



© 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 DAN PEMASARAN UNTUK STRATEGI PENINGKATAN USAHA MAKARONI PADA PRODUK SNACK SAMKOR

DISUSUN OLEH:

MUHAMMAD REZA

2208311008

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 satu 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 DAN PEMASARAN UNTUK STRATEGI PENINGKATAN USAHA MAKARONI PADA PRODUK *SNACK SAMKOR*

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

HALAMAN JUDUL

Disusun oleh:
MUHAMMAD REZA
2208311008

**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

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

Nama : Muhammad Reza

NIM : 2208311008

Tanda tangan :



Tanggal : 26 Juni 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 : Muhammad Reza
NIM : 2208311008
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir : Analisis Penjualan dan Pemasaran untuk Strategi Peningkatan Usaha Makaroni Pada Produk *Snack* Samkor

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 : Genesa Vernanda, S.Pd., M.Pd. ()

Anggota Penguji 1 : M. Jamal Al Bakri, S.Psi., M.M. ()

Anggota Penguji 2 : Maria Nino Istia, M.Si. ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di: Depok

Tanggal: 26 Juni 2025

Ketua Jurusan Akuntansi

Warsimi, S.E., M.M.
NIP 196404151990032002



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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



LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama Penyusun : Muhammad Reza
Nomor Induk Mahasiswa : 2208311008
Jurusan / Program Studi : Akuntansi / D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir : Analisis Penjualan dan Pemasaran untuk
Strategi Peningkatan Usaha Makaroni Pada Produk *Snack* Samkor

Disetujui oleh:

Pembimbing

Maria Nino Istia, M.Si.

NIP 23192014090119821007

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Kepala Program Studi

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

NIP 198811142019121001

Hak Cipta :

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



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala anugerah dan rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dengan judul "Penjualan *Snack* Makaroni Samkor" ini dengan baik.

Tugas akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi di Politeknik Negeri Jakarta, dalam program D-3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus.

Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan laporan ini terdapat berbagai tantangan, namun berkat bantuan, bimbingan, serta kerja sama dari berbagai pihak, serta berkah dari Tuhan Yang Maha Esa, penulis berhasil mengatasi segala kendala yang dihadapi. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah mendukung dan membantu dalam penyelesaian tugas akhir ini, khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Ibu Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.
3. Bapak Innas Ravino Katuruni, S. Hut., M.M., selaku Kepala Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran Politeknik Negeri Jakarta.
4. Ibu Maria Nino Istia, M.Si. yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, masukan, dan saran perbaikan dalam penyusunan tugas akhir ini
5. Semua dosen Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang sangat berharga selama perkuliahan hingga penyusunan tugas akhir ini, serta seluruh staf administrasi yang telah membantu proses pembelajaran hingga selesai.
6. Orangtua penulis, Bapak Muhammad Nizar dan Ibu Fathiah, yang senantiasa memberikan doa, semangat, cinta, kasih sayang, nasihat, dan kesabaran dalam mendampingi serta membimbing penulis dalam setiap langkah kehidupan.
7. Kakak dan adik penulis yang selalu memberikan semangat dan kasih sayang, sehingga proses penyusunan tugas akhir terasa lebih nyaman.
8. Teman-teman Angkatan 2022 dan khususnya teman-teman 6B yang selalu

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

saling memberi semangat agar dapat menyelesaikan kuliah dan tugas akhir ini tepat waktu.

Dengan penuh kerendahan hati, penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, dengan dukungan dari berbagai pihak, penulis berusaha untuk terus memperbaiki diri. Semoga laporan tugas akhir ini dapat memberikan manfaat.

Depok, 26 Juni 2025

Muhammad Reza





PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Muhammad Reza
NIM : 2208311008
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran
Jurusan : Akuntansi
Jenis Karya : Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Jakarta Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah penulis yang berjudul: Analisis Penjualan dan Pemasaran Untuk Strategi Peningkatan Usaha Makaroni Pada Produk *Snack Samkor*.

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

Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok

Pada tanggal : 26 Juni 2025

Yang menyatakan

Muhammad Reza

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



Hak Cipta :

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

ABSTRAK

Muhammad Reza

D-3 Manajemen Pemasaran, Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta
Analisis Penjualan dan Pemasaran Untuk Strategi Peningkatan Usaha
Makaroni Pada Produk *Snack* Samkor

Penulisan tugas akhir ini berisi tentang analisis penjualan dan pemasaran sebagai strategi untuk meningkatkan usaha makanan ringan, *snack* makaroni Samkor. Tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui proses perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi penjualan serta pemasaran produk. Penjualan dan pemasaran dilakukan secara langsung atau *offline* di lingkungan kampus dan rumah. Berdasarkan hasil proses penjualan dan pemasaran, diketahui bahwa terdapat peningkatan jumlah penjualan serta respon positif dari konsumen terhadap kualitas rasa, kemasan, dan harga produk. Melalui praktik penjualan *snack* Samkor dalam penulisan tugas akhir ini, penulis berhasil menjual *snack* makaroni Samkor sebanyak 113 *pack*, dengan jumlah laba bersih Rp133.200.

Kata kunci: Penjualan, Pemasaran, *Snack*, Makaroni, Samkor

ABSTRACT

Muhammad Reza

*D-3 Marketing Management, Accounting, Polytechnic State of Jakarta
Analysis of Sales and Marketing Strategy of Samkor Makaroni Snack to
Improve Business Performance*

This final assignment contains an analysis of sales and marketing as a strategy to improve the snack business, Samkor makaroni snacks. The purpose of this writing is to find out the process of planning, implementing, and evaluating sales and marketing of products. Sales and marketing are carried out directly or offline in the campus environment and at home. Based on the results of the sales and marketing process, it is known that there is an increase in the number of sales and a positive response from consumers to the quality of taste, packaging, and price of the product. Through the practice of selling Samkor snacks in writing this final assignment, the author managed to sell 113 packs of Samkor makaroni snacks, with a net profit of Rp133,200.

Keywords: Sales, Marketing, Snack, Makaroni, Samkor



DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR	iv
KATA PENGANTAR.....	vi
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	viii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penulisan Laporan Tugas Akhir.....	1
1.2 Tujuan Penulisan Tugas akhir	2
1.3 Manfaat Penulisan Laporan Tugas Akhir	2
1.4 Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir	2
1.5 Sistematika Penulisan Laporan Tugas Akhir	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1. Pengertian Makanan Ringan (<i>Snack</i>).....	4
2.2. Pengertian Makaroni.....	4
2.3. Bauran Pemasaran	6
BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA	7
3.1. Profil Usaha.....	7
Berikut adalah penjelasan profil usaha yang dilakukan penulis dalam semester 5 dan 6:.....	7
3.2. Pelaksanaan Usaha.....	8
3.2.1. Perencanaan Usaha (<i>Business Plan</i>).....	8
3.2.2. Pelaksanaan Usaha	23
BAB IV PEMBAHASAN.....	32
4.1. Hasil Penjualan.....	32

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

4.2. Ringkasan Laporan Penjualan	32
4.3. Hasil Survei Pasar	33
BAB V PENUTUP.....	36
5.1. Kesimpulan.....	36
5.2. Saran	37
DAFTAR PUSTAKA.....	38
DAFTAR LAMPIRAN	39





Hak Cipta :

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

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Peralatan yang dibutuhkan.....	15
Tabel 3. 2 Perlengkapan yang dibutuhkan 1 bulan.....	15
Tabel 3. 3 Fixed Cost (Biaya Tetap) untuk 1 tahun.....	16
Tabel 3. 4 Variable Cost (Biaya Tidak Tetap) untuk 1 ball makaroni.....	16
Tabel 3. 5 Penetapan Harga Jual <i>Snack</i> Makaroni	17
Tabel 3. 6 Laporan Penjualan.....	24





DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Gambar Produk <i>Snack</i> Makaroni Samkor.....	7
Gambar 3. 2 Apa yang anda ketahui tentang produk <i>snack</i> makaroni	9
Gambar 3. 3 Kurang lebih berapa kali anda membeli <i>snack</i> makaroni dalam 1 bulan.....	9
Gambar 3. 4 Apakah sampai saat ini masih suka dan berminat membeli <i>snack</i> makaroni.....	10
Gambar 3. 5 Menurut Anda, apakah <i>snack</i> makaroni masih banyak diminati masyarakat di sekitar anda	10
Gambar 3. 6 Menurut Anda, apa kelebihan dari <i>snack</i> makaroni pada umumnya	11
Gambar 3. 7 Menurut Anda, apa kekurangan dari <i>snack</i> makaroni pada umumnya?.....	11
Gambar 3. 8 Apakah sampai saat ini masih suka dan berminat membeli <i>snack</i> makaroni.....	12
Gambar 3. 9 Jika <i>Snack</i> makaroni dijual dengan harga Rp. 6.000 menurut anda, apakah kemahalan.....	13
Gambar 3. 10 Kemasan Produk.....	20
Gambar 3. 11 Memilih Kemasan Produk.....	20
Gambar 3. 12 Membuat Logo	21
Gambar 3. 13 Membuat Label.....	22
Gambar 3. 14 Flowchart Proses Pembuatan Samkor.....	23
Gambar 3. 15 Logo Usaha.....	25
Gambar 3. 16 Label Produk Samkor	25
Gambar 3. 17 Nota.....	26
Gambar 3. 18 Flyer Promosi	26
Gambar 3. 19 Flyer promosi Hari Idul Fitri	27
Gambar 3. 20 Buka aplikasi Instagram dan ke bagian post	28
Gambar 3. 21 pilih gambar yang ingin dipilih	28
Gambar 3. 22 klick next di bawah pojok kanan	29
Gambar 3. 23 Tambahkan Caption dan Hastag.....	30
Gambar 3. 24 Post atau upload gambar di Isntagram	30
Gambar 3. 25 Buka Aplikasi WhatsApp Masuk ke Menu "Pembaruan" Tekan "Tambah Status"	30
Gambar 3. 26 Pilih Ikon Pensil  Tulis Pesan Promosi dan pos lalu Kirim Status.....	31
Gambar 4.1 Apakah Anda pernah membeli <i>Snack</i> Makaroni Samkor	33
Gambar 4.2 Apakah kualitas rasa <i>Snack</i> makaroni Samkor sudah sesuai	33
Gambar 4.3 Apakah kemasan <i>Snack</i> Makaroni Samkor sudah layak?.....	34
Gambar 4.4 Apakah harga <i>Snack</i> Makaroni Samkor sudah Cocok?.....	34

Hak Cipta :

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 4.5 Apakah Anda menyukai makanan ringan/*snack* makaroni Samkor?
..... 35



Hak Cipta :

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Menyerahkan Produk	39
Lampiran 2 Menawarkan Produk Samkor	39
Lampiran 3 Berjualan di Kampus	40
Lampiran 4 Chat melalui <i>Whatsapp</i>	41
Lampiran 5 Postingan Promosi di <i>story Whatsapp</i>	42
Lampiran 6 Postingan Promosi di <i>story Instagram</i>	43





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

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penulisan Laporan Tugas Akhir

Samkor merupakan makaroni goreng sebagai salah satu jenis camilan atau makanan ringan yang renyah yang dapat disantap sebagai camilan di waktu senggang atau untuk menemani aktivitas sehari-hari. Salah satu camilan yang paling digemari di masyarakat saat ini adalah makaroni goreng. Terbuat dari tepung terigu, makaroni merupakan camilan yang dapat dibentuk menjadi berbagai bentuk yang menarik dengan menggunakan mesin ekstruder. Makaroni kriuk merupakan salah satu produk yang banyak diminati oleh berbagai kalangan masyarakat karena proses pembuatannya yang mudah dan biaya produksinya yang relatif murah (Prasetyo & Wulandari, 2020).

Selain itu, makaroni memiliki sejumlah variasi, antara lain bentuk dan cita rasa yang beragam. Berbagai macam bumbu, mulai dari gurih (original) hingga pedas (balado), dapat ditambahkan ke dalam makaroni. Oleh karena menawarkan berbagai cita rasa yang dapat disesuaikan dengan selera masing-masing individu, maka fleksibilitas ini menjadi daya tarik utama bagi para pelanggan. Camilan juga mulai digemari dalam beberapa tahun terakhir, dengan semakin banyaknya pilihan dan konsumsi camilan lezat dengan harga yang terjangkau. Oleh karena itu, dengan beberapa kali perubahan rasa dan ukuran kemasan, makaroni sebagai salah satu pilihan produk makanan ringan memiliki peluang yang sangat besar untuk terus berkembang (Kartika, 2019).

Penulis tertarik memasarkan produk makanan ringan makaroni Samkor karena peluang pasarnya yang besar, dan sebagai bagian dari tugas akhir yang berjudul Analisis Penjualan dan Pemasaran *Snack* Makaroni Samkor ini, penulis akan menyusun laporan penjualan. Selain itu, laporan tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang bermanfaat bagi kemajuan pemasaran makanan ringan yang tidak hanya memiliki rasa yang lezat tetapi juga memenuhi permintaan industri yang terus berubah (Pustaka & Indrawati, 2022).



Hak Cipta :

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

1.2 Tujuan Penulisan Tugas akhir

Penulisan tugas akhir ini bertujuan untuk:

- a. Membuat hasil laporan penjualan *Snack* Makaroni Samkor.
- b. Menganalisis laporan hasil penjualan *Snack* Makaroni Samkor.
- c. Membuat laporan hasil survei pasar *Snack* Makaroni Samkor.
- d. Menganalisis hasil survei pasar *Snack* Makaroni Samkor.

Dengan tujuan-tujuan tersebut, diharapkan hasil penulisan tugas akhir ini dapat memberikan kontribusi dalam bidang penjualan dan pemasaran makanan ringan makaroni.

1.3 Manfaat Penulisan Laporan Tugas Akhir

Berikut ini adalah manfaat yang diperoleh:

1. Bagi penulis:
 - a. Dapat meningkatkan pemahaman tentang proses penjualan *Snack* Makaroni Samkor.
 - b. Sebagai wahana bagi ide atau konsep penulis.
2. Bagi masyarakat:
 - a. Sebagai pedoman untuk membantu masyarakat dalam menumbuhkan semangat jiwa kewirausahaan.
 - b. Sebagai tambahan gagasan atau ide dan inspirasi untuk meraih keberhasilan dalam berwirausaha, khususnya bagi generasi muda.
3. Bagi Politeknik Negeri Jakarta
 1. Sebagai pedoman bagi mahasiswa yang sedang mengerjakan tugas akhir.
 2. Sebagai salah satu bentuk karya ilmiah di perpustakaan Politeknik Negeri Jakarta dan Program Studi Manajemen Pemasaran untuk Warga Berkebutuhan Khusus.

1.4 Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir

Metodologi dan analisis penjualan *Snack* Makaroni Samkor, beserta tinjauan laporan penjualan, dijelaskan dalam tugas akhir ini dengan menggunakan gaya penulisan deskriptif. Penulis juga menyediakan laporan dan analisis temuan



Hak Cipta :

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

survei pasar *Snack* Makaroni Samkor. Dengan menggunakan pendekatan ini, penulis menjelaskan cara menyiapkan produk dan materi pemasarannya, serta aktivitas penjualan *Snack* Makaroni Samkor, pelaporan, dan analisis angka penjualannya. Selain itu, penulis mengumpulkan umpan balik dari responden tentang produk *Snack* Makaroni Samkor dan membuat survei pasar. Penulis kemudian menjelaskan laporan dan analisis temuan survei pasar.

1.5 Sistematika Penulisan Laporan Tugas Akhir

Standar penulisan yang ditetapkan oleh Politeknik Negeri Jakarta menjadi landasan penyusunan Laporan Tugas Akhir ini. Untuk menyajikan gambaran menyeluruh tentang kegiatan dan hasil Tugas Akhir, laporan ini dibagi menjadi lima bab utama yang saling terkait. Berikut ini adalah sistematika penulisan:

BAB I : Pendahuluan

Memuat sejarah permasalahan, alasan penulisan, keuntungan penulisan, proses penulisan, dan metodologi yang digunakan dalam laporan tugas akhir ini.

BAB II : Tinjauan Pustaka

Menyajikan gagasan-gagasan yang relevan, seperti definisi makaroni, definisi makanan ringan, dan gagasan tentang bauran pemasaran (4P), sebagai landasan penyusunan Laporan Tugas Akhir.

BAB III: Profil dan Pelaksanaan Usaha

Menjelaskan profil perusahaan Samkor Makaroni *Snack*, serta proses perencanaan dan pelaksanaannya, yang meliputi riset biaya, desain kemasan, taktik pemasaran, dan implementasi penjualan.

BAB IV: Hasil dan Pembahasan

Menampilkan temuan dari survei konsumen dan penjualan, beserta analisis data yang dikumpulkan selama implementasi bisnis.

Bab V: Kesimpulan

Mencakup rekomendasi untuk pengembangan bisnis di masa mendatang serta simpulan yang diambil dari keseluruhan rangkaian tugas Tugas Akhir.



BAB V PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil kegiatan, pengamatan, analisis data, dan pembahasan yang telah dilakukan, maka diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis penjualan

Harga Pokok Penjualan (HPP) per bungkus sebesar Rp4.800, dengan harga jual Rp6.000. Keuntungan per bungkus sebesar Rp1.200 merupakan keuntungan yang layak bagi usaha rumahan dan *reseller*. Perhitungan biaya tetap dan tidak tetap juga telah dilakukan dengan rinci untuk mendukung pengambilan keputusan harga.

2. Laporan penjualan

Penulis berhasil menjual produk *Snack* Makaroni Samkor sebanyak 113 bungkus dalam kurun waktu lebih dari satu bulan, dengan omzet Rp666.000 dan keuntungan bersih Rp133.200. Hal ini menunjukkan bahwa usaha ini memiliki potensi keuntungan meski dilakukan dalam skala kecil.

3. Survei pasar dan minat konsumen

Hasil survei dari 35 responden menunjukkan bahwa mayoritas menyukai produk *Snack* makaroni renyah seperti Samkor. Sebagian besar responden membeli lebih dari satu kali dalam sebulan dan menyatakan bahwa harga, rasa, dan kemasan sudah sesuai dengan harapan mereka.

4. Kepuasan konsumen

Berdasarkan survei lanjutan terhadap 87 responden, ditemukan bahwa:

- 100% pernah membeli *Snack* Samkor.
- 98,9% menyukai rasa dan menyatakan kemasan sudah layak.
- 97,7% menyatakan harga sudah sesuai.

Ini menunjukkan bahwa tingkat kepuasan konsumen terhadap produk sangat tinggi.

Hak Cipta :

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

5.2. Saran

Berdasarkan hasil analisis penjualan, survei pasar, serta pengalaman langsung dalam menjalankan usaha *Snack* Makaroni Samkor, penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Perbaiki kualitas produk

Berdasarkan tanggapan konsumen, beberapa kekurangan seperti tekstur yang kadang terlalu keras, minyak berlebih, dan warna yang kurang menarik perlu diperbaiki. Penulis menyarankan agar proses produksi lebih diperhatikan, seperti penggunaan minyak baru, durasi penggorengan yang optimal, dan pemilihan bahan baku berkualitas untuk menjaga kerenyahan dan rasa.

2. Inovasi varian rasa dan kemasan

Untuk menjangkau konsumen lebih luas dan meningkatkan pembelian ulang, disarankan untuk menambahkan varian rasa baru seperti keju, barbeque, atau ekstra pedas. Selain itu, inovasi pada desain kemasan seperti penggunaan kemasan *standing pouch* dengan tampilan lebih profesional dapat meningkatkan daya tarik produk.

3. Evaluasi dan pengembangan berkala

Diperlukan evaluasi rutin terhadap hasil penjualan, kepuasan pelanggan, dan efektivitas strategi pemasaran. Hasil evaluasi ini dapat dijadikan dasar untuk melakukan pengembangan usaha secara bertahap untuk meningkatkan keuntungan.

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



DAFTAR PUSTAKA

- Andriani, R. (2016). *Aneka Olahan Makaroni Lezat dan Praktis*. Jakarta: Penerbit Cerdas Kuliner.
- Dimudahin. (2024, Oktober). *Kenali 5+ Jenis Makaroni *Snack* Populer Di Indonesia*. Diakses dari <https://www.dimudahin.com/2024/10/jenis-makaroni-snack-populer.html>
- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2020). *Entrepreneurship* (11th ed.). McGraw-Hill.
- Kartika, F. (2019). *Analisis pengaruh rasa terhadap penerimaan konsumen pada produk makaroni*. *Jurnal Bisnis Makanan*, 22(4), 56-63. <https://doi.org/xxxxxx>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2022). *Marketing Management* (16th ed.). Pearson.
- Lovelock, C., & Wirtz, J. (2021). *Services Marketing: People, Technology, Strategy* (9th ed.). World Scientific.
- Nugroho, B. (2015). *Pengantar Ilmu Proses Produksi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Prasetyo, A., & Wulandari, I. (2020). *Pengembangan produk makaroni goreng dengan bahan dasar tepung terigu dan keju*. *Jurnal Pangan dan Gizi*, 8(2), 89-98.
- Pustaka, P., & Indrawati, S. (2022). *Makaroni sebagai cemilan sehat dengan variasi rasa pedas*. *Jurnal Teknologi Pangan*, 16(3), 124-134.
- Smith, J. (2020). *The science of snacking: Understanding eating habits and food choices*. Nutrition Press.
- Smith, J. (2023). *Introduction to Pasta Varieties*. New York: Food Science Press.
- Winarno, F. G. (2015). *Kimia Pangan dan Gizi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Yuliana, N. (2015). *Pengolahan Makanan Ringan Tradisional*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Zeithaml, V. A., Bitner, M. J., & Gremler, D. D. (2020). *Services Marketing: Integrating Customer Focus Across the Firm* (7th ed.). McGraw-Hill.

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Menyerahkan Produk



Gambar 1:

Foto ini menunjukkan momen transaksi penjualan produk camilan makaroni antara penjual dan pembeli. Penjual sedang menyerahkan produk sambil menerima uang dari pembeli yang tersenyum. Kegiatan ini berlangsung di area terbuka dengan latar belakang parkir motor dan atap baja ringan. Foto ini mendokumentasikan proses langsung penjualan produk kepada konsumen secara tatap muka.

Lampiran 2 Menawarkan Produk Samkor



Gambar 2:

Gambar ini memperlihatkan penjual bersama pembeli yang baru saja menerima satu bungkus produk makaroni. Keduanya tersenyum ke arah kamera sebagai bentuk dokumentasi keberhasilan penjualan. Kegiatan ini berlangsung di dalam ruangan kantor, dengan latar belakang meja kerja, laptop, dan tas.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 3 Berjualan di Kampus



Gambar 3:

Foto ini menunjukkan penjual berfoto bersama pembeli lain yang telah menerima produk camilan makaroni. Keduanya memegang produk dan berpose di depan papan informasi kantor. Foto ini diambil di lokasi yang sama dengan gambar kedua, menunjukkan bahwa produk berhasil menarik minat konsumen di lingkungan kerja.

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 4 Chat melalui *WhatsApp*



Percakapan *WhatsApp* antara penjual dan calon pembeli produk camilan *Snack Makaroni Samkor*. Dalam percakapan tersebut, penjual mempromosikan produk dengan bahasa yang menarik dan informatif. Promosi mencantumkan nama produk, harga, varian rasa (*Balado Pedas Nampol* dan *Original Gurih Unik*), serta manfaat konsumsi produk yang cocok untuk berbagai aktivitas seperti menonton, belajar, atau nongkrong bersama teman.

Respon positif segera diterima dari calon pembeli bernama Husein, yang memesan satu bungkus varian rasa *balado*. Ia menyampaikan bahwa pembayaran dan pengambilan produk akan dilakukan secara langsung pada hari berikutnya. Di akhir percakapan, penjual mengucapkan terima kasih atas pembelian tersebut.

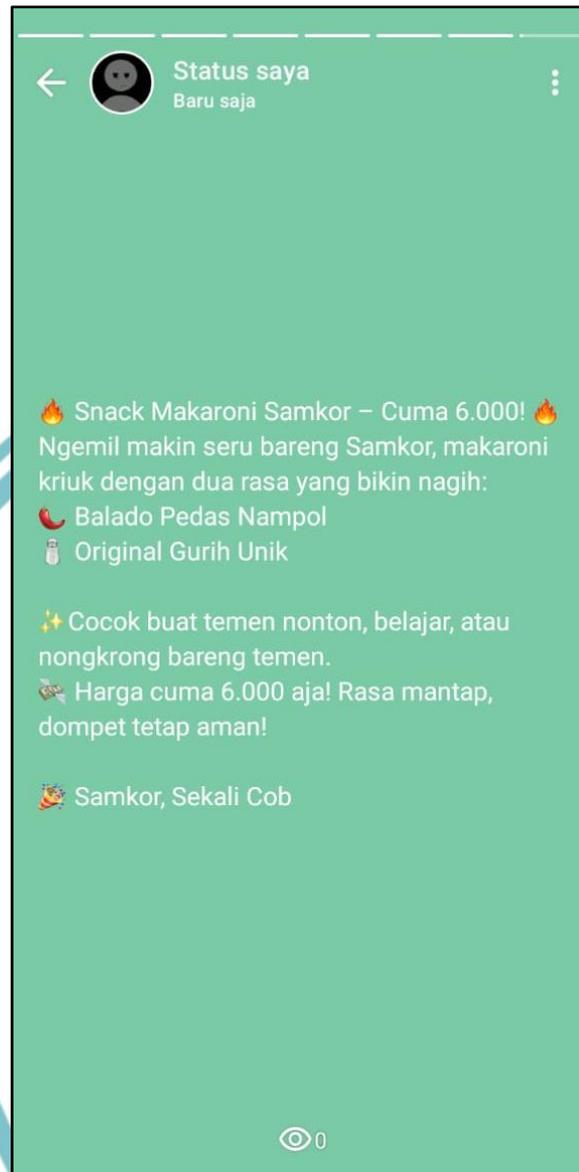
Hak Cipta :

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 5 Postingan Promosi di *story* WhatsApp



Gambar ini merupakan tangkapan layar dari status *WhatsApp* yang digunakan sebagai media promosi produk *Snack Makaroni Samkor*. Dalam status tersebut, penjual menginformasikan harga produk sebesar Rp6.000 serta menjelaskan dua varian rasa unggulan yaitu:

- 🌶️ Balado Pedas Nampol
- 🥛 Original Gurih Unik

Promosi juga disertai dengan kalimat persuasif yang menggambarkan bahwa produk ini cocok untuk berbagai aktivitas seperti menonton, belajar, atau bersantai bersama teman. Status ini ditutup dengan kalimat promosi singkat:

Hak Cipta :

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

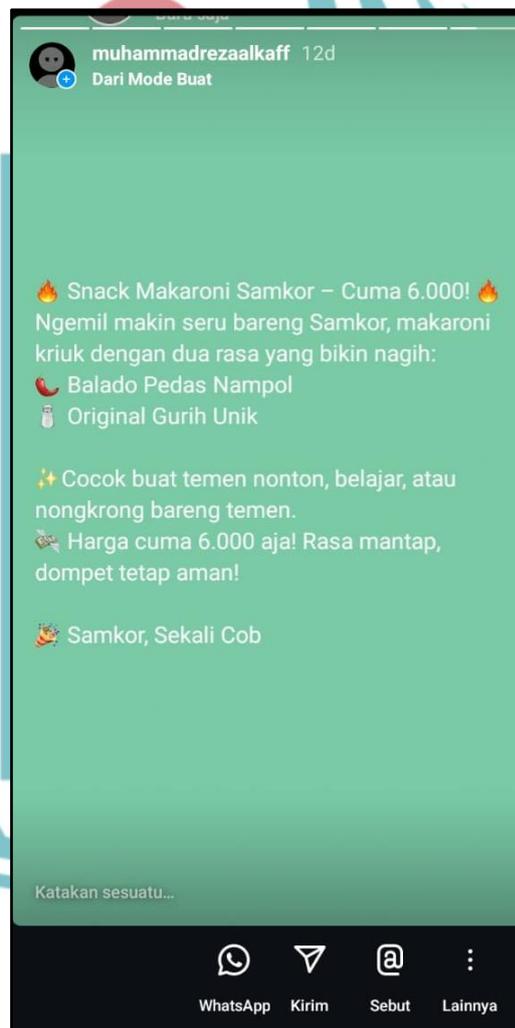
Hak Cipta :

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

"Samkor, Sekali Coba Pasti Ketagihan!", meskipun belum selesai tertulis (terputus di kata "Cob").

Dokumentasi ini bertujuan untuk menunjukkan salah satu bentuk pemasaran digital sederhana yang memanfaatkan fitur status *WhatsApp* sebagai media promosi gratis dan langsung menjangkau kontak pribadi. Penggunaan status memberikan peluang visibilitas yang tinggi karena muncul di layar utama aplikasi *WhatsApp* pengguna lain.

Lampiran 6 Postingan Promosi di *story* Instagram



Gambar di atas merupakan dokumentasi promosi produk *Snack* Makaroni Samkor yang dilakukan melalui fitur *Instagram* Story. Pada story ini, penjual



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

menyampaikan informasi tentang harga produk sebesar Rp.6.000 dan menjelaskan dua varian rasa andalan, yaitu:

- 🌀 Balado Pedas Nampol
- ☐ Original Gurih Unik

Deskripsi dalam story dibuat menarik dengan menggunakan emoji dan gaya bahasa santai, yang bertujuan untuk menarik perhatian audiens muda. Selain itu, terdapat ajakan untuk mencoba produk dengan kalimat "Samkor, Sekali Cob..." (kalimat terpotong karena keterbatasan penulisan di story).

Tujuan Penggunaan Media:

Instagram Story dipilih sebagai media promosi karena memiliki keunggulan seperti:

- Menjangkau *followers* secara langsung dalam waktu singkat.
- Memunculkan notifikasi atau posisi teratas di beranda, sehingga lebih mudah dilihat.
- Bisa dilengkapi dengan fitur interaktif (seperti polling atau stiker) untuk meningkatkan engagement (meskipun tidak digunakan dalam story ini).

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA