



© 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

LAPORAN TUGAS AKHIR



**ANALISIS PENJUALAN, SURVEY PASAR, DAN SWOT
UNTUK STRATEGI PENINGKATAN USAHA SUSU JELLY
PADA TOKO DAPOER NISA**

Disusun oleh:

KHAIRUNNISA
2208311014
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 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



ANALISIS PENJUALAN, SURVEY PASAR, DAN SWOT UNTUK STRATEGI PENINGKATAN USAHA SUSU JELLY PADA TOKO DAPOER NISA

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

HALAMAN JUDUL

Disusun oleh:
KHAIRUNNISA

2208311014

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

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



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 Laporan Tugas Akhir ini telah saya kutip dan saya rujuk sesuai dengan etika ilmiah.

Nama : Khairunnisa

NIM : 2208311014

Tanda tangan :



Tanggal : 3 Juli 2025

**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 : Khairunnisa
NIM : 2208311014
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir : Analisis Penjualan, Survey Pasar, Dan SWOT
Untuk Strategi Peningkatan Usaha Susu Jelly
Pada Toko Dapoer Nisa

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 : Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M. ()
Anggota Penguji 1 : Tika Dwi Ariyanti, M.Psi, Psikolog. ()
Anggota Penguji 2 : Sri Isti Untari, S.E., M.Si. ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok
Tanggal : 3 Juli 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 : Khairunnisa
Nomor Induk Mahasiswa : 2208311014
Jurusan/Program Studi : Akuntansi / D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir/Skripsi : Analisis Penjualan, Survey Pasar, Dan
SWOT Untuk Strategi Peningkatan
Usaha Susu Jelly Pada Toko Dapoer
Nisa

Disetujui oleh:

Pembimbing

Sri Isti Untari, S.E., M.Si.
NIP. 196112201989032001

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 mengumunkan 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 “Analisis Penjualan, Survey Pasar, dan SWOT untuk Strategi Peningkatan Usaha Susu Jelly pada Toko Dapoer Nisa” 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, 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. Bapak Iwan Susanto, M.T., Ph.D., selaku Wakil Direktur Bidang Akademik Politeknik Negeri Jakarta.
3. Ibu Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.
4. Bapak Innas Ravino Katuruni, S.Hut., M.M., selaku Kepala Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran Politeknik Negeri Jakarta.
5. Ibu Sri Isti Untari, S.E., Msi selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulis, memberikan masukan dan saran perbaikan untuk penyempurnaan penulisan tugas akhir ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Ibu Kristin Lukitaningrum, S.Pd., M.M. selaku Pembimbing Akademik selama penulis berkuliah di D-3 MP-WNBK.
6. 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.

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

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

7. Kedua orang tua penulis, Bapak Asyraf dan Ibu Zifarma AS yang selalu mendoakan, memberi semangat, cinta dan kasih sayang, nasehat, serta kesabaran yang besar dalam mendampingi dan membimbing setiap langkah dalam kehidupan penulis.
8. Adik Nada Kamiliya yang selalu ikut memberikan semangat dan menyayangi setiap saat sehingga dalam penyusunan tugas akhir suasana terasa nyaman.
9. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Mak Dang Asfarel dan istri, Mak Di, Mak Rufarmen dan istri, Mak Ngah Nandit , Mak Etek Fade dan istri dan Mande Rifa Guslydia yang telah membantu dan mendoakan penulis selama ini. Begitu juga buat Mak Tuo Des dan Mak Ngah Elfi.
10. 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.
11. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Tante Ilen (Karyawan BPK RI) yang telah membantu mengedit logo produk susu jelly Toko Dapoer Nisa.
12. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada responden yang telah berkenan mau mengisi kuesioner tugas akhir ini.
13. Ucapan terima kasih Penulis sampaikan kepada Mama Yodha, Mama Ikhsan, Pak Yudi, Mas Sopir Joy, dan para orang tua mahasiswa D-3 MP-WNBK lainnya.

Penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini masih jauh dari sempurna, dan jika ada kesempatan menulis lagi, penulis tetap semangat berupaya meningkatkan penulisan ini semakin baik. Semoga laporan tugas akhir ini dapat memberikan manfaat.

Depok, 3 Juli 2025

Penulis



© 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

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Khairunnisa
NIM : 2208311014
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 saya yang berjudul:

ANALISIS PENJUALAN, SURVEY PASAR, DAN SWOT
UNTUK STRATEGI PENINGKATAN USAHA SUSU JELLY
PADA TOKO DAPOER NISA

Dengan hak bebas royalti non eksklusif ini Politeknik Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalih media atau mengformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok

Pada tanggal : 3 Juli 2025

Yang menyatakan

Khairunnisa



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

ABSTRAK

Khairunnisa

D3 Manajemen Pemasaran Warga Negara Berkebutuhan Khusus

Analisis Penjualan, Survey Pasar, dan SWOT untuk Strategi Peningkatan Usaha Susu Jelly pada Toko Dapoer Nisa

Susu merupakan salah satu bahan pangan yang memiliki kandungan nutrisi lengkap, yang sangat penting untuk pertumbuhan dan kesehatan tubuh namun tidak semua orang menyukai susu, karena itu perlu inovasi lain dalam pengolahan dan penyajiannya. Inovasi pengolahan tersebut adalah mencampurkan dengan jelly sehingga namanya menjadi susu jelly. Susu jelly dapat menjadi minuman fungsional yang berfungsi sebagai pelepas dahaga serta pengganjal perut ketika lapar. Susu jelly mempunyai potensi pasar yang besar untuk dikembangkan. Bukti bahwa memiliki potensi adalah omzet dari usaha rintisan susu jelly Dapoer Nisa selama semester 5 dan 6 sebesar Rp13.705.000, dengan jumlah penjualan sebanyak 2741 botol, dengan harga jual Rp5.000 per botol. Oleh sebab itu penulis memilih judul tugas akhir: “Analisis Penjualan, Survey Pasar dan SWOT untuk Strategi Peningkatan Usaha Susu Jelly pada Toko Dapoer Nisa”.

Metode penulisan adalah dengan beberapa literatur, observasi dan survey serta mendiskripsikan data-data yang diperoleh dari penyebaran kuesioner. Tujuan penulisan tugas akhir adalah menyajikan laporan penjualan dan menganalisanya, menyajikan laporan hasil survey pasar dan menganalisanya, menganalisa SWOT untuk mengetahui kondisi usaha yang penulis rintis.

Kata kunci : Analisis - Penjualan, Survey Pasar dan SWOT - Usaha Susu Jelly Dapoer Nisa

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

ABSTRACT

Khairunnisa

*D3 Marketing Management Citizen with Special Needs
Sales Analysis, Market Survey, and SWOT for Business Improvement
Strategy of Jelly Milk at Dapoer Nisa Store*

Milk is one of the ingredients that provides complete nutrition, making it essential for growth and health. However, not everyone enjoys drinking milk. Therefore, innovation is needed in how milk is processed and presented. The innovation is combining milk with jelly, resulting in a product called "jelly milk." Jelly milk can serve as a functional beverage that quenches thirst and helps reduce hunger. This product has great market potential. This is reflected in Dapoer Nisa's jelly milk sales during semesters 5 and 6, which generated IDR 13,705,000 from 2,741 bottles sold at IDR 5,000 each. For this reason, the writer chose the final project title: "Sales Analysis, Market Survey, and SWOT for Business Improvement Strategy of Jelly Milk at Dapoer Nisa Store."

The methods used in this final project include literature review, observation, and surveys, as well as presenting and describing data collected through questionnaires. The aim of this final project is to present and analyze sales reports, present and analyze market survey results, and conduct a SWOT analysis to evaluate the current condition of the business that the writer has initiated.

Keywords: Sales Analysis, Market Survey and SWOT – Jelly Milk Business at Dapoer Nisa

Keywords: Analysis - Sales Analysis, Market Survey, and SWOT - of the Dapoer Nisa Jelly Milk Business

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	vii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Penulisan	1
1.2. Tujuan Penulisan.....	2
1.3. Manfaat Penulisan.....	2
1.4. Metode Penulisan.....	3
1.5. Sistematika Penulisan	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1. Susu Jelly	5
2.2. Penjualan.....	7
2.3. Bauran Pemasaran.....	7
2.3.1. Produk (<i>Product</i>).....	8
2.3.2. Harga (<i>Price</i>)	9
2.3.3. Tempat (<i>Place</i>)	9
2.3.4. Promosi (<i>Promotion</i>).....	9
2.3.5. Orang (<i>People</i>).....	10
2.3.6. Proses (<i>Process</i>).....	10
2.3.7. Bukti Fisik (<i>Physical Evidence</i>).....	10
2.4. Analisa SWOT (<i>Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats</i>) dan STP (<i>Segmenting, Targeting, Positioning</i>)	11
2.4.1. Analisa SWOT	11

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

2.4.2.	STP	11
2.4.3.	Hubungan SWOT dengan STP	12
BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA.....		14
3.1.	Profil Usaha	14
3.1.1.	Jenis usaha.....	14
3.1.2.	Nama Usaha	14
3.1.3.	Logo	14
3.1.4.	Label.....	14
3.1.5.	Diskripsi/spesifikasi barang yang dijual	18
3.2.	Perencanaan Usaha (<i>Business Plan</i>)	18
3.2.1.	Menentukan produk/jasa yang akan dijadikan pilihan dalam usaha. 18	
3.2.2.	Sumber Daya Usaha	27
3.2.3.	Mendesain kemasan produk	28
3.2.4.	Program Loyalitas Pelanggan	32
3.3.	Pelaksanaan Usaha.....	33
3.3.1.	Proses Produksi	33
3.3.2.	Pelaksanaan penjualan dan pemasaran.	34
3.3.3.	Kendala dalam pelaksanaan penjualan dan pemasaran.....	40
BAB IV PEMBAHASAN.....		41
4.1.	Membuat laporan hasil penjualan	41
4.2.	Analisa laporan hasil penjualan	41
4.3.	Membuat laporan hasil <i>survey</i> pasar.....	43
4.4.	Analisis hasil <i>survey</i> pasar.....	45
4.5.	Analisis SWOT	47
4.5.1.	Penjelasan tentang perumusan dan penghitungan analisis SWOT ..	49
4.5.2.	Hasil analisa SWOT	50
BAB V PENUTUP.....		52
5.1.	Simpulan	52
5.2.	Saran	53
Daftar Pustaka.....		54
LAMPIRAN.....		56



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 Varian Label Susu Jelly Dapoer Nisa	15
Tabel 3. 2 Data Akhir Pemilihan Produk	24
Tabel 4. 1 Rekapitulasi Laporan Hasil Survey Pasar	43
Tabel 4. 2 Kuesioner Analisis SWOT	47





DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1	Jual Es Susu Jelly Drink Aneka Rasa Tanpa Bahan Pengawet	5
Gambar 2. 2	Macam Susu Jelly	6
Gambar 2. 3	Minuman Milky Jelly Beli 10 Botol Free 1 Botol.....	6
Gambar 2. 4	Susu Jelly Dapoer Nisa.....	7
Gambar 3.1	Logo Susu Jelly Dapoer Nisa	14
Gambar 3. 2	Rangkuman Hasil Penyebaran Kuesioner	20
Gambar 3. 3	Rangkuman Hasil Penyebaran Kuesioner	21
Gambar 3. 4	Rangkuman Hasil Penyebaran Kuesioner	22
Gambar 3. 5	Rangkuman Terkait Data Responden	22
Gambar 3. 6	Rangkuman Terkait Pemilihan Produk	23
Gambar 3. 7	Rangkuman Terkait Pendapat Responden.....	23
Gambar 3. 8	Flyer Promosi Susu Jelly Dapoer Nisa	26
Gambar 3. 9	Botol Susu Jelly Dapoer Nisa 200 ml.....	28
Gambar 3. 10	Logo Susu Jelly Dapoer Nisa	29
Gambar 3. 11	Label Varian Mangga	31
Gambar 3. 12	Flayer dan Brosur Promo Susu Jelly Dapoer Nisa	35
Gambar 3. 13	Foto Penjualan Langsung Door to Door.....	36
Gambar 3. 14	Foto Konsinyasi di Warung dan Kantin Sekolah	37
Gambar 3. 15	Foto Bazar di Kampus PNJ 2 Oktober 2024	38
Gambar 3. 16	Foto Bazar Wisuda PNJ di Balairung UI 19 Oktober 2024	39
Gambar 4. 1	Rekapitulasi Penjualan Susu Jelly Nisa (kurun waktu 1 bulan)	41
Gambar 4. 2	Diagram Hasil Pelaksanaan Penjualan Susu Jelly Nisa	42
Gambar 4. 3	Diagram Hasil Pelaksanaan Survey Pasar	46
Gambar 4. 4	Analisis SWOT.....	48

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 LAMPIRAN

Lampiran 1	Kuesioner Pasar Produk Nisa	56
Lampiran 2	Form Kuesioner Excel Produk Nisa	58
Lampiran 3	Perhitungan HPP, Harga Jual dan Keuntungan Susu Jelly Dapoer Nisa.....	59
Lampiran 4	Laporan Hasil Penjualan Susu Jelly Dapoer Nisa	65
Lampiran 5	Laporan Hasil Survey Pasar Susu Jelly Dapoer Nisa.....	66





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 Penulisan

Susu merupakan salah satu bahan pangan yang memiliki kandungan nutrisi lengkap, seperti protein, kalsium, fosfor, vitamin D, serta berbagai zat gizi lain yang sangat penting untuk pertumbuhan dan kesehatan tubuh. Mengonsumsi susu secara rutin terbukti membantu dalam menjaga kesehatan tulang, meningkatkan sistem kekebalan tubuh serta mendukung pertumbuhan anak-anak dan remaja. Namun tidak semua orang menyukai susu dalam bentuk cair karena berbagai alasan, seperti rasa yang monoton, aroma yang khas, atau intoleransi laktosa. Berdasarkan penjelasan tersebut, Toko Dapoer Nisa mencoba mencari inovasi dalam pengolahan susu menjadi produk yang lebih menarik dan lebih mudah dikonsumsi oleh berbagai kelompok usia.

Probosari, M. (2024, January) menjelaskan bahwa minuman susu jelly dapat menjadi minuman fungsional yang berfungsi sebagai pelepas dahaga serta pengganjal perut ketika lapar dan mempunyai potensi pasar yang besar untuk dikembangkan karena saat ini di kota-kota terjadi perpindahan pola konsumsi yang cenderung ke arah pola konsumsi cepat saji.

Susu jelly merupakan usaha rintisan penulis sejak duduk pada awal semester 5 sebagai bentuk praktik perkuliahan kewirausahaan dan berlanjut pada semester 6. Susu jelly ini merupakan salah satu pengolahan susu dipadukan dengan jelly agar konsumen lebih berminat dalam mengonsumsi susu dengan tekstur dan rasa yang berbeda. Dalam merintis usaha, telah menghadapi tantangan dan dinamika pasar yang memengaruhi penjualan sehingga kualitas produk, strategi penjualan dan pemasarannya perlu menjadi perhatian secara serius.

Adanya tantangan dan dinamika dalam usaha tersebut, membuat penulis memutuskan untuk mengambil judul laporan tugas akhir “Analisis Penjualan, Survey Pasar, dan SWOT untuk Strategi Peningkatan Usaha Susu Jelly pada Toko Dapoer Nisa” yang merupakan salah satu persyaratan



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

kelulusan pada program D3-Manajemen Pemasaran WNBK di Politeknik Negeri Jakarta. Selain memenuhi persyaratan kelulusan, penulisan tugas akhir ini diharapkan bisa bermanfaat untuk peningkatan usaha susu jelly pada masa yang akan datang.

1.2. Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan laporan tugas akhir adalah:

- 1) Membuat laporan hasil penjualan
- 2) Menganalisa laporan hasil penjualan
- 3) Membuat laporan hasil survey pasar
- 4) Menganalisa hasil survey pasar
- 5) Membuat analisis SWOT

1.3. Manfaat Penulisan

Manfaat penulisan tugas akhir adalah sebagai berikut:

- 1) Bagi Penulis
 - a) Merupakan kesempatan mempraktikkan ilmu, pengetahuan, dan keterampilan yang diperoleh saat belajar pada program Studi Manajemen Pemasaran - WNBK.
 - b) Untuk melengkapi syarat kelulusan kuliah di Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran, Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.
- 2) Bagi Masyarakat

Memberikan informasi pengetahuan bagi masyarakat tentang cara peningkatan usaha khususnya susu jelly dengan menggunakan analisis penjualan, pemasaran dan SWOT.
- 3) Bagi Politeknik Negeri Jakarta

Sebagai dokumen bukti terselesaikannya salah satu persyaratan kelulusan jenjang D3 bagi mahasiswa Prodi Manajemen Pemasaran - WNBK yang disimpan di repositori PNJ.



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

1.4. Metode Penulisan

Metode penulisan laporan tugas akhir meliputi:

1) Studi Literatur

Untuk melengkapi dan menambah referensi terkait teori yang mendukung pengetahuan tentang penulisan tugas akhir dan diperlukan beberapa literatur yang relevan dengan topik bahasan.

2) Metode Observasi

Dalam melakukan penjualan, pemasaran maupun mengetahui perkembangan usaha, perlu dilakukan observasi (pengamatan langsung) di beberapa titik lokasi strategis sebagai salah satu dasar analisis suatu usaha baik saat persiapan maupun pelaksanaan usaha. Tujuannya untuk mengetahui keramaian, kenyamanan lingkungan, kebersihan, dan *competitor*.

3) Metode Survey

Survey yang dilakukan oleh penulis terdiri dari *survey* langsung dan *survey* tidak langsung.

Survey langsung adalah bertemu dengan calon konsumen atau masyarakat di lingkungan sekitar dengan cara memberikan kertas kuesioner untuk di isi langsung oleh mereka sebagai bentuk respon penilaian mereka terhadap usaha yang sedang penulis rintis/jalankan.

Sedang *survey* tidak langsung adalah dengan menyiapkan kuesioner dalam bentuk *google form* untuk di isi oleh calon konsumen dengan cara menyebarkan ke beberapa platform sebagai bentuk respon mereka terhadap penilaian usaha yang sedang penulis rintis/jalankan.

Pada penulisan tugas akhir ini, penulis menggunakan *survey* secara tidak langsung dan langsung.

4) Diskriptif

Dilakukan pendataan terhadap hal-hal yang terjadi saat penjualan, pemasaran, dan tingkat kepuasan pelanggan yang selanjutnya data



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

tersebut akan digunakan sebagai analisis dalam pembahasan dan kesimpulan di dalam Laporan Tugas Akhir.

1.5. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan tugas akhir adalah sebagai berikut:

BAB 1 PENDAHULUAN

Pada bab ini akan dibahas tentang Latar Belakang Penulisan, Tujuan Penulisan, Manfaat Penulisan, Metode Penulisan dan Sistematika Penulisan.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini menguraikan tentang kerangka teori tentang Susu jelly, penjualan, bauran pemasaran, Analisa SWOT

BAB 3 PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA

Pada bab ini penulis menjelaskan tentang profil usaha, perencanaan usaha (Business plan), pelaksanaan usaha

BAB 4 PEMBAHASAN

Pada bab ini dibahas tentang tujuan dari penulisan ini meliputi : Membuat Laporan Hasil Penjualan, Analisa Laporan Hasil Penjualan, Membuat Laporan Hasil Survey Pasar, Analisa Hasil Survey Pasar, Analisa SWOT

BAB 5 PENUTUP

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran.

BAB V PENUTUP

5.1. Simpulan

Dari penulisan tugas akhir, dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Keberhasilan suatu usaha tergantung pada semangat pantang menyerah, kegigihan dan konsistensi pelaku usaha dalam menjalankan usahanya. Hal ini terbukti dari laporan hasil penjualan susu jelly Nisa selama semester 5 dan semester 6. Selama semester 5 jumlah susu jelly yang laku terjual sebanyak 1.264 botol dengan omset penjualan Rp6.320.000 dan laba/keuntungan sebesar Rp1.896.000
Semester 6 terjadi peningkatan penjualan menjadi laku terjual 1.477 botol, omset penjualan Rp7.385.000 dan laba/keuntungan sebesar Rp2.215.000
- 2) Tercapainya total penjualan selama 2 semester sebesar Rp13.705.000, dengan 2.741 botol terjual dan laba/keuntungan sebesar Rp4.111.500 didukung oleh kegigihan berjualan door to door, sering mengikuti bazar resmi dan tidak resmi, titip konsinyasi serta gencarnya promo penjualan lewat social media. Dapoer Nisa juga memanfaatkan secara maksimal momen kegiatan buka puasa takjil Ramadhan
- 3) Dari data 36 responden dari Laporan Hasil Survey Pasar 100% respondennya pernah membeli susu jelly nisa dan dilihat dari data jenis kelamin, strata pendidikan, tingkat usia dan tingkat penghasilan, hampir semuanya tersebar merata. Maka dari itu, bisa disimpulkan susu jelly Nisa sangat prospek sekali untuk dikembangkan lebih serius.
- 4) Dari data analisa hasil survey pasar, faktor rasa, harga dan kemasan, ternyata merupakan faktor yang mempunyai nilai urgensi yang harus diperhatikan terus bagi pelaku usaha.
- 5) Analisa SWOT terhadap 36 responden, ada pada posisi produk susu jelly Dapoer Nisa berada pada kuadran 1 (menguntungkan) yaitu pada area: rasa, harga, kemasan memiliki nilai 1,89 yang artinya ada di posisi kuat (*strengths*) dengan nilai peluang (*opportunities*) 0,06 berarti masih



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

memiliki kesempatan untuk berkiprah berkompetisi dengan kompetitor yang sejenis.

5.2. Saran

Dari pengalaman selama menjalankan rintisan usaha, saran yang bisa penulis sampaikan adalah:

- 1) Jika usaha sudah mulai memiliki gambaran berkembang untuk kedepannya maka perlu dilakukan evaluasi secara berkala dalam segala hal.
- 2) Melakukan diversifikasi ukuran botol, misal botol ukuran 100 ml, 250 ml, dan lain-lain.
- 3) Perlu terus meningkatkan kualitas rasa, inovasi varian rasa lainnya, varian harga dan meningkatkan kreatifitas kemasan yang menarik.
- 4) Memperbanyak terus jaringan penjualan dan pemasarannya.
- 5) Oleh karena konsumen lebih menyukai kondisi susu jelly dalam kondisi dingin, maka perlu ditemukan tempat pendingin praktis yang gampang dibawa kemana saja dan untuk pengiriman pesanan jarak jauh.
- 6) Perlu dilakukan analisis SWOT lebih detail agar diketahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang semakin tajam sehingga untuk melakukan strategi STP akan lebih efektif dan efisien.

Daftar Pustaka

- Alfian, L. V., & Adhie, M. K. (2023, August). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Minat Beli Ulang Produk Yakult di Bandar Lampung. In *Prosiding Seminar Nasional Darmajaya* (Vol. 1, pp. 20-28)
- Dayat, M. (2019). Strategi Pemasaran Dan Optimalisasi Bauran Pemasaran Dalam Merebut Calon Konsumen Jasa Pendidikan. *Jurnal Mu'allim*, 1(2), 299-218.
- Dewi, O. I., & Sutanto, E. M. (2018). Pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian konsumen Chang Tea di Surabaya. *Agora*, 6(2), 2-7.
- Dwinanda, G., & Nur, Y. (2020). Bauran pemasaran 7p dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen pada industri retail giant ekspres makassar. *Jurnal Mirai Management*, 5(3), 120-136.
- Hamdi, K., Yadewani, D., & Wijaya, R. (2021). Media sosial instagram dalam mendukung promosi usaha sebagai sebuah pilihan atau paksaan. *Jurnal Pustaka Mitra (Pusat Akses Kajian Mengabdikan Terhadap Masyarakat)*, 1(2), 73-77.
- Hidayat, R. S., Sriyanto, A., Setyarko, Y., Niazi, H. A., & Elizabeth, E. (2024). Manajemen Pemasaran.
- Kuncoro, H., & Samuel, D. (2018). Analisis Strategi Pemasaran Pada Usaha Clothing Line SINKKINK Pride. *Ecodunamika*, 1(3).
- Marande, Y. (2020). Kualitas Pelayanan Publik di Kantor Kelurahan Gebangrejo Kecamatan Poso Kota Kabupaten Poso. *Jurnal Ilmiah Administratie*, 8(1), 33-39.
- Mesak, Edward. (2023, 29 Agustus). *Pengertian Penjualan, Tujuan, dan Bentuknya dalam Perusahaan*. Diakses pada 27 April 2024, dari <https://mekari.com/blog/pengertian-penjualan/>.
- Ningratri, Y. A. (2018). Analisis Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Jasa (3P) Terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih STIM SUKMA Medan.
- Nuraeni, L., & Harnanik, H. (2017). Strategi Bauran Pemasaran Usaha Kecil Keripik Bhineka Di Desa Belendung Kecamatan Purwadadi Kabupaten Subang. *Economic Education Analysis Journal*, 6(2), 647-655.

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

- Probosari, M. (2024, January). Study kelayakan bisnis es susu jelly. In *Prosiding Seminar Nasional Hukum, Bisnis, Sains Dan Teknologi* (Vol. 4, No. 1).
- Sasoko, D. M., & Mahrudi, I. (2022). Teknik Analisis SWOT Dalam Sebuah Perencanaan Kegiatan. *Jurnal Studi Interdisipliner Perspektif*, 22(1), 8-19.
- Selay, A., Andigha, G. D., Alfarizi, A., Wahyudi, M. I. B., Falah, M. N., Encep, M., & Khaira, M. (2023). Sistem Informasi Penjualan. *Karimah Tauhid*, 2(1), 232-237.
- Utami, H. N., & Firdaus, I. F. A. (2018). Pengaruh bauran pemasaran terhadap perilaku online shopping: perspektif pemasaran agribisnis. *Jurnal Ecodemica: Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis*, 2(1), 136-146.
- Utami, Silmi Nurul dan Serafica Gisha. (2021, 27 Agustus). *Penjualan: Pengertian Para Ahli, Bentuk, Jenis, dan Tujuannya*. Diakses pada 27 April 2024, dari <https://www.kompas.com/skola/read/2021/08/27/131616269/penjualan-pengertian-para-ahli-bentuk-jenis-dan-tujuan?page=all>.
- Wijaya, H., & Sirine, H. (2016). *Strategi segmenting, targeting, positioning serta strategi harga pada perusahaan kecap Blekok di Cilacap*. *Ajie*, 1 (3), 175–190.
- Widjaya, P. G. (2017). Analisis Segmenting, Targeting, Positioning dan Marketing Mix pada PT. Murni Jaya. *Agora*, 5(1), 54479.

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Pasar Produk Nisa

The screenshot shows a Google Forms questionnaire titled "KUESIONER PASAR PRODUK NISA". The form is divided into two sections. The first section contains questions about the respondent's name, gender, and age. The second section contains questions about the respondent's education level, marital status, number of children, and occupation. The form is displayed in a web browser window with the URL <https://docs.google.com/forms/d/129ImDt8dL7o-MOkHssIHA7wAZ7ULTb8yTUCrPFJf0/edit>.

Section 1 of 2

KUESIONER PASAR PRODUK NISA

Assalamualaikum Wr Wb

Bapak Ibu dan teman-teman mohon untuk mengisi survey pasar ini yang bertujuan untuk membantu minat akan produk yang akan saya jual. Pengisian survey pasar ini membutuhkan waktu kurang lebih 5 menit. Atas bantuan dan perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Salam
Khairunnisa

Nama *

Short answer text

Jenis kelamin *

☐ laki

☐ perempuan

Umur *

Multiple choice

☐ 1-12

☐ 13-15

☐ 16-20

☐ 21-35

☐ >36

☐ Add option or add "Other"

Pendidikan *

☐ sd-smp

☐ sma

☐ perguruan tinggi

Status pernikahan *

☐ kawin

☐ belum kawin

Jumlah keluarga *

☐ 1-2

☐ 3-4

☐ 5-6

☐ >6

Pekerjaan *

☐ pengantar paket

☐ pengantar barang

☐ wiraswasta

☐ Other...

Tempat tinggal saat ini (domisili dan alamat lengkap) *

Short answer text



© 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

The screenshot shows a Google Forms interface with three questions. The first question is a multiple-choice question about the number of students per class. The second question is a multiple-choice question about the number of students per class. The third question is a multiple-choice question about the number of students per class.

Questions

pendidikan per bulan (bagi yang sudah belajar) *

- ☐ < Rp 5.000.000
- ☐ Rp 5.000.000 s.d Rp 7.000.000
- ☐ Rp 7.000.000 s.d Rp 10.000.000
- ☐ > Rp 10.000.000

uang saku per bulan (bagi yang masih sekolah - kuliah) *

- ☐ < Rp 500.000
- ☐ Rp 500.000 s.d Rp 450.000
- ☐ Rp 450.000 s.d Rp 400.000
- ☐ > Rp 400.000

produk apa yang paling anda butuhkan ? *

- ☐ makanan praktis
- ☐ makanan instan
- ☐ minuman instan
- ☐ obat, kram
- ☐ obat, flu
- ☐ obat, demam
- ☐ minuman

After question 1 Continue to next section

Section 2 of 1

Activate Windows
Go to Settings to activate Windows.

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 2 Form Kuesioner Excel Produk Nisa

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

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	
	Timestamp	Nama	Jenis kelamin	Umur	Pendidikan	Status pernikahan	Jumlah keluarga	Pekerjaan	tempat tinggal saat ini (kecamatan dan kota/kabupaten)	pendapatan per bulan (bagi yang sudah bekerja)	uang saku per bulan (bagi yang masih sekolah /kuliah)	produk apa yang paling anda butuhkan ?	1. apa yang anda ketahui tentang produk susu jely ?	kurang lebih berapa kali anda membeli susu jely dalam 1 bulan	apakah sampai saat ini masih suka dan berminat membeli susu jely	Menurut Anda, apakah susu jely masih banyak diminati masyarakat di sekitar Anda?	Menurut Anda, apa kelebihan dari susu jely pada umumnya ?	Menurut Anda, apa kekurangan dari susu jely pada umumnya ?	Jika susu jely dengan kemasan 200 gram dijual dengan harga Rp 5.000 menurut Anda	
1																				
2	9/27/2024 13:57:14	Muhammed Reza	laki	16-23 tahun	perguruan tinggi	Belum menikah	lebih dari 6	pengawai swasta	calista regency 2 sidi condet kramajati jakarta timur	>Rp 10.000.000,	<=Rp 300.000	cemilan gurih	minuman dingin sangat suka	setiap bulan sekitar 1 sd 2 kali	sesekali saja minat beli karena kurang suka	sangat banyak peminatnya	enakk kenyal manis lembut	kemassan dikit sekali lida bervariasi	gak mahal cukup murah	
3	9/28/2024 6:39:45	Rhsan Ridzy Lakmana	laki	16-23 tahun	perguruan tinggi	Belum menikah	3-4	wirausaha	Tangerang Selatan, Banten	< = Rp 5.000.000,	<=Rp 300.000	minuman	minuman dingin sangat suka	setiap bulan lebih dari 2 kali	minuman dingin sangat suka	Minis	Paht	Tidak		
4	9/29/2024 10:36:23	Yodha Diptama Sangadi	laki	16-23 tahun	perguruan tinggi	Belum menikah	5-6	Mahasiswa	Ciputat, Tangerang Selatan	< = Rp 5.000.000,	> Rp 600.000	minuman	minuman dingin manis saya kurang suka	sesekali saja belum tentu setiap bulan	tidak suka dan tidak boemnat	masih diminati	Kolebihan dari susu jely adalah minuman	Kekurangan dari susu jely adalah minuman	Tidak, Menurut saya, itu sudah cukup.	
5	9/29/2024 10:37:24	Mia Setiawati	perempuan	16-23 tahun	perguruan tinggi	Menikah	5-6	wirausaha	Ciputat Tangerang Selatan	< = Rp 5.000.000,	> Rp 600.000	minuman	minuman dingin saya suka	sesekali saja belum tentu setiap bulan	masih suka dan sesekali masih minat	masih diminati	Enak dan segar	Kalau ga dingin kurang enak	Tidak	
6	10/8/2024 9:12:27	kezia Alexandra	perempuan	16-23 tahun	perguruan tinggi	Belum menikah	3-4	pengawai swasta	Jakarta Barat	>Rp 10.000.000, sd Rp 450.000		cemilan manis	minuman dingin saya tidak suka	setiap bulan lebih dari 2 kali	sesekali saja belum tentu setiap bulan	masih suka dan masih minat beli	masih diminati	Enak dan dingin	Harus di dalam lukas	Tiaki
7	10/8/2024 12:21:28	Asyraf	laki	>36	perguruan tinggi	Menikah	3-4	wirausaha	Cakung, Jakarta Timur	< = Rp 5.000.000,	> Rp 600.000	minuman	minuman dingin sangat suka	setiap bulan lebih dari 2 kali	tidak suka dan tidak boemnat	sangat banyak peminatnya	Enak, segar dan dingin	Tidak tahan lama	Wajar dan sangat ekonomis	
8	10/8/2024 12:30:46	Miftahul	laki	1-12	sd -smp	Menikah	1-2	Pengangguran	Masjd Hidayatullah Jl. Otista Raya MO 78	< = Rp 5.000.000,	> Rp 600.000	cemilan gurih, cemilan manis, makanan	minuman dingin saya suka	sesekali saja belum tentu setiap bulan	tidak suka dan tidak boemnat	tidak diminati	enak	enak	gak mahal	
	10/8/2024 12:38:37	Naafi dhia mahandika	laki	16-23	perguruan tinggi	Belum menikah	3-4	Mahasiswa	Bekasi utara b	< = Rp 5.000.000,	>Rp 300.000 sd Rp 450.000,	cemilan gurih, cemilan manis,	minuman dingin saya suka	setiap bulan sekitar 1 sd 2 kali	sesekali saja minat beli karena kurang suka	masih diminati	Maris	Tidak	Tidak, itu murah	

	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG	AH	AI	AJ
	Apakah sampai saat ini masih suka dan berminat membeli susu jely?	Apa yang Anda ketahui tentang produk es gepeng?	Kurang lebih berapa kali Anda membeli es gepeng dalam 1 bulan?	Apakah sampai saat ini masih suka dan berminat membeli es gepeng?	Menurut Anda, apakah es gepeng masih banyak diminati masyarakat di sekitar Anda?	Menurut Anda, apa kelebihan dari es gepeng pada umumnya?	Menurut Anda, apa kekurangan dari es gepeng pada umumnya?	Jika es gepeng dengan kemasan 50 gram dijual dengan harga Rp 2.000 menurut Anda	Apa yang Anda ketahui tentang produk kerupuk opak?	Kurang lebih berapa kali Anda membeli kerupuk opak dalam 1 bulan?	Apakah sampai saat ini masih suka dan berminat membeli kerupuk opak?	Menurut Anda, apakah kerupuk opak masih banyak diminati masyarakat di sekitar Anda?	Menurut Anda, apa kelebihan dari kerupuk opak pada umumnya?	Menurut Anda, apa kekurangan dari kerupuk opak pada umumnya?	Jika kerupuk opak dengan kemasan 250 gram dijual dengan harga Rp 10.000 menurut Anda	Menurut Anda, apakah kerupuk opak masih banyak diminati masyarakat di sekitar Anda?	Apa yang Anda sarankan tentang produk yang laku dijual saat ini?
1	sesekali saja minat beli karena kurang suka	minuman dingin sangat suka	sesekali saja belum tentu setiap bulan	sesekali saja minat beli karena kurang suka	masih di minat	gepeng manis beku	kekurnagaa n nya gepeng dikot cepat	ya cukup	Cemilan kering yang renyah namun saya	Tidak pernah membeli	Sesekali saja minat beli karena kurang suka	Kurang diminati	renyah enak gurih nangk	gepeng	ya normal normal aja segitu mah	jus es capurno makanan kekinian	makanan kekinian atau jual tabubu aja
2	masih suka dan masih minat beli	minuman dingin sangat suka	setiap bulan lebih dari 2 kali	masih suka dan masih minat beli	sangat banyak peminatnya	Manis	Paht	Tidak	Cemilan kering dan saya sangat suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan masih minat beli	Sangat banyak peminatnya	Gurih	Tidak enak	Tidak	Es kopi susu	Ya, laku
3	tidak suka dan tidak berminat	minuman dingin yang saya tidak suka	tidak pernah membeli	tidak suka dan tidak berminat	kurang di minat	Kekurangan dari es gepeng menurut	Menurut saya, itu sudah cukup	Tidak	Cemilan kering yang renyah namun saya	Tidak pernah membeli	Tidak suka dan tidak berminat	Masih diminati	Banyak yg suka kerupuk opak	Tidak ada	Tidak	Fried chickpe, fish and chips, dan lemon	Dengan harga murah dan lebih
4	masih suka dan sesekali masih minat	minuman dingin saya suka	setiap bulan sekitar 1&2 kali	sesekali saja minat beli karena kurang suka	masih di minat	Unik, murah	Tidak	Tidak	Cemilan kering yang renyah namun saya	Setiap bulan sekitar 1 sd 2 kali	Masih suka dan masih minat beli	Masih diminati	Garing dan gurih	Besar tempat nya	Tidak	Susu Jely, es krim dan cemilan	Rasa enak, mutu terjaga, kemassan
5	masih suka dan masih minat beli	minuman dingin sangat suka	setiap bulan lebih dari 2 kali	masih suka dan masih minat beli	sangat banyak peminatnya	Enak rasanya dan harganya	Tidak tahan lama dgn cuaca panas, dan	Tidak kemahalan	Cemilan kering yang saya tidak suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan masih minat beli	Sangat banyak peminatnya	enak	enak	ga mahal	minum	minuman
6	tidak suka dan tidak berminat	minuman dingin saya suka	setiap bulan sekitar 1&2 kali	masih suka dan masih minat beli	masih di minat	enak	enak	ga mahal	Cemilan kering yang saya tidak suka	Setiap bulan sekitar 1 sd 2 kali	Masih suka dan sesekali masih minat	Masih diminati	enak	enak	ga mahal	minum	minuman
7	masih suka dan sesekali	minuman dingin saya suka	setiap bulan sekitar 1&2 kali	sesekali saja belum tentu setiap bulan	masih di minat	Dingin	Tidak	Tidak, itu murah sekali	Cemilan kering yang renyah	Setiap bulan sekitar 1 sd 2 kali	Sesekali saja minat beli karena kurang suka	Kurang diminati	Renyah	Tidak	Susu	Yg viral	



Lampiran 3 Perhitungan HPP, Harga Jual dan Keuntungan Susu Jelly Dapoer Nisa

Perhitungan modal awal

1). Peralatan yang dibutuhkan

NO.	NAMA PERALATAN	KUANTITAS		HARGA SATUAN (RP.)	NILAI (RP.)
		JML	SATUAN		
1.	Kompas gas	1	buah	150.000	150.000
2.	Tabung gas elpiji dan isi	1	buah	200.000	200.000
3.	Panci eagle	1	buah	50.000	50.000
4.	Box stropom	1	buah	20.000	20.000
Jumlah					Rp420.000

2). Perlengkapan yang dibutuhkan 1 bulan

NO	NAMA PERLENGKAPAN	KUANTITAS		HARGA SATUAN (RP.)	NILAI (RP.)
		JML	SATUAN		
1.	Baskom besar dan sedang	2	buah	25.000	25.000
3.	Gelas takar dan corong takar	2	buah	15.000	15.000
5.	Wisker dan gunting	2	buah	15.000	15.000
7.	Sendok	1	buah	5.000	5.000
8.	Label logo	100	pcs	150	15.000
9.	Kantong plastik	20	buah	100	2.000
10.	Botol plastic ukuran 200 ml	100	buah	900	90.000
11.	Centong	1	buah	5.000	5.000
Jumlah					Rp172.000

3). *Fixed Coast* (Biaya Tetap) untuk 1 bulan

NO	URAIAN (RINCIAN)	JANGKA WAKTU		NILAI (RP.)
		JML	SATUAN	
1.	Biaya listrik	1	bulan	20.000
2.	Biaya transportasi	1	bulan	50.000
3.	Biaya paket internet	1	bulan	30.000
4.	Biaya tenaga 2 orang	1	bulan	100.000
5.	Biaya gas isi ulang	1	bulan	20.000
Jumlah				Rp220.000

4). *Variable Cost* (Biaya Tidak Tetap) untuk 22 botol Susu jelly

NO	URAIAN (RINCIAN)	KUANTITAS		NILAI (RP.)
		JML	SATUAN	
1.	Nutrijell	3	buah	4.750
2.	Gula pasir	150	g	2.700

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

3.	Susu evaporasi	1	kaleng	11.500
4.	Susu kental manis tiga sapi (1karton)	1	kaleng	11.500
5	Air	2000	ml	570
6.	Es batu	1	kg	1.250
7.	Pasta kupu-kupu	1	gr	200
Jumlah				Rp32.470

Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP)

Perhitungan harga pokok penjualan di sini merupakan semua biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan 1 buah susu jelly.

Untuk menghitung HPP maka bisa dengan mengkonversi semua biaya tersebut diatas menjadi biaya satuan per periode dan per pieces, selanjutnya dijumlahkan.

Perhitungan HPP adalah sebagai berikut:

- 1). Peralatan yang dibutuhkan

NO.	NAMA PERALATAN	KUANTITAS		HARGA SATUAN (RP.)	NILAI (RP.)
		JML	SATUAN		
1.	Kompore gas	1	buah	150.000	150.000
2.	Tabung gas elpiji dan isi	1	buah	200.000	200.000
3.	Panci eagle	1	buah	50.000	50.000
4.	Box styrofoam	1	buah	20.000	20.000
Jumlah					Rp420.000

Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 181/PMK.06/2016 tentang Penatausahaan Barang Milik Negara, terdapat ketentuan mengenai batasan nilai minimal kapitalisasi aset sebagai berikut:

1. Peralatan dan Mesin: Nilai satuan minimal kapitalisasi adalah Rp1.000.000 (satu juta rupiah).
2. Gedung dan Bangunan: Nilai satuan minimal kapitalisasi adalah Rp25.000.000 (dua puluh lima juta rupiah).

Hal ini berarti, pengeluaran untuk peralatan dan mesin dengan nilai per unit sebesar Rp1.000.000 atau lebih dikategorikan sebagai belanja modal. Pengeluaran di bawah nilai tersebut umumnya dicatat sebagai belanja operasional.



© 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

Namun demikian perusahaan bisa menentukan batasan kapitalisasi sendiri, tidak harus mengikuti permenkeu.

Pada perhitungan berikut akan mengacu pada Permenkeu nomor 181/PMK.06/2016.

Pada peralatan tersebut tidak diklasifikasikan belanja modal (aset tetap) karena nilai setiap unit peralatan masih dibawah 1 juta rupiah, sehingga dimasukkan kedalam biaya operasional pendukung usaha yang melekat pada proses produksi (biaya *overhead* pabrik/produksi). Oleh karena peralatan tersebut diperkirakan bisa dimanfaatkan selama kurang lebih 4 tahun, maka dalam menghitung biaya operasionalnya menggunakan asumsi perhitungan 4 tahun.

Dari harga perolehan seluruh peralatan sebesar Rp420.000 maka jika dihitung untuk 1 tahun adalah: $Rp420.000 : 4 = Rp105.000$. Jika dihitung per bulan maka $Rp105.000 : 12 \text{ bulan} = Rp8.750/\text{bulan}$.

2). Perlengkapan yang dibutuhkan 1 bulan

NO	NAMA PERLENGKAPAN	KUANTITAS		HARGA SATUAN (RP.)	NILAI (RP.)
		JML	SATUAN		
1.	Baskom besar dan sedang	2	buah	25.000	25.000
3.	Gelas takar dan corong takar	2	buah	15.000	15.000
5.	Wisker dan gunting	2	buah	15.000	15.000
7.	Sendok	1	buah	5.000	5.000
8.	Label logo	100	pcs	150	15.000
9.	Kantong plastik	20	buah	100	2.000
10.	Botol plastic ukuran 200 ml	100	buah	900	90.000
11.	Centong	1	buah	5.000	5.000
Jumlah					Rp 172.000

Perlengkapan tersebut merupakan perlengkapan yang dibutuhkan langsung dalam proses produksi sehingga dihitung sebagai biaya overhead pabrik/overhead dalam produksi.

3). Fixed Cost (Biaya Tetap) untuk 1 bulan

NO	URAIAN (RINCIAN)	JANGKA WAKTU		NILAI (RP.)
		JML	SATUAN	
1.	Biaya listrik	1	bulan	20.000
2.	Biaya transportasi	1	bulan	50.000



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.	Biaya paket internet	1	bulan	30.000
4.	Biaya tenaga 2 orang	1	bulan	100.000
5.	Biaya gas isi ulang	1	bulan	20.000
Jumlah				Rp220.000

Fixed Cost tersebut merupakan biaya yang dibutuhkan langsung dalam proses produksi sehingga dihitung sebagai biaya overhead pabrik/overhead dalam produksi.

4). *Variable Cost* (Biaya Tidak Tetap) untuk 22 botol *Susu jelly*

NO	URAIAN (RINCIAN)	KUANTITAS		NILAI (RP.)
		JML	SATUAN	
1.	Nutrijell	3	buah	4.750
2	Gula pasir	150	g	2.700
3.	Susu evoporasi	1	kaleng	11.500
4.	Susu kental manis tiga sapi (1karton)	1	kaleng	11.500
5	Air	2000	ml	570
6.	Es batu	1	kg	1.250
7.	Pasta kupu-kupu	1	gr	200
Jumlah				Rp 32.470

Variable Cost merupakan biaya pokok (biaya bahan baku) yang paling utama dibutuhkan dalam proses produksi.

Dari *variable cost* senilai Rp32.470 dihasilkan *susu jelly* sebanyak 22 botol.

Maka:

Biaya membuat *Susu jelly* 1 botol = $\text{Rp}32.470 : 22 = \text{Rp}1.476$

Target penjualan dalam 1 hari adalah 10 botol, sehingga target untuk 1 bulan (1 bulan berjualan 20 hari) adalah $20 \text{ hari} \times 10 \text{ pcs} = 200 \text{ botol}$

Maka:

Biaya untuk membuat *Susu jelly* sebanyak 200 botol untuk 1 bulan = $200 \times \text{Rp}1.476 = \text{Rp} 295.200$

Rekapitulasi biaya/modal investasi yang dibutuhkan untuk berjualan *Susu jelly* dalam 1 bulan adalah:



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

No	Jenis belanja	Nilai belanja (Rp.)
1	Peralatan	8.750
2	Perlengkapan	172.000
3	Fixed cost (biaya tetap)	220.000
4	Variable cost (biaya tidak tetap)	295.200
TOTAL BIAYA		695.950

$$HPP = \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja Langsung} + \text{Biaya Overhead Pabrik} + \text{Persediaan Awal Barang Jadi} - \text{Persediaan Akhir Barang Jadi}$$

Oleh karena perhitungan HPP akan digunakan sebagai perkiraan harga jual dan keuntungan pada awal usaha Toko Dapoer Nisa maka persediaan awal barang jadi -persediaan akhir barang jadi, tidak digunakan. Sedangkan bahan baku merupakan salah satu komponen pokok dari *variable cost* (biaya tidak tetap), biaya tenaga kerja langsung merupakan salah satu komponen *fixed cost* (biaya tetap). Dalam hal penghitungan HPP yang termasuk *variable cost* dan *fixed cost* adalah biaya yang langsung berhubungan dengan pembuatan produksi suatu barang yang bisa disebut dengan biaya *overhead* pabrik. Biaya *overhead* pabrik berupa peralatan dan perlengkapan yang langsung digunakan untuk operasional pabrik dan bukan merupakan peralatan yang dikapitalisasi.

Biaya tenaga kerja langsung bisa juga dikelompokkan ke biaya bahan baku / biaya tidak tetap (*variable cost*).

Bahan baku adalah salah satu komponen dari *variable cost*.

Variable cost lebih luas karena mencakup semua biaya yang berubah-ubah sesuai dengan jumlah produksi, termasuk bahan baku.

Berdasarkan rekapitulasi dan penjelasan tersebut, maka perhitungan HPP diperoleh sebesar:

$$\text{Harga Pokok Penjualan (HPP)} = \text{Rp}695.950 : 200 = \text{Rp}3.479 \text{ dibulatkan } \mathbf{\text{Rp}3.500}$$



© 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

Penetapan harga jual

Untuk menetapkan harga jual, penulis mempelajari terlebih dahulu harga di pasaran dan dalam rangka memperkenalkan produk, harga jual diputuskan sebesar Rp5.000.

Perhitungan keuntungan

Dari penetapan harga jual maka keuntungan *Susu jelly* per botol sebesar:
 $Rp5.000 - Rp3.500 = \text{Rp}1.500/\text{botol}$
 Sehingga target keuntungan yang diperoleh untuk 1 bulan adalah $Rp 1.500 \times 200 = \text{Rp}300.000$





© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 4 Laporan Hasil Penjualan Susu Jelly Dapoer Nisa

LAPORAN PENJUALAN							
PERIODE MINGGUAN semester 5 tahun 2024							
Nama produk/ barang :		Susu Jelly					
Minggu	tanggal	Jumlah produk/ barang terjual (unit/pieces)	Harga Jual produk/barang per unit/pieces (Rp.)	Omzet Penjualan (Rp.)	Harga Pokok Penjualan (HPP) barang per unit/pieces (Rp.)	Harga Pokok Penjualan (HPP) keseluruhan produk/barang (Rp.)	Laba/keuntungan (Rp.)
1	2	3	4 = 2 x 3	5	6 = 2 x 5	7 = 4 - 6	
1	2 sd 8 oktober 2024	62	Rp 5,000.00	Rp 310,000.00	Rp 3,500.00	Rp 217,000.00	Rp 93,000.00
2	9 sd 15 oktober 2024	40	Rp 5,000.00	Rp 200,000.00	Rp 3,500.00	Rp 140,000.00	Rp 60,000.00
3	16 sd 22 oktober 2024	198	Rp 5,000.00	Rp 990,000.00	Rp 3,500.00	Rp 693,000.00	Rp 297,000.00
4	23 sd 29 oktober 2024	134	Rp 5,000.00	Rp 670,000.00	Rp 3,500.00	Rp 469,000.00	Rp 201,000.00
5	30 okt sd 5 nov 2024	74	Rp 5,000.00	Rp 370,000.00	Rp 3,500.00	Rp 259,000.00	Rp 111,000.00
6	6 sd 12 november 2024	45	Rp 5,000.00	Rp 225,000.00	Rp 3,500.00	Rp 157,500.00	Rp 67,500.00
7	13 sd 19 november 2024	76	Rp 5,000.00	Rp 380,000.00	Rp 3,500.00	Rp 266,000.00	Rp 114,000.00
8	20 sd 26 november 2024	44	Rp 5,000.00	Rp 220,000.00	Rp 3,500.00	Rp 154,000.00	Rp 66,000.00
9	27 nov sd 3 des 2024	181	Rp 5,000.00	Rp 905,000.00	Rp 3,500.00	Rp 633,500.00	Rp 271,500.00
10	4 sd 10 desember 2024	0	Rp 5,000.00	Rp -	Rp 3,500.00	Rp -	Rp -
11	11 sd 17 desember 2024	123	Rp 5,000.00	Rp 615,000.00	Rp 3,500.00	Rp 430,500.00	Rp 184,500.00
12	18 sd 24 desember 2024	52	Rp 5,000.00	Rp 260,000.00	Rp 3,500.00	Rp 182,000.00	Rp 78,000.00
13	25 sd 31 desember 2024	27	Rp 5,000.00	Rp 135,000.00	Rp 3,500.00	Rp 94,500.00	Rp 40,500.00
14	1 sd 7 januari 2025	50	Rp 5,000.00	Rp 250,000.00	Rp 3,500.00	Rp 175,000.00	Rp 75,000.00
15	8 sd 14 januari 2025	92	Rp 5,000.00	Rp 460,000.00	Rp 3,500.00	Rp 322,000.00	Rp 138,000.00
16	15 sd 21 januari 2025	22	Rp 5,000.00	Rp 110,000.00	Rp 3,500.00	Rp 77,000.00	Rp 33,000.00
17	22 sd 28 januari 2025	22	Rp 5,000.00	Rp 110,000.00	Rp 3,500.00	Rp 77,000.00	Rp 33,000.00
18	29 jan sd 4 feb 2025	22	Rp 5,000.00	Rp 110,000.00	Rp 3,500.00	Rp 77,000.00	Rp 33,000.00
Total		1,264		Rp 6,320,000.00		Rp 4,424,000.00	Rp 1,896,000.00

LAPORAN PENJUALAN							
PERIODE MINGGUAN semester 6 tahun 2025							
Nama produk/ barang :		Susu Jelly					
Minggu	tanggal	Jumlah produk/ barang terjual (unit/pieces)	Harga Jual produk/barang per unit/pieces (Rp.)	Omzet Penjualan (Rp.)	Harga Pokok Penjualan (HPP) barang per unit/pieces (Rp.)	Harga Pokok Penjualan (HPP) keseluruhan produk/barang (Rp.)	Laba/keuntungan (Rp.)
1	2	3	4 = 2 x 3	5	6 = 2 x 5	7 = 4 - 6	
1	10 sd 16 februari 2025	75	Rp 5,000.00	Rp 375,000.00	Rp 3,500.00	Rp 262,500.00	Rp 112,500.00
2	17 sd 23 februari 2025	47	Rp 5,000.00	Rp 235,000.00	Rp 3,500.00	Rp 164,500.00	Rp 70,500.00
3	24 feb sd 2 maret 2025	368	Rp 5,000.00	Rp 1,840,000.00	Rp 3,500.00	Rp 1,288,000.00	Rp 552,000.00
4	3 sd 9 maret 2025	245	Rp 5,000.00	Rp 1,225,000.00	Rp 3,500.00	Rp 857,500.00	Rp 367,500.00
5	10 sd 16 maret 2025	25	Rp 5,000.00	Rp 125,000.00	Rp 3,500.00	Rp 87,500.00	Rp 37,500.00
6	17 sd 23 maret 2025	174	Rp 5,000.00	Rp 870,000.00	Rp 3,500.00	Rp 609,000.00	Rp 261,000.00
7	24 sd 30 maret 2025	204	Rp 5,000.00	Rp 1,020,000.00	Rp 3,500.00	Rp 714,000.00	Rp 306,000.00
8	31 maret sd 6 april 2025	68	Rp 5,000.00	Rp 340,000.00	Rp 3,500.00	Rp 238,000.00	Rp 102,000.00
9	7 sd 13 april 2025	21	Rp 5,000.00	Rp 105,000.00	Rp 3,500.00	Rp 73,500.00	Rp 31,500.00
10	14 sd 20 april 2025	21	Rp 5,000.00	Rp 105,000.00	Rp 3,500.00	Rp 73,500.00	Rp 31,500.00
11	21 sd 27 april 2025	25	Rp 5,000.00	Rp 125,000.00	Rp 3,500.00	Rp 87,500.00	Rp 37,500.00
12	28 april sd 4 mei 2025	71	Rp 5,000.00	Rp 355,000.00	Rp 3,500.00	Rp 248,500.00	Rp 106,500.00
13	5 sd 11 mei 2025	42	Rp 5,000.00	Rp 210,000.00	Rp 3,500.00	Rp 147,000.00	Rp 63,000.00
14	12 sd 18 mei 2025	26	Rp 5,000.00	Rp 130,000.00	Rp 3,500.00	Rp 91,000.00	Rp 39,000.00
15	19 sd 25 mei 2025	22	Rp 5,000.00	Rp 110,000.00	Rp 3,500.00	Rp 77,000.00	Rp 33,000.00
16	26 mei sd 1 juni 2025	43	Rp 5,000.00	Rp 215,000.00	Rp 3,500.00	Rp 150,500.00	Rp 64,500.00
Total		1,477		Rp 7,385,000.00		Rp 5,169,500.00	Rp 2,215,500.00

- 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

Lampiran 5 Laporan Hasil Survey Pasar Susu Jelly Dapoer Nisa

Apakah anda pernah membeli susu jelly?	Nama	Usia	Pendidikan	Pendapatan/ Bulan	Apakah rasa susu jelly menurut kamu sangat penting?	Menurut kamu bagaimana rasa susu jelly	Apakah harga susu jelly menurut sangat penting	Menurut kamu bagaimana harga susu jelly	Apakah kemasan susu jelly menurut kamu sangat penting?	Menurut kamu bagaimana kemasan susu jelly
pernah	Masitha Nandira	18-25 tahun	Lulus SMA	Di bawah Rp 1.000.000	4	4	3	4	3	4
pernah	Liza	26-35 tahun	Lulus D3/S1	Rp 2.500.000- Rp 5.000.000	4	3	4	4	4	4
pernah	Naafi dhia mahandhika	18-25 tahun	Lulus SMA	Di bawah Rp 1.000.000	4	3	3	3	4	3
pernah	Riisleli	Di atas 46 tahun	Pascasarjana	Di atas Rp 10.000.000	3	4	4	4	3	3
pernah	Azra Dewina Maulida	18-25 tahun	Pascasarjana	Rp 5.000.000- Rp 10.000.000	3	4	4	4	3	4
pernah	M.Nizar	Di atas 46 tahun	Lulus D3/S1	Di atas Rp 10.000.000	4	4	4	3	4	3
pernah	Cici	26-35 tahun	Lulus SMA	Rp 2.500.000- Rp 5.000.000	4	4	4	4	4	4
pernah	Fadhil Rizky Prannata	18-25 tahun	Lulus D3/S1	Di bawah Rp 1.000.000	3	3	3	3	3	3
pernah	Leila	Di atas 46 tahun	Lulus D3/S1	Rp 2.500.000- Rp 5.000.000	4	4	4	4	4	3
pernah	Lina	Di atas 46 tahun	Pascasarjana	Rp 2.500.000- Rp 5.000.000	4	4	4	4	3	4
pernah	Kezia	18-25 tahun	Lulus SMA	Di bawah Rp 1.000.000	1	1	1	2	1	1
pernah	Naafi dhia mahandhika	18-25 tahun	Lulus SMA	Rp 1.000.000- Rp 2.500.000	3	3	3	4	4	4
pernah	fareza dida vivosecarian	18-25 tahun	Lulus SMA	Di bawah Rp 1.000.000	4	4	4	3	4	4
pernah	Galuh Rekha	18-25 tahun	Lulus SMA	Rp 1.000.000- Rp 2.500.000	3	3	4	3	3	3
pernah	Wisnu	18-25 tahun	Lulus SMA	Di bawah Rp 1.000.000	3	3	3	3	3	3
pernah	Tahmiz Akbar Raya	18-25 tahun	Lulus D3/S1	Di bawah Rp 1.000.000	4	4	4	4	4	4
pernah	Stela	18-25 tahun	Lulus SMA	Di bawah Rp 1.000.000	4	4	4	4	4	4

pernah	Muhammad Isad Raditya Budiman	18-25 tahun	Lulus SMA	Rp 5.000.000- Rp 10.000.000	4	4	3	3	4	4
pernah	Amelia	Di bawah 17 tahun	Lulus SMP	Di bawah Rp 1.000.000	4	4	4	4	4	4
pernah	Amir	Di atas 46 tahun	Lulus D3/S1	Rp 5.000.000- Rp 10.000.000	4	4	4	4	4	4
pernah	Nani	Di atas 46 tahun	Lulus SMA	Rp 1.000.000- Rp 2.500.000	4	4	4	4	4	4
pernah	Adriana Susanti	Di atas 46 tahun	Lulus SMA	Rp 2.500.000- Rp 5.000.000	4	4	4	4	4	4
pernah	Welnita	Di atas 46 tahun	Lulus D3/S1	Rp 5.000.000- Rp 10.000.000	4	4	3	4	4	4
pernah	Nanda	18-25 tahun	Lulus SMA	Rp 1.000.000- Rp 2.500.000	4	4	3	4	4	3
pernah	Sumardi	Di atas 46 tahun	Lulus SMA	Rp 1.000.000- Rp 2.500.000	4	4	4	3	4	4
pernah	Alfade	Di atas 46 tahun	Lulus D3/S1	Di atas Rp 10.000.000	4	4	4	4	4	3
pernah	Novrizal	Di atas 46 tahun	Lulus SMA	Rp 5.000.000- Rp 10.000.000	4	4	3	3	3	3
pernah	Efawardi	Di atas 46 tahun	Lulus D3/S1	Rp 5.000.000- Rp 10.000.000	4	4	4	4	4	3
pernah	Rufarmen	Di atas 46 tahun	Lulus D3/S1	Di atas Rp 10.000.000	4	4	2	4	4	4
pernah	Yessy Octora	36-45 tahun	Lulus D3/S1	Rp 5.000.000- Rp 10.000.000	4	4	4	4	4	4
pernah	Fakhri	Di bawah 17 tahun	Lulus SMP	Di bawah Rp 1.000.000	4	4	4	4	4	4
pernah	Resmiwati	Di atas 46 tahun	Lulus D3/S1	Rp 1.000.000- Rp 2.500.000	4	4	4	4	4	4
pernah	echa	Di bawah 17 tahun	Lulus SD	Di bawah Rp 1.000.000	3	4	3	4	3	3
pernah	Rostiyawati	Di atas 46 tahun	Lulus SMA	Di bawah Rp 1.000.000	3	3	3	3	3	3
pernah	Fithri Susila	Di atas 46 tahun	Lulus D3/S1	Di bawah Rp 1.000.000	4	4	4	4	4	4
pernah	Rifa Guslydia	Di atas 46 tahun	Lulus D3/S1	Rp 5.000.000- Rp 10.000.000	3	4	3	4	3	4

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