumlah kelebihan, seperti kemampuan untuk memberikan pengalaman langsung kepada konsumen. Konsumen dapat melihat, mencium aroma, dan mencicipi produk sebelum memutuskan untuk membeli. Hal ini sangat penting untuk produk seperti Thai Tea yang memiliki cita rasa dan penyajian yang khas. Selain itu, penjualan *offline* memungkinkan adanya interaksi langsung antara penjual dan pembeli, yang dapat membantu membangun hubungan baik dan loyalitas pelanggan.

Namun, penjualan secara konvensional juga menghadapi berbagai tantangan. Salah satunya adalah keterbatasan jangkauan pasar. Kalau hanya mengandalkan toko fisik, cakupan konsumen yang dapat dijangkau menjadi terbatas pada wilayah sekitar toko tersebut. Selain itu, biaya operasional seperti sewa tempat, utilitas, dan gaji karyawan juga harus diperhitungkan, yang dapat mempengaruhi margin keuntungan. Tantangan lainnya termasuk persaingan ketat dengan gerai minuman lain yang menawarkan produk serupa.

Untuk mengatasi tantangan tersebut, diperlukan strategi pemasaran yang efektif dan inovatif. Pemasaran yang tepat dapat membantu meningkatkan visibilitas dan daya tarik Thai Tea di pasar yang semakin kompetitif. Penggunaan media sosial dan platform digital untuk promosi dapat menjadi cara efektif untuk menjangkau lebih banyak konsumen, meskipun penjualan tetap dilakukan secara



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

offline. Promosi melalui event-event lokal dan program loyalitas pelanggan juga dapat memperluas pangsa pasar dan meningkatkan penjualan.

Penulisan tugas akhir ini akan memaparkan berbagai strategi pemasaran dan penjualan yang telah penulis terapkan dalam melakukan penjualan Thai Tea secara *offline*. Fokus utama penulisan ini adalah untuk memahami bagaimana cara terbaik untuk memasarkan Thai Tea agar dapat bersaing di pasar yang padat. Penulisan juga akan menggali teknik penjualan yang dapat meningkatkan efisiensi operasional dan menarik lebih banyak pelanggan ke toko fisik.

1.2 Tujuan Penulisan

Dalam Menyusun Laporan Tugas Akhir, penulis mempunyai tujuan sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran hasil pemasaran Awa Thai Tea?
2. Bagaimana gambaran hasil penjualan Awa Thai Tea?

1.3 Manfaat Penulisan

Manfaat Yang diperoleh dari Penulisan Tugas Akhir adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

- Pengembangan Pengetahuan dan Keterampilan Akademik:
- Penulis akan memperoleh pemahaman mengenai teori dan konsep pemasaran serta penjualan, khususnya dalam konteks produk Minuman Awa Thai Tea.
- Penerapan ilmu dalam konteks nyata

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.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

1.4 Metode Penulisan

Penulisan ini menggunakan metode deskriptif untuk memaparkan cara pemasaran dan penjualan Thai Tea yang telah penulis lakukan. Metode deskriptif ini bertujuan untuk memberikan gambaran menyeluruh tentang strategi pemasaran dan teknik penjualan yang diterapkan oleh penulis sebagai pelaku usaha Thai Tea. Pendekatan ini melibatkan pengumpulan data dari responden mengenai evaluasi pemasaran dan data penjualan yang telah penulis himpun. dengan metode deskriptif, penulisan ini akan menyajikan gambaran tentang praktik pemasaran dan penjualan Thai Tea, serta memberikan rekomendasi yang dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing dan penjualan produk Thai Tea.

1.5 Sistematika Penulisan

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 Minuman Awa Thai Tea

BAB 3 : Profil dan Pelaksanaan Usaha

Bab ini berisi tentang profil dan pelaksanaan usaha Awa Thai Tea

BAB 4 : Pembahasan

Pada bab ini berisi penjelasan tentang analisa hasil penjualan dan analisa pemasaran produk Awa Thai Tea

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 kritis 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

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Pemasaran

1. Dari survei yang dilakukan, sebanyak 95% responden menyatakan bahwa Awa Thai Tea memiliki keunggulan dibandingkan produk sejenis, terutama dari segi rasa yang lebih enak, creamy, manisnya pas, dan cita rasa yang unik. Harga produk juga dianggap sesuai oleh 100% responden.
2. Promosi dianggap baik oleh semua responden, dengan banyak yang mengenal produk dari penjual langsung (21 responden), Instagram (9 responden), dan WhatsApp (9 responden). Pelayanan juga dinilai memuaskan oleh 100% responden.
3. Meskipun 85% responden menyatakan produk mudah dipesan dan dibeli, 15% menyatakan sebaliknya. Selain itu, 15% responden merasa bahwa kemasan produk masih kurang baik, dengan beberapa keluhan mengenai stiker yang sobek, kemasan kurang menarik, kurang ramah lingkungan, dan kurangnya informasi nutrisi serta logo halal. Tempat penjualan juga dinilai kurang strategis oleh 15% responden.

Penjualan

4. Pada semester 5, Awa Thai Tea berhasil menjual 125 botol dengan total keuntungan sebesar Rp1.000.000,-. Sedangkan pada semester 6, jumlah produk yang terjual menurun menjadi 114 botol dengan total keuntungan sebesar Rp672.000,-. Penjualan tertinggi pada semester 5 dicapai pada tanggal 9 Januari 2024 sebanyak 120 pcs, dan penjualan tertinggi pada semester 6 dicapai pada tanggal 21-27 Mei 2024 sebanyak 37 pcs.
5. Penjualan menunjukkan fluktuasi signifikan setiap semester. Penjualan terendah pada semester 5 terjadi pada tanggal 28 November 2023 dan 26 Desember 2023 sebanyak 15 pcs, sedangkan pada semester 6 terjadi pada tanggal 4-10 Juni 2024 sebanyak 6 pcs. Ini menunjukkan adanya variasi dalam permintaan produk sepanjang tahun.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

5.2 Saran

1. Awa Thai Tea perlu meningkatkan promosi melalui media sosial seperti Instagram dan WhatsApp untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.
2. Untuk menarik lebih banyak pelanggan, perbaikan pada kemasan produk perlu dilakukan. Kemasan yang lebih menarik, ramah lingkungan, dan dilengkapi dengan informasi nutrisi serta logo halal akan meningkatkan daya tarik produk. Selain itu, memperhatikan lokasi penjualan yang lebih strategis akan membantu Awa Thai Tea lebih dikenal banyak orang.



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 mengummumkan 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

- Admin. (2024, July 9). *Konsep Pemasaran: Definisi, Tujuan, dan Contoh-Contohnya*. Blog Bounce. <https://www.bounce.com/blog/marketing/branding/konsep-pemasaran-definisi-tujuan-contoh/>
- Antony, D. (2024, August 1). *Memahami Konsep Strategi Pemasaran yang Tepat*. ToffeeDev. Diakses dari <https://toffeedev.com/blog/business-and-marketing/konsep-strategi-pemasaran/>
- Dwi A (Konsep Dasar Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU (2023, July 5). *Konsep Dasar Manajemen Pemasaran*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU. <https://feb.umsu.ac.id/konsep-dasar-manajemen-pemasaran/>
- Good News From Indonesia. (2023, May 14). *Thai Tea, Mengenal Cita Rasa Thailand yang Mendunia* | Good News From Indonesia. Diakses dari <https://www.goodnewsfromindonesia.id/2023/05/14/thai-tea-mengenal-cita-rasa-thailand-yang-mendunia>
- KotlerPhilip. (2008). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Prenhallindo
- Qothrunnada, K. (2022, April 1). *Pengertian Strategi Pemasaran: Tujuan, Fungsi, Elemen, dan Contohnya*. Detikfinance. <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-6011378/pengertian-strategi-pemasaran-tujuan-fungsi-elemen-dan-contohnya>
- Romadlona, N. F. (2021). *Perancangan Enviromental Graphic Design Thai Tea Serasa Ngetea Boyolali*. Surakarta.



© 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

[https://www.academia.edu/87012290/Perancangan_Pusat_Pengelolaan_Sampah
DI Surakarta Dengan Pendekatan Arsitektur Ekologis](https://www.academia.edu/87012290/Perancangan_Pusat_Pengelolaan_Sampah_DI_Surakarta_Dengan_Pendekatan_Arsitektur_Ekologis)

Sofjan Assauri, Manajemen Pemasaran (Dasar, Konesp dan straregi) (Jakarta :
PT Raja Grafindo Persada,2007)

<https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=1154665>

Strategi Pemasaran, Edisi 4. F Tjiptono. Andi Offset, 2015. 3764*, 2015 ; Prinsip-
Prinsip Total Quality Service. F Tjiptono. Penerbit Andi, Yogyakarta, 2000.

<https://scholar.google.com.my/citations?user=fQLNcNUAAAAJ&hl=en>

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

LAMPIRAN

Lampiran 1 Flyer produk





© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 2 Foto produk



Lampiran 3 Nota/Kuitansi

Awa Thai Tea/Green Tea
 Jln. Dalma S 04/23 RT 07/ RW 007 Pondok
 Melayu, Kota Baru, Pasar Kemis - Kab. Tangerang
 HP WA: +6281855331633

Tanggal 24 Juni
 Kepada Yth Bu Isro

No. Nota :

No.	Nama Barang	Jumlah	Harga
1.	Thai tea	2	
2.	green tea	10	
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
TOTAL:			120.000

Hormat kami, Terima Kasih Atas Kunjungan Anda

(.....)

PERHATIAN!!!
 Barang yang sudah di beli tidak dapat ditukar atau tidak bisa dikembalikan

Awa Thai Tea/Green Tea
 Jln. Dalma S 04/23 RT 07/ RW 007 Pondok
 Melayu, Kota Baru, Pasar Kemis - Kab. Tangerang
 HP WA: +6281855331633

Tanggal 14 Juni
 Kepada Yth Santi

No. Nota :

No.	Nama Barang	Jumlah	Harga
1.	green tea	3	
2.	Thai Tea	2	
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
TOTAL:			50.000

Hormat kami, Terima Kasih Atas Kunjungan Anda

(.....)

PERHATIAN!!!
 Barang yang sudah di beli tidak dapat ditukar atau tidak bisa dikembalikan

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 4 Jumlah Quisioner

2	7/25/2024 11:18:43	sepira.ayu.rizki.putri.ak21@mhs.w.pnj.ac.id
3	7/25/2024 11:22:47	salwa.aulia.umami.ak21@mhs.w.pnj.ac.id
4	7/25/2024 11:23:13	sepira.ayu.rizki.putri.ak21@mhs.w.pnj.ac.id
5	7/25/2024 11:25:37	salwa.aulia.umami.ak21@mhs.w.pnj.ac.id
6	7/25/2024 11:39:55	anita.rahmawati@akuntansi.pnj.ac.id
7	7/25/2024 11:58:24	davin.yaqzhan.bintang.abditya.ak21@mhs.w.pnj.ac.id
8	7/25/2024 12:10:56	gessang.nur.cahyawidi.ak21@mhs.w.pnj.ac.id
9	7/25/2024 13:08:03	fadhil.rizky.prananta.ak21@mhs.w.pnj.ac.id
10	7/25/2024 13:08:18	masitha.nandira.ak22@mhs.w.pnj.ac.id
11	7/25/2024 13:50:30	inddyssaura1311@gmail.com
12	7/25/2024 14:01:18	jahidan.nashoha.susilo.ak21@mhs.w.pnj.ac.id
13	7/25/2024 14:02:11	afiffah.nuroktania.irsani.ak21@mhs.w.pnj.ac.id
14	7/25/2024 14:26:05	fachri.fachri1997@gmail.com
15	7/25/2024 15:54:09	cindymelinda1705@gmail.com
16	7/25/2024 15:57:43	ovideni14@gmail.com
17	7/25/2024 16:07:06	zetaastria.za@gmail.com
18	7/25/2024 17:26:57	virafibriani12@gmail.com
19	7/25/2024 20:04:26	nisa.aziz16@gmail.com
20	7/25/2024 20:09:46	rivenalisazivana@gmail.com
21	7/25/2024 20:15:14	bintiaangundari97@gmail.com
22	7/25/2024 20:17:22	elenaardinia82@gmail.com
23	7/25/2024 20:18:54	anisusanti18011976@gmail.com
24	7/25/2024 20:27:11	lusi.rose22@gmail.com
25	7/25/2024 20:31:01	neo.new88@gmail.com
26	7/25/2024 20:38:21	icanarul90@gmail.com
27	7/25/2024 21:01:48	denypurwandari81@gmail.com
28	7/25/2024 21:07:38	lutfyantierni@gmail.com
29	7/25/2024 21:11:51	liamarlianilia@gmail.com
30	7/25/2024 21:12:17	fitriannurleila06@gmail.com
31	7/25/2024 21:16:28	sariening19@gmail.com
32	7/25/2024 21:51:56	titasinthya@gmail.com
33	7/25/2024 22:04:50	nurkomarhidaya@gmail.com
34	7/25/2024 22:05:19	lolitakamelia1122@gmail.com
35	7/25/2024 22:18:38	mamaara20122021@gmail.com
36	7/26/2024 4:33:32	iisyudaatmaja@gmail.com
37	7/26/2024 5:01:37	Kikimandasari23@gmail.com
38	7/26/2024 8:06:00	nursaum1268@gmail.com
39	7/26/2024 14:55:24	achmadfaizal.utech@gmail.com
40	7/27/2024 12:31:17	muhammad.irfan.satrio.ak21@mhs.w.pnj.ac.id
41	7/27/2024 20:10:54	rhakapandyaaaa@gmail.com
42	7/28/2024 9:10:22	herlanfauziansyah49@gmail.com
43	7/28/2024 9:57:08	aceppurnawan73@gmail.com
44	7/28/2024 10:26:19	ryanhandika712@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 kritrik 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 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 mengummikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta