



© 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**



**STRATEGI DAN HASIL PENJUALAN ORANGE MOJITO**

**Disusun oleh:**

**Muhammad Haekal Pashya**  
**NIM. 2208311002**

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN UNTUK WARGA  
NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS  
PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA TIGA  
JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA  
TAHUN 2025**



**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**



**STRATEGI DAN HASIL PENJUALAN ORANGE MOJITO**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

Disusun oleh:

**Muhammad Haekal Pashya**  
NIM. 2208311002

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN UNTUK WARGA  
NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS  
PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA TIGA  
JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA  
TAHUN 2025**



**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 PERNYATAAN ORISINALITAS**

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

Nama : Muhammad Haekal Pashya

NIM : 2208311002

Tanda tangan : 

Tanggal : 26 Juni 2025

**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 PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir ini diajukan oleh :

Nama : Muhammad Haekal Pashya  
NIM : 2208311002  
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran Untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus

Judul Laporan Tugas Akhir : Strategi Dan Hasil Penjualan Orange Mojito  
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 Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.

DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Maria Nino Istia, S.S., M.Si. (  )

Anggota Penguji 1 : Anita Rahmawati, S.Kom., M.M (  )

Anggota Penguji 2 : Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M (  )

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok  
Tanggal : 26 Juni 2025



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

**LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR**

Nama Penyusun : Muhammad Haekal Pashya  
Nomor Induk Mahasiswa : 2208311002  
Jurusan / Program Studi : Akuntansi / D-3 Manajemen Pemasaran  
untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus  
Judul Laporan Tugas Akhir : Strategi Dan Hasil Penjualan Orange  
Mojito

Disetujui oleh :

Pembimbing

  
**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**

Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M.  
NIP 198811142019121001

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

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul "Strategi Dan Hasil Penjualan Orange Mojito" ini dengan baik. Tugas akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan di Politeknik Negeri Jakarta pada program studi D-3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus.

Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan laporan ini banyak mengalami kendala, namun berkat bantuan, bimbingan, kerjasama dari berbagai pihak dan berkah dari Tuhan Yang Maha Esa, sehingga kendala-kendala yang penulis hadapi tersebut dapat diatasi. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dan mendorong terwujudnya tugas akhir ini, khususnya 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 Kepala Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran Politeknik Negeri Jakarta.
4. Bapak Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M., selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulis, memberikan masukan dan saran perbaikan untuk penyempurnaan penulisan tugas akhir ini.
5. Seluruh dosen Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang berharga kepada penulis selama masa perkuliahan hingga penyusunan tugas akhir ini dan seluruh staf administrasi yang telah membantu proses pembelajaran sampai selesai.
6. Kedua orangtua penulis, Bapak Teguh Satrya dan Ibu Farah Alatas yang



## © 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

selalu mendoakan, memberi semangat, cinta dan kasih penulisng, nasehat, serta kesabaran yang besar dalam mendampingi dan membimbing setiap langkah dalam kehidupan penulis.

7. Adik Aaliyah yang selalu ikut memberikan semangat dan menyayangi setiap saat sehingga dalam penyusunan tugas akhir suasana terasa nyaman.
8. Teman-teman Angkatan 2022 khususnya teman-teman 6B yang selalu saling memberikan semangat untuk bersama-sama bisa menyelesaikan kuliah dan tugas akhir ini dengan tepat waktu.

Dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu dengan dukungan dari semua pihak, penulis berusaha akan lebih baik lagi. Semoga laporan tugas akhir ini bisa bermanfaat.

Depok, 26 Juni 2025

*Haekal*

Muhammad Haekal Pashya

**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

## PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Muhammad Haekal Pashya  
NIM : 2208311002  
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 Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah penulis yang berjudul: **Strategi Dan Hasil Penjualan Orange Mojito** 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 penulis selama tetap mencantumkan nama penulis sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok

Pada tanggal : 26 Juni 2025

Yang menyatakan

*Haekal*

Muhammad Haekal Pashya



**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 Haekal Pashya  
D-3 Manajemen Pemasaran Warga Negara Berkebutuhan Khusus  
Strategi Dan Hasil Penjualan Orange Mojito

Tugas akhir ini membahas strategi penjualan dan hasil penjualan produk Orange Mojito, yaitu minuman segar berbahan dasar jeruk, daun mint, dan soda. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif melalui observasi, survei, dan wawancara. Strategi penjualan dilakukan secara langsung di bazar dan melalui media sosial seperti Instagram dan WhatsApp. Hasil penjualan menunjukkan minat konsumen yang cukup tinggi, terutama di kalangan anak muda. Rata-rata penjualan per minggu mencapai Rp112.000. Konsumen menilai rasa, kemasan, dan harga produk sudah sesuai. Namun, masih ada kendala dalam promosi digital dan lokasi penjualan. Penelitian ini menunjukkan bahwa dengan strategi pemasaran yang tepat, produk Orange Mojito memiliki peluang besar untuk berkembang di pasar minuman kekinian.

**Kata kunci:** Strategi Penjualan, Hasil Penjualan

**ABSTRACT**

Muhammad Haekal Pashya  
D-3 Marketing Management of Citizens with Special Needs  
Orange Mojito Sales Strategy and Results

*This final project discusses the sales strategy and results of Orange Mojito, a refreshing drink made from orange, mint, and soda. The study used a qualitative descriptive method through observation, surveys, and interviews. Sales strategies were applied through direct selling at bazaars and via sosial media platforms like Instagram and WhatsApp. The results show high consumer interest, especially among young people. The average weekly revenue was Rp112,000. Consumers were satisfied with the taste, packaging, and price. However, there were challenges in digital promotion and choosing effective sales locations. This study shows that with the right marketing strategy, Orange Mojito has great potential to grow in the modern beverage market.*

**Keywords:** Sales Strategy, Sales Results



**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**

|                                                                                           |             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS .....</b>                                               | <b>ii</b>   |
| <b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>                                                            | <b>iii</b>  |
| <b>LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR.....</b>                                        | <b>iv</b>   |
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>                                                                | <b>vi</b>   |
| <b>PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK<br/>KEPENTINGAN AKADEMIS .....</b> | <b>vii</b>  |
| <b>ABSTRAK.....</b>                                                                       | <b>viii</b> |
| <b>ABSTRACT.....</b>                                                                      | <b>ix</b>   |
| <b>DAFTAR TABEL.....</b>                                                                  | <b>xii</b>  |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>                                                                 | <b>xiii</b> |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>                                                               | <b>vix</b>  |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                                                                    | <b>x</b>    |
| <b>BAB I.....</b>                                                                         | <b>1</b>    |
| <b>PENDAHULUAN.....</b>                                                                   | <b>1</b>    |
| 1.1 Latar Belakang .....                                                                  | 1           |
| 1.2 Tujuan Penulisan Laporan Tugas Akhir .....                                            | 2           |
| 1.3 Manfaat Penulisan Laporan Tugas Akhir .....                                           | 2           |
| 1.4 Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir.....                                             | 3           |
| 1.5 Sistematikan Penulisan Laporan Tugas Akhir .....                                      | 3           |
| <b>BAB II .....</b>                                                                       | <b>5</b>    |
| <b>TINJAUAN PUSTAKA .....</b>                                                             | <b>5</b>    |
| 2.1 Orange Mojito .....                                                                   | 5           |
| 2.2 Penjualan .....                                                                       | 6           |
| 2.3 Pengertian Media .....                                                                | 9           |
| 2.4 STP (Segmentation, Targeting, Positioning) .....                                      | 9           |
| 2.5 Bauran Pemasaran .....                                                                | 11          |
| <b>BAB III.....</b>                                                                       | <b>16</b>   |
| <b>PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA .....</b>                                                 | <b>16</b>   |
| 3.1. Profil Usaha.....                                                                    | 16          |



**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

|                          |                                                                                     |           |
|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 3.2                      | Pelaksanaan Usaha .....                                                             | 18        |
| 3.3                      | Saluran Penjualan.....                                                              | 32        |
| <b>BAB IV PEMBAHASAN</b> | .....                                                                               | <b>35</b> |
| 4.1                      | Hasil Penjualan Orange Mojito (Berisi jg Diagram Dan Analisa Hasil Penjualan) ..... | 35        |
| 4.2                      | Hasil Survey Pasar Orange Mojito.....                                               | 37        |
| <b>BAB V PENUTUP</b>     | .....                                                                               | <b>49</b> |
| 5.1                      | Simpulan.....                                                                       | 47        |
| 5.2                      | Saran .....                                                                         | 47        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA</b>    | .....                                                                               | <b>48</b> |



**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**

|                                              |    |
|----------------------------------------------|----|
| Tabel 3.1 Peralatan.....                     | 20 |
| Tabel 3.2 Perlengkapan.....                  | 20 |
| Tabel 3.3 Biaya Tetap .....                  | 21 |
| Tabel 3.4 Biaya Tidak Tetap .....            | 21 |
| Tabel 3.5 Peralatan Dibutuhkan.....          | 22 |
| Tabel 3.6 Perlengkapan Satu Bulan .....      | 22 |
| Tabel 3.7 Biaya Yang Dibutuhkan.....         | 23 |
| Tabel 3.8 Biaya Tidak Tetap .....            | 23 |
| Tabel 3.9 Rekapitulasi Biaya .....           | 24 |
| Tabel 4.1 Rekapitulasi Hasil Penjualan ..... | 35 |
| Tabel 4.2 Hasil Survey Pasar .....           | 37 |



**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 Produk .....                         | 16 |
| Gambar 3.2 Flayer.....                          | 17 |
| Gambar 3.3 Survei Pasar .....                   | 19 |
| Gambar 3.4 Logo .....                           | 28 |
| Gambar 3.5 Label.....                           | 29 |
| Gambar 3.6 Flowcarth Produksi .....             | 30 |
| Gambar 3.7 Penjualan <i>Offline</i> .....       | 31 |
| Gambar 3.8 Penjualan <i>Offline</i> .....       | 31 |
| Gambar 3.9 Penjualan Instagram .....            | 32 |
| Gambar 3.10 Penjualan Instagram .....           | 32 |
| Gambar 3.11 Penjualan Whatsapp .....            | 32 |
| Gambar 3.12 Penjualan Whatsapp .....            | 32 |
| Gambar 4.1 Jenis Kelamin Responden .....        | 38 |
| Gambar 4.2 Usia Responden.....                  | 38 |
| Gambar 4.3 Pendidikan Responden .....           | 39 |
| Gambar 4.4 Status Pernikahan Responden .....    | 39 |
| Gambar 4.5 Pekerjaan Responden .....            | 40 |
| Gambar 4.6 Jumlah Keluarga.....                 | 40 |
| Gambar 4.7 Tempat Tinggal .....                 | 41 |
| Gambar 4.8 Pendapatan .....                     | 41 |
| Gambar 4.9 Uang Saku .....                      | 42 |
| Gambar 4.10 Produk Yang Dibutuhkan.....         | 42 |
| Gambar 4.11 Pengetahuan Orange Mojito.....      | 43 |
| Gambar 4.12 Intensitas Beli Orange Mojito ..... | 43 |
| Gambar 4.13 Minat Orange Mojito.....            | 44 |
| Gambar 4.14 Minat Masyarakat.....               | 44 |



**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 1Penjualan <i>Online</i> By WA ..... | 50 |
| Lampiran 2Penjualan <i>Online</i> By IG.....  | 50 |
| Lampiran 3Penjualan <i>Online</i> By IG.....  | 50 |
| Lampiran 4Penjualan <i>Online</i> By WA ..... | 50 |
| Lampiran 5Penjualan <i>Offline</i> .....      | 53 |
| Lampiran 6Penjualan <i>Offline</i> .....      | 53 |
| Lampiran 7Penjualan <i>Offline</i> .....      | 53 |
| Lampiran 8Penjualan <i>Offline</i> .....      | 53 |
| Lampiran 9Penjualan <i>Offline</i> .....      | 53 |
| Lampiran 10Penjualan <i>Offline</i> .....     | 53 |
| Lampiran 11Penjualan <i>Offline</i> .....     | 54 |
| Lampiran 12Penjualan <i>Offline</i> .....     | 54 |
| Lampiran 13Penjualan <i>Offline</i> .....     | 54 |
| Lampiran 14Penjualan <i>Offline</i> .....     | 54 |
| Lampiran 15Penjualan <i>Offline</i> .....     | 54 |
| Lampiran 16Penjualan <i>Offline</i> .....     | 54 |

**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 I PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Industri minuman saat ini menawarkan berbagai pilihan bagi konsumen, mulai dari teh, kopi, jus, hingga minuman berbasis soda dan rempah. Salah satu minuman yang semakin diminati adalah Orange Mojito, yaitu perpaduan jeruk segar, daun mint, dan soda yang menciptakan sensasi rasa unik dan menyegarkan. Minuman ini banyak dipilih karena memiliki cita rasa yang khas, menggabungkan kesegaran jeruk dengan sensasi dingin dari mint, sehingga memberikan pengalaman minum yang berbeda dan menyegarkan.

*Tren* minuman non-alkohol yang menyegarkan diprediksi akan semakin populer pada tahun 2025, seiring dengan meningkatnya inovasi dalam industri minuman untuk menghadirkan berbagai pilihan menarik bagi konsumen. Selain itu, variasi Mojito dengan berbagai rasa buah, termasuk jeruk, telah menjadi populer di berbagai belahan dunia, menawarkan alternatif menarik bagi para penikmat minuman. Popularitas Orange Mojito juga tercermin dari banyaknya resep dan variasi yang dibagikan oleh para koki rumahan, menunjukkan minat yang tinggi terhadap minuman ini. Selain itu, Orange Mojito dikenal kaya akan vitamin C, yang penting untuk sistem kekebalan tubuh yang kuat, menjadikannya pilihan minuman yang tidak hanya lezat tetapi juga bermanfaat bagi kesehatan. Dengan kombinasi rasa yang menyegarkan dan manfaat kesehatan, Orange Mojito berpotensi menjadi salah satu minuman favorit di kalangan konsumen yang mencari alternatif minuman non-alkohol yang inovatif dan menyehatkan. (Tren Minuman Kekinian di 2025, Nusa Beverage, 2024).

Orange Mojito memiliki banyak peminat karena rasanya yang unik dan menyegarkan, serta kaya akan vitamin C yang baik untuk kesehatan. Kombinasi rasa asam, manis, dan segar membuat minuman ini cocok untuk berbagai kesempatan, baik untuk menikmati aktivitas sehari-hari maupun sebagai pelepas dahaga di tengah cuaca panas. Keunikan inilah yang menjadi salah satu alasan



**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

mengapa Orange Mojito memiliki potensi besar di pasar minuman kekinian. (Tren Minuman Kekinian dan Manfaatnya, Rahmawati, 2023).

Orange Mojito dipilih sebagai produk Tugas Akhir karena memiliki daya tarik pasar yang tinggi, bahan baku yang mudah didapat, serta peluang inovasi dalam rasa dan kemasan. Selain itu, minuman ini cocok untuk berbagai segmen pasar, mulai dari anak muda hingga pekerja yang membutuhkan minuman praktis dengan kualitas premium. Dengan mengembangkan strategi pemasaran yang tepat, Orange Mojito berpotensi menjadi produk unggulan yang diminati banyak orang. (Strategi Pemasaran Produk Minuman, Santoso, 2022).

Dalam bisnis minuman, strategi pemasaran dan penjualan memegang peran penting dalam menarik pelanggan dan meningkatkan daya saing. Oleh karena itu, penerapan strategi penjualan berpindah-pindah dan mengikuti event bazar menjadi langkah yang efektif untuk memperkenalkan produk kepada lebih banyak orang. Selain itu, promosi yang menarik melalui media sosial dan branding yang kuat akan membantu membangun kesadaran merek serta meningkatkan loyalitas pelanggan terhadap Orange Mojito. Dengan kombinasi strategi yang tepat, Orange Mojito diharapkan dapat berkembang dan bersaing di pasar minuman segar yang semakin kompetitif. (Konsep Strategi Pemasaran dalam Industri Minuman, Prasetyo, 2021).

## 1.2 Tujuan Penulisan Laporan Tugas Akhir

Berdasarkan pada penelitian di atas, maka tujuan penelitian ini antara lain adalah sebagai berikut :

1. Menjelaskan strategi penjualan yang diterapkan
2. Menjelaskan hasil penjualan yang didapatkan

## 1.3 Manfaat Penulisan Laporan Tugas Akhir

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna dan bermanfaat secara teoritis dan praktis.

1. Menambah wawasan mengenai strategi pemasaran dan penjualan dalam dunia bisnis, khususnya dalam industri minuman siap saji.



**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. Memberikan referensi bagi mahasiswa atau akademisi yang ingin meneliti strategi pemasaran dan daya saing produk di pasar yang kompetitif.

#### 1.4 Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus pada produk Orange Mojito. Data dikumpulkan melalui observasi langsung, wawancara dengan pelanggan, serta analisis strategi pemasaran yang diterapkan. Selain itu, penelitian ini juga melibatkan studi literatur terkait tren minuman kekinian dan strategi pemasaran yang efektif dalam industri minuman.

Teknik analisis data yang digunakan meliputi pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Dengan metode ini, penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai strategi pemasaran dan penjualan yang tepat untuk meningkatkan daya saing Orange Mojito di pasar.

#### 1.5 Sistematika Penulisan Laporan Tugas Akhir

Penulisan laporan tugas akhir ini disusun secara sistematis. Untuk memudahkan dalam memahami isi dalam laporan tugas akhir ini, berikut sistematika penulisan dibuat sebagai gambaran singkat laporan tugas akhir yang terdiri atas lima bagian:

1. BAB I PENDAHULUAN  
Berisi latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.
2. BAB II KAJIAN PUSTAKA  
Membahas teori dan konsep yang relevan dengan penelitian, seperti strategi pemasaran, perilaku konsumen, dan tren industri minuman.
3. BAB III METODE PENELITIAN  
Menjelaskan jenis penelitian, metode pengumpulan data, teknik analisis data, serta langkah-langkah yang digunakan dalam penelitian ini.



## © 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

#### 4. BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Menyajikan hasil penelitian, analisis data, serta pembahasan mengenai efektivitas strategi pemasaran dan penjualan Orange Mojito.

#### 5. BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Berisi kesimpulan dari penelitian serta saran yang dapat diterapkan untuk pengembangan produk dan strategi pemasaran ke depannya.



**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 Simpulan**

1. Strategi penjualan Orange Mojito dilakukan melalui pendekatan langsung di event bazar dan promosi melalui media sosial (Instagram & WhatsApp), namun masih terkendala oleh keterbatasan promosi digital, lokasi yang belum optimal, serta jumlah pengikut media sosial yang minim.
2. Hasil penjualan menunjukkan adanya fluktuasi dengan rata-rata setoran Rp112.000 per minggu, dipengaruhi oleh lokasi strategis dan event tertentu. Survei juga mengindikasikan minat pasar yang cukup tinggi, terutama dari kalangan muda, dengan harga Rp12.000 per botol dianggap wajar.

#### **5.2 Saran**

1. Tingkatkan promosi media sosial dengan konten kreatif dan kerja sama influencer kecil.
2. Fokus pada lokasi penjualan yang terbukti potensial seperti event kampus dan bazar ramai.
3. Ciptakan program loyalitas untuk mendorong pembelian ulang.
4. Inovasikan varian rasa baru untuk menjaga minat pasar.
5. Lakukan evaluasi berkala terhadap strategi produk, harga, tempat, dan promosi.



**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**

- Belch, G. E., & Belch, M. A. (2018). *Advertising and promotion: An integrated marketing communications perspective* (11th ed.). McGraw-Hill Education.
- Blythe, J. (2009). *Principles and practice of marketing* (2nd ed.). Cengage Learning.
- Bullistron, J. (2024, January 6). *Orange Mojitos*. Honey and Birch. <https://www.honeyandbirch.com/orange-mojitos/>
- Chaffey, D., & Smith, P. R. (2017). *Digital marketing excellence: Planning, optimizing and integrating Online marketing* (5th ed.). Routledge. <https://www.routledge.com/Digital-Marketing-Excellence/Chaffey-Smith/p/book/9781138191686>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of marketing* (17th ed.). Pearson Education. <https://www.pearson.com/store/p/principles-of-marketing/P100000663845>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education. <https://www.pearson.com/en-us/subject-catalog/p/marketing-management/P200000001671>
- McCarthy, E. J. (1960). *Basic marketing: A managerial approach*. Richard D. Irwin.
- Solomon, M. R., Marshall, G. W., & Stuart, E. W. (2018). *Marketing: Real people, real choices* (9th ed.). Pearson Education. <https://www.pearson.com/store/p/marketing-real-people-real-choices/P100000659119>
- Stokes, D. (2022). *Marketing: A practical approach* (8th ed.). Cengage Learning. <https://www.cengage.co.uk/book/9781473778874>
- Nusa Beverage. (2024, November 5). *Tren minuman kekinian di 2025*. <https://nusabeverage.com/trend-minuman-kekinian-di-2025/>
- Startup Semarang. (2023). *Minuman kekinian 2023: Ketahui 5 tren minuman terbaru yang harus Anda coba*.



[https://blog.startupsemarang.com/food\\_beverage/minuman-kekinian-2023-ketahui-5-tren-minuman-terbaru-yang-harus-anda-coba/](https://blog.startupsemarang.com/food_beverage/minuman-kekinian-2023-ketahui-5-tren-minuman-terbaru-yang-harus-anda-coba/)

The Bar. (n.d.). *Mojito cocktail variations: Exploring citrus substitutions with limes, lemons, and oranges*. <https://in.thebar.com/articles/mojito-cocktail-variations-exploring-citrus-substitutions-with-limes-lemons-and-oranges>



**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

### 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 1 Penjualan Online By WA



Lampiran 2 Penjualan Online By IG



Lampiran 3 Penjualan Online By IG



Lampiran 4 Penjualan Online By WA

**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 Penjualan Offline*



*Lampiran 6 Penjualan Offline*



*Lampiran 7 Penjualan Offline*



*Lampiran 8 Penjualan Offline*



*Lampiran 9 Penjualan Offline*



*Lampiran 10 Penjualan Offline*

**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 11 Penjualan Offline*



*Lampiran 12 Penjualan Offline*



*Lampiran 13 Penjualan Offline*



*Lampiran 14 Penjualan Offline*



*Lampiran 15 Penjualan Offline*



*Lampiran 16 Penjualan Offline*