



© 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



TINGKAT KEPUASAN PELANGGAN, PENJUALAN DAN STRATEGI PEMASARAN PENJUALAN KERIPIK BAWANG AZRA SNACK

Disusun oleh:
Azra Dewina Maulida
2208311019

PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN
UNTUK WARGA NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS
PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA TIGA
JURUSAN AKUNTASI
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



TINGKAT KEPUASAN PELANGGAN, PENJUALAN DAN STRATEGI PEMASARAN PENJUALAN KERIPIK BAWANG AZRA SNACK

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

Disusun oleh:
Azra Dewina Maulida

2208311019

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN
UNTUK WARGA NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS
PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA TIGA
JURUSAN AKUNTASI
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 ORSINALITAS

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

Nama : Azra Dewina Maulida

NIM : 2208311019

Tanda tangan:



Tanggal : 8 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 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 : Azra Dewina Maulida

NIM : 2208311019

Program Studi : Diploma Tiga Manajemen Pemasaran

Judul Laporan Tugas Akhir: Tingkat Kepuasan Pelanggan, Penjualan dan Strategi Pemasaran Produk Keripik Bawang Azra *Snack*

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar sarjana Ahli Madya pada program Studi Diploma Tiga Manajemen pemasaran jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta

DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Sri Isti Untari, S.E.,MSi.

Anggota Penguji : Kristin Lukitaningrum, S.P.d., M.M

Pembimbing : Rahma Nur Praptiwi S.Si., M.M

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok Jawa Barat

Tanggal : 8 Juli 2025

Ketua Jurusan Akuntansi



Dr. Bambang Waluyo, S.E., Ak., CA., M.Si

NIP 197009131999031002



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

Nama : Azra Dewina Maulida
Nomor Induk Mahasiswa : 2208311019
Jurusan/Program Studi : Diploma Tiga Manajemen Pemasaran (WNBK)
Judul Laporan Tugas Akhir : Tingkat Kepuasan Pelanggan, Penjualan dan Strategi Pemasaran Produk Keripik Bawang Azra Snack

Disetujui Oleh:
Pembimbing 1

(Rahma Nur Praptiwi S.Si., M.M)
NIP 198801132018032018032001

Kepala Program Studi

(Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M)
NIP. 1998811142019121001



KATA PENGANTAR

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

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

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta
2. Dr. Bambang Waluyo, S.E., Ak., CA., M.Si selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.
3. Bapak Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M selaku Ketua Program Studi D3 Manajemen Pemasaran
4. Ibu Rahma Nur Praptiwi, S.Si, M.M selaku dosen pembimbing tugas akhir ini yang selalu membimbing dengan baik dengan baik sehingga tugas akhir ini selesai tepat pada waktunya
5. Para Dosen dan Staf Administrasi D-3 Manajemen Pemasaran yang telah memberikan dukungan dan membantu segala hal.
6. Kedua orang tua yang saya sangat cintai, Ayahanda Imam Fathoni, Ibunda Tekke Annisary Siregar, dan kedua adik-adik saya yang telah membantu memberikan semangat, doa, harapan dan kasih sayang nya kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini .
7. Teman-teman D3 Manajemen Pemasaran Angkatan 2022 yang selalu memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan tugas akhir.

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

Depok, 8 Juli 2025

Azra Dewina Maulida



PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Azra Dewina Maulida
NIM : 2208311019
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 Noneksi (Non-exclusive Royalty Free Right)*** atas karya ilmiah saya yang berjudul l:

Tingkat Kepuasan Pelanggan, Penjualan dan Strategi Pemasaran Produk Keripik Bawang Azra *Snack*.

Dengan hak bebas *royalty 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 Jawa Barat

Pada Tanggal: 8 Juli 2025

Yang menyatakan

Azra Dewina Maulida

- 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

ABSTRAK

Azra Dewina Maulida, D-3 Manajemen Pemasaran Strategi Pemasaran, Penjualan, dan Kepuasan Pelanggan Keripik Bawang Azra *Snack*.

Produk Keripik Bawang Azra *Snack* dikemas dengan *paper standing Pouch* ukuran 16x24 cm. Rasa yang tersedia antara lain yaitu balado, barbeque keju manis dan original. Harganya Rp 10.000. Program promosi sampai bulan Agustus 2024 jika membeli 2 produk seharga Rp 15.000,00. Tujuan penulisan tugas akhir adalah untuk mengetahui evaluasi strategi pemasaran produk susu jelly, tingkat penjualan produk keripik bawang dan indeks kepuasan konsumen. Pengambilan data pada tugas akhir ini dari 26 September 2024 - 8 Juli 2025. Kuesioner kepuasan pelanggan dibuat menggunakan Google Form. dan disebarakan pada bulan Mei -Juni 2025. Jumlah responden yang terkumpul sebanyak 54 orang. Data diolah menggunakan Microsoft *Excel*. Jumlah produk keripik bawang Azra *snack* yang terjual sebanyak sebanyak 220 buah. Total keuntungan yang didapatkan selama periode penjualan sebesar Rp 1.523.000. Penjualan produk Keripik bawang Azra *snack* tertinggi adalah di 23- 29 April 2025 bulan sebesar 69 buah. dan data terendah berada pada bulan 30 April – 6 Mei 2025 dikarenakan libur lebaran 2025. Indeks kepuasan Keripik bawang Azra *snack* adalah 89,5% sukses dalam memuaskan para pelanggannya yang berarti produk dapat diterima oleh para pelanggan. Komponen yang diteliti antara lain: rasa, jumlah varian, harga, kemasan produk, porsi sajian, tingkat kerenyahan, penampilan penjual, dan kemudahan pembayaran, kemudahan mendapatkan produk.

Kata Kunci: Bauran, Keripik Bawang Azra *Snack*, Kepuasan Pelanggan, Pemasaran, STP.



Hak Cipta :

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

ABSTRACT

Azra Dewina Maulida, *D-3 Marketing Management Marketing Strategy, Sales, and Customer Satisfaction of Azra Snack Onion Chips.*

Azra Snack Onion Chips products are packaged in 16x24 cm paper standing Pouches. The available flavors include balado, sweet cheese barbecue and original. The price is IDR 10,000. The promotion program until August 2024 if you buy 2 products for IDR 15,000.00. The purpose of writing the final assignment is to determine the evaluation of the marketing strategy for jelly milk products, the level of sales of jelly milk products and the consumer satisfaction index. Data collection for this final assignment was from September 26, 2024 - July 8, 2025. The customer satisfaction questionnaire was created using Google Form. and distributed in May-June 2025. The number of respondents collected was 54 people. The data was processed using Microsoft Excel. The number of Azra Snack Onion Chips products sold was 220 units. The total profit obtained during the sales period was Rp 1,523,000. The highest sales of Azra snack onion chips were on April 23-29, 2025, amounting to 69 units. and the lowest data was on April 30 - May 6, 2025 due to the 2025 Eid holiday. The Azra snack onion chips satisfaction index was 89.5% successful in satisfying its customers, which means that the product can be accepted by customers. The components studied include: taste, number of variants, price, product packaging, serving size, crispiness level, seller appearance, and ease of payment, ease of obtaining products

Keywords: Mix, Azra Snack Onion Chips, Customer Satisfaction, Marketing, STP

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 ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERNYATAAN ORSINALITAS	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERSETUJUAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Penulisan.....	1
1.3 Manfaat Penulisan.....	2
1.4 Metode Penulisan.....	2
1.5 Sistematika Penulisan	2
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	4
2.1 Keripik Bawang	4
2.2 Sejarah Keripik Bawang	4
2.3 Penjualan.....	5
2.3.1 Pentingnya penjualan	5
2.4 Bauran pemasaran.....	6
2.4.1 <i>Product</i> (Produk).....	6
2.4.2 <i>Price</i> (Harga).....	7
2.4.3 <i>Place</i> (Tempat).....	7
2.4.4 <i>Promotion</i> (Promosi).....	8
2.4.5 <i>People</i> (Orang)	8
2.4.6 <i>Proses</i> (Proses)	9



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

2.4.7 Physical Edvidence (Bukti Fisik).....	9
2.5 Segementation, Targeting and Positioning (STP).....	9
BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA.....	13
3.1 Profil Usaha	13
3.2 Logo Usaha	14
3.3 Pelaksanaan Usaha.....	19
3.3.1 Perencanaan (<i>bussines plan</i>)	19
3.2.2 Produksi Usaha	29
3.3 Saluran Pemasaran	31
BAB IV PEMBAHASAN.....	33
4.1 Laporan Penjualan	34
4.2 Analisis Laporan Penjualan	35
4.3 Hasil Uji Pasar	36
4.4 Kepuasan Pelanggan	37
4.5 Identitas Responden	37
4.6 Analisis Survei Kepuasan Pelanggan.....	42
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	46
5.1 Kesimpulan	46
5.2 Saran.....	47
DAFTAR PUSTAKA.....	48
DAFTAR LAMPIRAN	51



Hak Cipta :

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

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 logo usaha.....	14
Gambar 3. 2 foto produk beserta label	15
Gambar 3. 3 label kemasan produk.....	15
Gambar 3. 4 laporan uji survei pasar	21
Gambar 3. 5 <i>flowchart</i> penjualan	29
Gambar 3. 6 logo <i>instagram</i>	31
Gambar 3. 7 upload foto & video di <i>instagram</i>	31
Gambar 3. 8 Pilih foto & video yang ingin di post	32
Gambar 3. 9 Tambahkan caption di <i>instagram</i>	32
Gambar 3. 10 Sudah Terposting Di <i>Instagram</i>	33
Gambar 3. 11 promosi di <i>Whatsapp</i> status.....	33
Gambar 4. 1 Grafik Perolehan Laba Jual Mingguan Pada Semester 5-6.....	35
Gambar 4. 2 kualitas rasa keripik bawang Azra <i>snack</i>	36
Gambar 4. 3 kemasan produk keripik bawang Azra <i>snack</i>	36
Gambar 4. 4 harga keripik bawang Azra <i>snack</i>	37
Gambar 4. 5 Jenis Kelamin Responden	38
Gambar 4. 6 Usia Responden.....	38
Gambar 4. 7 Domisili Responden	39
Gambar 4. 8 Status Responden	39
Gambar 4. 9 Pekerjaan Responden	40
Gambar 4. 10 Pendapatan Per Bulan Responden.....	40
Gambar 4. 11 Uang saku per hari mahasiswa	41
Gambar 4. 12 Berapa Kali Anda Membeli Produk Responden	42



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 TABEL

Tabel 3. 1 Perlengkapan yang dibutuhkan	22
Tabel 3. 2 <i>Fixed Cost</i> biaya tetap	23
Tabel 3. 3 Variable Cost biaya tidak tetap	23
Tabel 3. 4 <i>Fixed Cost</i> biaya tetap	24
Tabel 3. 5 <i>Fixed Cost</i> biaya tetap 2	24
Tabel 3. 6 Variable Cost biaya tidak tetap	25
Tabel 3. 7 Rekapitulasi Biaya/Modal	25
Tabel 4. 1 Laporan keripik bawang Azra <i>Snack</i>	34
Tabel 4. 2 Kepuasan Pelanggan Keripik Bawang Azra <i>Snack</i>	43
Tabel 4. 3 Faktor Pembobot Harapan Pelanggan Keripik Bawang Azra <i>Snack</i>	43
Tabel 4. 4 Indeks Kepuasan Pelanggan Keripik Bawang Azra <i>Snack</i>	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 1 foto hasil penjualan keripik bawang Azra snack	51
Lampiran 2 nota hasil penjualan keripik bawang Azra snack.....	52
Lampiran 3 <i>Flayer</i> penjualan keripik bawang Azra snack.....	54





Hak Cipta :

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

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Keripik bawang Azra *Snack* merupakan camilan yang memiliki cita rasa yang gurih dan renyah. Dibuat dari bahan-bahan berkualitas dan diolah dengan proses yang higienis, keripik bawang ini menawarkan rasa yang autentik dan tekstur yang renyah di setiap gigitan. Permintaan akan camilan ringan ini termasuk tinggi. Mulai dari anak-anak, dewasa sampai orang tua baik pria atau wanita menyukai camilan keripik bawang.

Untuk meningkatkan penjualan dan memperkenalkan keripik bawang Azra *Snack* ke masyarakat luas, diperlukan strategi pemasaran yang efektif dan berkelanjutan. Salah satu strategi utama adalah pemasaran digital melalui media sosial seperti *whatsapp* dan *instagram*, konten yang menarik, seperti foto produk berkualitas dan video testimoni pelanggan. Selain pemasaran digital, pendekatan langsung seperti penjualan di area kampus Politeknik Negeri Jakarta dan lingkungan sekitar juga menjadi strategi yang efektif.

Kepuasan pelanggan menjadi salah satu faktor utama dalam keberhasilan usaha keripik bawang Azra *Snack*. Dengan kualitas produk yang terjaga, rasa yang gurih dan renyah, serta kemasan yang praktis, pelanggan dapat menikmati camilan yang lezat dan higienis. Selain itu, harga yang terjangkau membuat produk ini semakin diminati oleh berbagai kalangan, terutama mahasiswa dan masyarakat sekitar. Testimoni positif dari pelanggan yang merasa puas dengan rasa dan kualitas produk menjadi bukti bahwa Azra *Snack* mampu memenuhi ekspektasi pasar.

1.2 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan penulisan laporan tugas akhir adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui strategi pemasaran produk keripik bawang.
2. Mengetahui tingkat penjualan produk keripik bawang.
3. Mengetahui indeks kepuasan konsumen dan masukan terhadap produk keripik bawang Azra *Snack*.



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

1.3 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diperoleh adalah sebagai berikut :

1. Bagi penulis:
 1. Dapat menambah wawasan dalam proses penjualan dan pemasaran produk keripik bawang.
 2. Sebagai media pembelajaran terbuka untuk menerima saran dan kritikan dari masyarakat.
 3. Sebagai media atau alat untuk menyalurkan ide atau gagasan dimiliki penulis.
 4. Dapat memberikan referensi berupa pengalaman dan pengetahuan kepada masyarakat luas.
2. Bagi masyarakat:
 1. Sebagai media untuk mendapatkan referensi kegiatan, ide atau gagasan, dan motivasi khususnya di kalangan generasi muda.
 2. Dapat menjadi acuan bagi masyarakat untuk memiliki hidup yang produktif dalam berwira usaha
 3. Sebagai acuan bagi masyarakat dalam mengembangkan jiwa wirausaha.
3. Bagi Politeknik Negeri Jakarta
 1. Sebagai referensi mahasiswa yang akan membuat tugas akhir
 2. Sebagai bentuk karya ilmiah di perpustakaan Politeknik Negeri Jakarta dan di Program Studi Manajemen Pemasaran

1.4 Metode Penulisan

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

1.5 Sistematika Penulisan

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



© 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

1. BAB I PENDAHULUAN:

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

2. BAB II TINJAUAN PUSTAKA:

3. Tinjauan Pustaka berisi teori rujukan yang berhubungan dengan bidang kajian.

4. BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA:

Bab ini berisi profil usaha dan pelaksanaan usaha.

5. BAB IV PEMBAHASAN:

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

6. BAB V PENUTUPAN:

Bab Kesimpulan dan saran terdiri dari kesimpulan bahasan dan saran tugas akhir.

**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

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan pada Tugas Akhir ini adalah :

1. Strategi Pemasaran Keripik Bawang Azra *Snack* :

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Azra *Snack* selama ini bersifat langsung dan personal. Pemasaran dilakukan melalui pendekatan penjualan langsung ke konsumen (*direct selling*), baik secara keliling di lingkungan kampus Politeknik Negeri Jakarta maupun di lingkungan sekitar rumah seperti keluarga, tetangga, dan teman dekat. Selain itu, promosi juga dilakukan melalui media sosial pribadi, khususnya *status whatsapp* dan *instagram* untuk mengenalkan produk, menampilkan testimoni pelanggan, serta menginformasikan ketersediaan dan harga.

2. Evaluasi pemasaran berdasarkan bauran pemasaran 4P yaitu:

Produk: Berdasarkan hasil survei kepuasan pelanggan Keripik bawang Azra *snack* mampu memuaskan 89,5%. Dapat disimpulkan bahwa produk diterima oleh para pelanggan. Komponen yang diteliti antara lain: rasa, jumlah varian, harga, kemasan produk, porsi sajian, tingkat kerenyahan, penampilan penjual, kemudahan pembayaran dan kemudahan mendapatkan produk.

Harga: Berdasarkan hasil survei kepuasan pelanggan, responden merasa puas terhadap komponen harga sehingga dapat disimpulkan bahwa harga yang ditetapkan telah sesuai dengan target pasar keripik bawang Azra *snack*.

Target pasar keripik bawang Azra *snack* adalah civitas akademika Politeknik Negeri Jakarta dan warga sekitar *Cluster Jatimakmur Residence* dan Komplek Cahaya Kemang Permai Pondok Gede Bekasi Barat.



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

Tempat: Tempat berjualan produk Keripik Bawang Azra *Snack* antara lain di sekitar lingkungan PNJ, *Cluster* Jatimakmur Residence dan Komplek Cahaya Kemang Permai Pondok Gede Bekasi Barat.

Promosi: Promosi dilakukan dengan memasang brosur elektronik di *status whatsapp*, *instagram*, jaringan personal *whatsapp*, dan menawarkan secara langsung terhadap target pasar. Strategi promosi ini terbukti berhasil meningkatkan angka penjualan. Untuk selanjutnya promosi akan dilakukan lebih intensif agar penjualan semakin meningkat

3. Jumlah produk keripik bawang Azra *snack* yang terjual sebanyak 220 buah. Total Keuntungan yang didapatkan selama periode penjualan sebesar Rp 158.000.
4. Indeks kepuasan Keripik bawang Azra *snack* adalah 89,5% sukses dalam memuaskan para pelanggannya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil survei kepuasan pelanggan, kami sampaikan saran-saran sebagai berikut:

1. Meninjau kembali pertanyaan dalam kuesioner. Komponen dapat ditambah untuk hasil yang lebih baik.
2. Jumlah responden diperbanyak
3. Untuk meningkatkan penjualan perlu lebih banyak mengikuti kegiatan bazar baik di lingkungan kampus maupun diluar kampus.
4. Untuk memudahkan pembayaran perlu ditambah pembayaran melalui transfer ke rekening penjual.
5. Rajin membuat konten, ataupun *review* barang yang di *upload* ke status WA/IG bisnis.



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 PUSTAKA

- Alma,B.(2016).*Pemasaran Jasa.Cetakan Kedua Belas*. Bandung:Alfabeta
- Anggraeni, S., & NASIHIN, I. (2024). *SOSIALISASI PENCATATAN PENJUALAN FINANCIAL PLANNER UMKM DI DESA NAGROG. ABDIMA JURNAL PENGABDIAN MAHASISWA*, 3(1), 1091-1100.
- Dany, Muhammad Dhiarafi. 2024. *Strategi Pemasaran, Penjualan, dan Kepuasan Konsumen Susu Jelly Sweat Dreamy*. Depok: PNJ Press.
- Desky, N. N. (2019). *Analisis strategi komunikasi dalam pemasaran digital produk local di era milenial* (Skripsi, Universitas XYZ). Repositori Universitas XYZ.
- Diniari, A. (2021). Meningkatkan daya saing UMKM di era digital. *Jurnal Ekonomi Indonesia*, 15(2), 45-60.
- Erinawati & Syafarudin, 2021 *Elektronik REKAMAN Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Galileo, J., & Hilmawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Manajemen Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.*
- Erinawati, E., & Syafarudin, S. (2021). *Manajemen Strategis UMKM di Era Digital*. Penerbit Ekonomi Nusantara.
- Fajar Setianingsih, Nur Dan Nurhadi, M.M;. (2015). Pengaruh Persepsi Harga, Keragaman Produk, Dan Suasana Toko. *Pengaruh Persepsi Harga (Nur Fajar Setianingsih)* 82, 7
- Fajar, M., & Nurhadi, N. (2015). Strategi pemasaran UMKM berbasis digital. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 10(2), 45–60. Universitas Negeri Yogyakarta.
- Hayuningtyas Ratih Yulia, 2015. Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Tas pada Toko Lokalop. “*Jurnal dari Sistem Informasi STMIK antar Bangsa*”,ISSN 2089-8711 Vol. IV NO.2 : 160-167.
- Ibrahim, M. D., & Widiarto, S. (2019). *Uji tingkat kesukaan terhadap keripik bawang dengan penambahan daun papaya Culinaria*, 1(2).
- Jannah, M. (2018). Analisis pengaruh biaya produksi dan tingkat penjualan terhadap laba kotor. *Banque Syar’i: Jurnal Ilmiah Perbankan Syariah*, 4(1), 87-112.



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

- Kotler dan Keller, (2018), *Marketing Management, 15th. Edition, Pearson Prentice Hall, Inc. New Jersey*
- Keller, K. L. (2020). *Strategic brand management: Building, measuring, and managing brand equity (5th ed.)*. Pearson Education.
- Kotler, P., & Keller, L. K. (2016). *Marketing Management (15 Global, Vol. 37, Issue 1)*. Pearson Education Limited: Edinburgh Gate.
<https://doi.org/10.2307/1250781>
- Kotler, P., Armstrong, G (2018). *Principles of Marketing, (New Delhi: Pearson)*.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2001). *Principles of Marketing (9th ed.)*. Prentice Hall.
- Kotler, P. (2017). *Marketing 4.0: Moving from traditional to digital*. Wiley.
- Kotler, P., Keller, K.L. 2022 *Intisari Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Andi
- Kotler, Phillip. dan Amstarong. (2017). *Pemasaran (Pertama)*. Salemba Empat. Jakarta
- Kotler, P., dan Armstrong, G. (2016). *Principle of Marketing*. London: Pearson Education.
- Lusinta, Rina. *Strategi Pemasaran Produk UMKM*. Pustaka Mandiri, 2019.
- Minarni, A., Bahar, A., Ayub, D., Maemunaty, T., & Handoko, T. (2022). *Produktivitas Kerja Ibu Rumah Tangga Pada Usaha Home Industri Keripik Bawang Intan*. *Jurnal Kewarganegaraan*, 6(1), 1712-1725.
- Musyafa, M. (2024). *Strategi Pemasaran Produk UMKM (ed. ke-2)*. Penerbit Mandiri.
- Nurseto, S. (2018). *Pengaruh Saluran Distribusi dan Promosi Terhadap Kinerja Pemasaran (Studi Kasus Pada UKM Furniture Kota Semarang)*.
- Praptiwi, Rahma N, Kristin L. (2020). *Buku Manajemen Pemasaran 2 untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus*. Depok: PNJ Pers.
- Rahmawati, A. & Aulawi, H. (2020). *Dampak Penerapan Segmentation, Targeting , Positioning PT Kimia Farma Pada Pasar Nasional*. *Administrasi Kantor*, 8(2), 209–222.
- Rahmawati, R., & Aulawi, H. (2020). *Analisis konsep pemasaran menurut Tjiptono*. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 8(1), 33–41.



© 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

- Rizal, R., Hidayat, R., & Handika, I. (2017). Analisis bauran pemasaran terhadap omzet penjualan pada PT. Gaudi Dwi Laras Cabang Palembang. *Jurnal Adminika*, 3(2).
- Safitra H, R. (2017). *Analisis Pengaruh Strategi Survey, Targeting dan Positioning Terhadap Keputusan Pelanggan Membeli Nu Green Tea. Jurnal Ekonomika Dan Manajemen*,
- Sahir, S. Hafni, Mardiah, M., Nina, M., Hamidah S. O., Dewi, I. K., & Bonaraja, P. (2021). *Dasar-Dasar Pemasaran*. Yayasan Kita Menulis
- Sani, S. A., & Aslami, N. (2022). Strategi Pemasaran STP (Survey, Targeting, Dan Positioning) Pada Produk Kecantikan House Of Beauty Cabang Kota Pematangsiantar. *MAMEN: Jurnal Manajemen*, 1(1), 18–26.
- Syarifudin, Sylvia L.M, William J.F.A.T. 2022. *Sejarah Pemasaran & Strategi Bauran Pemasaran*. Yogyakarta: CV Istana Agency
- Tjiptono, Fandy. 2016. *Pemasaran: Esensi dan Aplikasi*. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET
- Umeze1, G.E., Ohen. S.B. (2015). Marketing Mix Strategies, and Entrepreneurial Competence: Evidence from Micro Restaurants in Calabar Metropolis, Cross River State, Nigeria. *International Conference in Agricultural Economist, Milano Italian*.
- Widjaya, P.G. (2017). *Analisis Survey Targeting Positioning dan Marketing Mix pada PT Murni*
- Widjaya, P.G. 2017. *Analisis Survey, Targeting, Positioning dan Marketing Mix Pada PT. Murni Jaya*. AGORA Vol.
- Wijayanti, Titik. (2024). *Marketing Plan dalam Bisnis*. Jakarta : PT Elex Media Komputindo



© 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

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 foto hasil penjualan keripik bawang Azra snack





© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 2 nota hasil penjualan keripik bawang Azra snack

Hak Cipta :

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

KERIPIK BAWANG AZRA SNACK
 Cluster Jatimakmur Residence No B2
 RT/RW:001/020 KOTA BEKASI, PONDOK
 GEDE, JAWA BARAT
 @dewinaazra

Hari/Tanggal: Sabtu 29 Maret 2025 Kepada Yth: Lintang Sepupu
 No. Nota: 01

NO	NAMA BARANG	HARGA	TOTAL
1	Keripik bawang	10.000	1
2	Keripik bawang	10.000	1
3			
4			
5			
6			
7			
Total Rp:			20.000

Nomor whatsapp : 0857-1013-8489
 Tanda terima Hormat Kami
 Azra Dewina Maulida (Ara)

Terima Kasih atas pembelinya
 Perhatian :
 Barang yang sudah di beli tidak dapat ditukar & dikembalikan

KERIPIK BAWANG AZRA SNACK
 Cluster Jatimakmur Residence No B2
 RT/RW:001/020 KOTA BEKASI, PONDOK
 GEDE, JAWA BARAT
 @dewinaazra

Hari/Tanggal: Sabtu 29 Maret 2025 Kepada Yth: Rylik Susi
 No. Nota: 02

NO	NAMA BARANG	HARGA	TOTAL
1	Keripik bawang	10.000	1
2	Keripik bawang	10.000	1
3	Keripik bawang	10.000	1
4			
5			
6			
7			
Total Rp:			30.000

Nomor whatsapp : 0857-1013-8489
 Tanda terima Hormat Kami
 Azra Dewina Maulida (Ara)

Terima Kasih atas pembelinya
 Perhatian :
 Barang yang sudah di beli tidak dapat ditukar & dikembalikan

KERIPIK BAWANG AZRA SNACK
 Cluster Jatimakmur Residence No B2
 RT/RW:001/020 KOTA BEKASI, PONDOK
 GEDE, JAWA BARAT
 @dewinaazra

Hari/Tanggal: Senin 31 Maret 2025 Kepada Yth: Om/Pakde Artis
 No. Nota: 03

NO	NAMA BARANG	HARGA	TOTAL
1	Keripik bawang	10.000	1
2	Keripik bawang	10.000	1
3			
4			
5			
6			
7			
Total Rp:			20.000

Nomor whatsapp : 0857-1013-8489
 Tanda terima Hormat Kami
 Azra Dewina Maulida (Ara)

Terima Kasih atas pembelinya
 Perhatian :
 Barang yang sudah di beli tidak dapat ditukar & dikembalikan

KERIPIK BAWANG AZRA SNACK
 Cluster Jatimakmur Residence No B2
 RT/RW:001/020 KOTA BEKASI, PONDOK
 GEDE, JAWA BARAT
 @dewinaazra

Hari/Tanggal: Selasa 1 April 2025 Kepada Yth: Susik nie
 No. Nota: 004

NO	NAMA BARANG	HARGA	TOTAL
1	Keripik bawang	10.000	1
2	Keripik bawang	10.000	1
3			
4			
5			
6			
7			
Total Rp:			20.000

Nomor whatsapp : 0857-1013-8489
 Tanda terima Hormat Kami
 Azra Dewina Maulida (Ara)

Terima Kasih atas pembelinya
 Perhatian :
 Barang yang sudah di beli tidak dapat ditukar & dikembalikan



© 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

KERIPIK BAWANG AZRA SNACK
 Cluster Jatimakmur Residence No B2
 RT/RW/001/020 KOTA BEKASI, PONDOK
 GEDE, JAWA BARAT
 @dewinaazra

Selasa
 Hari/Tanggal : 1 April 2025 Kepada Yth : Bapak Iqbal
 No. Nota : 05

NO	NAMA BARANG	HARGA	TOTAL
1	Keripik bawang	10.000	1
2			
3			
4			
5			
6			
7			

Nomor whatsapp : 0857-1013-8489 Total Rp: 10.000

Tanda terima Hormat Kami
 Azra Dewina Maulida (Ara)

Terima Kasih atas pembelinya
 Perhatian :
 Barang yang sudah di beli tidak dapat ditukar&dikembalikan

KERIPIK BAWANG AZRA SNACK
 Cluster Jatimakmur Residence No B2
 RT/RW/001/020 KOTA BEKASI, PONDOK
 GEDE, JAWA BARAT
 @dewinaazra

Rabu 2 April 2025
 Hari/Tanggal : Kepada Yth : Ibu Woro
 No. Nota : 06 tetangga

NO	NAMA BARANG	HARGA	TOTAL
1	Keripik bawang	10.000	1
2	Keripik bawang	10.000	1
3	Keripik bawang	10.000	1
4	Keripik bawang	10.000	1
5			
6			
7			

Nomor whatsapp : 0857-1013-8489 Total Rp: 40.000

Tanda terima Hormat Kami
 Azra Dewina Maulida (Ara)

Terima Kasih atas pembelinya
 Perhatian :
 Barang yang sudah di beli tidak dapat ditukar&dikembalikan

KERIPIK BAWANG AZRA SNACK
 Cluster Jatimakmur Residence No B2
 RT/RW/001/020 KOTA BEKASI, PONDOK
 GEDE, JAWA BARAT
 @dewinaazra

Rabu 2 April 2025
 Hari/Tanggal : Kepada Yth : Ibu Agung
 No. Nota : 07 tetangga

NO	NAMA BARANG	HARGA	TOTAL
1	Keripik bawang	10.000	1
2	Keripik bawang	10.000	1
3	Keripik bawang	10.000	1
4			
5			
6			
7			

Nomor whatsapp : 0857-1013-8489 Total Rp: 30.000

Tanda terima Hormat Kami
 Azra Dewina Maulida (Ara)

Terima Kasih atas pembelinya
 Perhatian :
 Barang yang sudah di beli tidak dapat ditukar&dikembalikan

KERIPIK BAWANG AZRA SNACK
 Cluster Jatimakmur Residence No B2
 RT/RW/001/020 KOTA BEKASI, PONDOK
 GEDE, JAWA BARAT
 @dewinaazra

Rabu 2 April 2025
 Hari/Tanggal : Kepada Yth : Mas Ponji
 No. Nota : 08 Security Komplek

NO	NAMA BARANG	HARGA	TOTAL
1	Keripik bawang	10.000	1
2	Keripik bawang	10.000	1
3			
4			
5			
6			
7			

Nomor whatsapp : 0857-1013-8489 Total Rp: 20.000

Tanda terima Hormat Kami
 Azra Dewina Maulida (Ara)

Terima Kasih atas pembelinya
 Perhatian :
 Barang yang sudah di beli tidak dapat ditukar&dikembalikan



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

KERIPIK BAWANG AZRA SNACK
 Cluster Jatimakmur Residence No B2
 RT/RW 001/020 KOTA BEKASI, PONDOK
 GEDE, JAWA BARAT
 @dewinaazra

Hari/Tanggal : Jumat 4 April 2025 Kepada Yth : Icha Sepayu
 No. Nota : 09

Nota Penjualan Keripik Bawang			
NO	NAMA BARANG	HARGA	TOTAL
1	Keripik bawang	10.000	1
2			
3			
4			
5			
6			
7			
		Total Rp:	10.000

Nomor whatsapp : 0857-1013-8489
 Tanda terima Hormat Kami
 Azra Dewina Maulida (Ara)

Terima Kasih atas pembelannya
 Perhatian :
 Barang yang sudah di beli tidak dapat ditukar/dikembalikan

KERIPIK BAWANG AZRA SNACK
 Cluster Jatimakmur Residence No B2
 RT/RW 001/020 KOTA BEKASI, PONDOK
 GEDE, JAWA BARAT
 @dewinaazra

Hari/Tanggal : Jumat 4 April 2025 Kepada Yth : Tiang Iom
 No. Nota : 10 Picot (Politeknik Negeri Jakarta)

Nota Penjualan Keripik Bawang			
NO	NAMA BARANG	HARGA	TOTAL
1	Keripik bawang	10.000	1
2	Keripik bawang	10.000	1
3	Keripik bawang	10.000	1
4	Keripik bawang	10.000	1
5			
6			
7			
		Total Rp:	40.000

Nomor whatsapp : 0857-1013-8489
 Tanda terima Hormat Kami
 Azra Dewina Maulida (Ara)

Terima Kasih atas pembelannya
 Perhatian :
 Barang yang sudah di beli tidak dapat ditukar/dikembalikan

Lampiran 3 *Flyer* penjualan keripik bawang Azra snack

AZRA SNACK
 YUMMY!!

keripik bawang
Spesial

Enak
 Lezat!

Rp 10.000

Gurih dan
 Renyah!!

Tersedia Varian :
 original, balado, keju manis, barbeque

HUBUNGI SAYA (ARA)
 62-1013-8489 @azraa_snack