



© 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, SURVEI PASAR, DAN SWOT UNTUK STRATEGI PENINGKATAN USAHA MOCHI PADA USAHA CI MOCHI

Disusun oleh:
TRIAH MEISARAH
2208311013

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN UNTUK WARGA
NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS
PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA 3
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, SURVEI PASAR, DAN SWOT UNTUK STRATEGI PENINGKATAN USAHA MOCHI PADA USAHA CI MOCHI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

Disusun oleh:
TRIAH MEISARAH
2208311013

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN UNTUK WARGA
NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS
PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA 3
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
TAHUN 2025**



Hak Cipta :

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

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

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 : Triah Meisarah

NIM : 2208311013

Tanda tangan :



Tanggal : 9 Juli 2025

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir ini diajukan oleh :

Nama : Triah Meisarah

NIM : 2208311013

Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran

Judul Laporan Tugas Akhir: Analis Penjualan, Survei Pasar, dan SWOT untuk Strategi Peningkatan Usaha Mochi Pada Usaha Ci Mochi

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 : Kristin Lukitaningrum, S.Pd., M.M ()

Anggota Penguji 1 : Rahma Nur Praptiwi, S.E., MSi. ()

Anggota Penguji 2 : Sri Isti Untari, S.E., MSi. ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 9 Juli 2025



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 LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama Penyusun : Triah Meisarah
Nomor Induk Mahasiswa : 2208311013
Jurusan / Program Studi : Akuntansi / D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir / Skripsi : Analis Penjualan, Survei Pasar, dan SWOT
untuk Strategi Peningkatan Usaha Mochi
Pada Usaha Ci Mochi

Disetujui oleh :

Pembimbing

Sri Isti Untari, S.E., M.Si.
NIP 196112201989032002

**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 " Analis Penjualan, Survei Pasar, dan SWOT untuk Strategi Peningkatan Usaha Mochi Pada Usaha Ci Mochi " ini dengan baik. Tugas akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan di Politeknik Negeri Jakarta pada program studi D-3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus.

Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan laporan ini banyak mengalami kendala, namun berkat bantuan, bimbingan, kerjasama dari berbagai pihak dan berkah dari Tuhan Yang Maha Esa, sehingga kendala-kendala yang penulis hadapi tersebut dapat diatasi. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dan mendorong terwujudnya tugas akhir ini, khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Bapak Dr. Bambang Waluyo, S.E., Ak., CA., M.Si 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 Sri Isti Untari, S.E., M.Si. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulis, memberikan masukan dan saran perbaikan untuk penyempurnaan penulisan tugas akhir ini.
5. Seluruh dosen Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang berharga kepada saya selama masa perkuliahan hingga penyusunan tugas akhir ini dan seluruh staf administrasi yang telah membantu proses pembelajaran sampai selesai.
6. Kedua orang tua penulis, Bapak Ngadi dan Ibu Rumini yang selalu mendoakan, memberi semangat, kasih sayang, nasehat, serta kesabaran yang besar dalam mendampingi dan membimbing setiap langkah dalam kehidupan penulis.

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

7. Kakak pertama penulis Sadikin dan kakak kedua penulis Maria yang selalu ikut memberikan semangat dan menyayangi setiap saat sehingga dalam penyusunan tugas akhir suasana terasa nyaman.
8. Teman-teman Angkatan 2022 khususnya teman-teman 6B yang selalu saling memberikan semangat untuk bersama-sama bisa menyelesaikan kuliah dan tugas akhir ini dengan tepat waktu.
9. Pasangan penulis Okan Ghany Nirwansyah yang telah memberikan dukungan moral, semangat, dan pengertian selama proses penulisan tugas akhir ini. Terima kasih atas kesabaran dan perhatian yang telah menjadi sumber motivasi bagi penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini dengan sungguh-sungguh.

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

Depok, 9 Juli 2025

Penulis

**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 : Triah Meisarah
NIM : 2208311013
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, Survei Pasar, dan SWOT untuk Strategi Peningkatan Usaha Mochi pada Usaha Ci Mochi

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 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 : 9 Juli 2025

Yang menyatakan

Triah Meisarah



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

Triah Meisarah

D3 Manajemen Pemasaran Warga Negara Berkebutuhan Khusus

Analisis Penjualan, Survei Pasar, dan SWOT untuk Strategi Peningkatan Usaha Mochi pada Usaha Ci Mochi

Usaha “Ci Mochi” merupakan usaha rintisan berbasis produk mochi yang dikembangkan sebagai bagian dari proyek mata kuliah kewirausahaan. Meski minat masyarakat terhadap mochi terus meningkat, usaha ini menghadapi tantangan seperti persaingan pasar dan perubahan preferensi konsumen. Tugas akhir ini bertujuan untuk menyajikan laporan penjualan, menganalisa hasil penjualan, menyampaikan hasil survei pasar, menganalisa hasil survei pasar dan menerapkan analisis SWOT guna merumuskan strategi peningkatan usaha. Metode yang digunakan meliputi observasi langsung, survei melalui *google form*, studi pustaka, dan analisis *deskriptif*. Selama usaha berjalan dalam 2 semester, omzet penjualan sebesar Rp4.669.00 dengan jumlah produk sebanyak 667 *pcs*. Keuntungan yang diperoleh sebesar Rp2.334.500. Harga jual ditentukan seharga Rp7.000 dengan perhitungan HPP sebesar Rp3.500. Sedangkan survei pasar, untuk mengevaluasi persepsi konsumen terhadap rasa, harga, dan kemasan, yang masing-masing berada pada posisi positif (sebagian respon pelanggan ada pada pilihan “baik” dan “sedang”). Analisis SWOT menempatkan usaha pada Kuadran I, menunjukkan kekuatan (internal) dan peluang (eksternal). Strategi utama pengembangan rintisan usaha Ci Mochi adalah memperhatikan peningkatan kualitas produk, promosi digital yang efektif, dan respons terhadap umpan balik konsumen agar bisa bertahan, semakin berkembang dan kompetitif di pasar lokal.

Kata kunci: analisis penjualan, survei pasar, SWOT, strategi bisnis, usaha mochi.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan 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

Triah Meisarah

D3 Marketing Management – Citizens with Special Needs

Sales Analysis, Market Survey, and SWOT for Business Development Strategy of “Ci Mochi”

“Ci Mochi” is a startup business focusing on mochi-based products, developed as part of an entrepreneurship course project. Despite the growing public interest in mochi, the business faces challenges such as market competition and changing consumer preferences. This final project aims to present sales data, analyze sales performance, report and evaluate market survey results, and apply a SWOT analysis to formulate business development strategies. The methods used include direct observation, surveys via Google Forms, literature review, and descriptive analysis. Over two semesters, the business generated a total revenue of Rp4,669,000 from the sale of 667 mochi units, resulting in a net profit of Rp2,334,500. The selling price was set at Rp7,000, with a cost of goods sold (COGS) of Rp3,500. The market survey assessed consumer perceptions regarding taste, price, and packaging—most responses fell into the “good” and “average” categories. The SWOT analysis placed the business in Quadrant I, indicating strong internal strengths and promising external opportunities. The core strategy for developing “Ci Mochi” includes improving product quality, leveraging effective digital promotion, and responding to consumer feedback to ensure sustainability, growth, and competitiveness in the local market.

Keywords: sales analysis, market survey, SWOT, business strategy, mochi business.



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
ABSTRAK	viii
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. Sistematikan Penulisan	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1. Mochi	9
2.2. Penjualan	10
2.3. Bauran Pemasaran	12
2.4. Analisa SWOT (<i>Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats</i>) dan STP (<i>Segmenting, Targeting, Positioning</i>)	15
BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA.....	19
3.1. Profil Usaha.....	19
3.2. Perencanaan Usaha (<i>Business Plan</i>)	20
3.3. Pelaksanaan Usaha	35
BAB IV PEMBAHASAN.....	40
4.1. Membuat laporan hasil penjualan	40
4.2. Analisa laporan Hasil Penjualan	41

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

4.3.	Membuat laporan hasil <i>survey</i> pasar	42
4.4.	Analisis hasil <i>survey</i> pasar	44
4.5.	Analisis SWOT	45
BAB V PENUTUP		49
5.1.	Simpulan	49
5.2.	Saran.....	49
DAFTAR PUSTAKA		51
LAMPIRAN.....		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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Ringkasan Survey Produk Mochi	27
Tabel 4. 1 Laporan Hasil Penjualan Semester 5 dan Semester 6	40
Tabel 4. 2 Ringkasan Profil dan Jawaban Responden	43
Tabel 4. 3 Pertanyaan dan Jawaban Terkait Produk Ci Mochi.....	45





DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Mochi Aneka Warna	10
Gambar 2. 2 Mochi Gulung	10
Gambar 2. 3 Mochi Ci Mochi	10
Gambar 3. 1 Produk Mochi Ci Mochi.....	20
Gambar 3. 2 Label Mochi Ci Mochi	20
Gambar 3. 3 Karakteristik Responden	22
Gambar 3. 4 <i>Survey</i> Responden Terhadap 3 Produk.....	23
Gambar 3. 5 Survei Produk dan Saran Responden	24
Gambar 3. 6 Ringkasan Data Responden.....	24
Gambar 3. 7 Diagram Data Responden	25
Gambar 3. 8 Hasil <i>Survey</i> Terhadap 3 Produk.....	25
Gambar 3. 9 Diagram Survei Terhadap 3 Produk.....	26
Gambar 3. 10 Saran Responden Mengenai Produk yang Digemari.....	26
Gambar 3. 11 Diagram Saran Responden	26
Gambar 3. 12 Kemasan Mochi Ci Mochi	31
Gambar 3. 13 Logo	32
Gambar 3. 14 Label.....	33
Gambar 3. 15 Flow Chart.....	35
Gambar 3. 16 Berbagai Macam Flyer.....	36
Gambar 3. 17 Penjualan di Sekitar Rumah	37
Gambar 3. 18 Penjualan di Sekitar Kampus	38
Gambar 3. 19 Penjualan di GOR Sunter	38
Gambar 4. 1 Diagram Hasil Penjualan Semester 5 dan Semester 6.....	41
Gambar 4. 2 Diagram Hasil Pelaksanaan <i>Survey</i> Pasar.....	44
Gambar 4. 3 Hasil Analisis SWOT.....	45

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

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Form Kuesioner	54
Lampiran 2 Spreadsheet Hasil Kuesioner	63
Lampiran 3 HPP, Harga Jual dan Keuntungan	65
Lampiran 4 Rekapitulasi Penjualan	72
Lampiran 5 Hasil <i>Survey</i> Pasar	74



BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penulisan

Seiring dengan perkembangan tren kuliner di Indonesia, usaha makanan berbasis produk tradisional, seperti mochi, semakin populer di kalangan masyarakat. Mochi, yang merupakan makanan khas Jepang yang terbuat dari ketan, kini menjadi pilihan camilan yang digemari oleh berbagai kalangan. Hal ini turut mendorong para pelaku usaha untuk berlomba-lomba memanfaatkan peluang pasar yang berkembang pesat tersebut.

Dengan adanya peluang pasar yang menjanjikan, maka perlu upaya dalam memberikan kepuasan terhadap para pembeli/pelanggan agar mereka tetap setia menjadi pelanggan tetap. Salah satu hal yang harus diupayakan adalah kebersihan makanan dan lingkungan, kelezatan, harga, kemasan, pelayanan dan lain sebagainya.

Untari, S. I., Rahmawati, A., Praptiwi, R. N., Lukitaningrum, K., & Istia, M. N. (2023) menjelaskan bahwa terdapat beberapa pembeli yang menyampaikan bahwa kurang tertarik dengan makanan yang dijual disebabkan masakannya kurang enak, tidak nyaman karena pelayanannya kurang menyenangkan, terlalu mahal, proses memasaknya kurang bersih, tempatnya kurang bersih, dsb.

Wati, I. K., & Ispriyahadi, H. (2023) menjelaskan bahwa strategi pemasaran memiliki peranan yang krusial dan merupakan tahap penting sebelum memulai suatu bisnis. Strategi ini merupakan serangkaian kegiatan yang saling terkait, termasuk persiapan, perencanaan, analisis, yang bertujuan untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

Ci Mochi merupakan rintisan usaha bergerak di bidang penjualan mochi. Usaha rintisan ini penulis jalankan sejak duduk pada awal semester 5 sebagai bentuk praktik perkuliahan kewirausahaan dan berlanjut pada semester 6. Dalam merintis usaha, telah menghadapi tantangan dan dinamika pasar yang memengaruhi penjualan. Meskipun produk yang ditawarkan memiliki kualitas yang baik, namun persaingan yang ketat dan perubahan



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

preferensi konsumen sering kali menjadi kendala yang perlu diatasi. Oleh karena itu, analisis yang mendalam terhadap penjualan, pemahaman pasar, serta evaluasi faktor internal dan eksternal yang dapat memengaruhi usaha, sangat penting untuk dirumuskan, sehingga ditemukan strategi peningkatan yang tepat.

Seiring dengan salah satu persyaratan kelulusan pada program D3-Manajemen Pemasaran WNBK di Politeknik Negeri Jakarta, penulis mengambil judul “Analisis Penjualan, *Survey* Pasar, dan SWOT untuk Strategi Peningkatan Usaha Mochi pada Usaha Ci Mochi”. Penulis berharap laporan ini bisa menjadi acuan dalam meningkatkan usaha mochi yang akan datang sehingga rintisan usaha mochi yang penulis jalankan bisa berkembang sesuai harapan.

1.2. Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan laporan tugas akhir adalah:

- 1). Untuk menganalisis laporan hasil penjualan
- 2). Untuk menganalisis *survey* pasar produk Ci Mochi
- 3). Untuk menganalisis SWOT produk Ci Mochi

1.3. Manfaat Penulisan

Manfaat penulisan tugas akhir diantaranya:

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



Hak Cipta :

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

2). Bagi Masyarakat

Memberikan informasi pengetahuan bagi masyarakat tentang cara peningkatan usaha khususnya mochi dengan menggunakan analisis penjualan, pemasaran dan SWOT.

3). Bagi Politeknik Negeri Jakarta

Sebagai dokumen bukti terselesaikannya salah satu persyaratan kelulusan jenjang D3 bagi mahasiswa Program Studi Manajemen Pemasaran WNBK yang disimpan di repository PNJ.

1.4. Metode Penulisan

Metode penulisan laporan tugas akhir, antara lain:

1). Studi Pustaka

Penulis mengumpulkan data sekunder dengan cara menelaah literatur yang ada, baik dalam bentuk buku, jurnal, artikel, maupun laporan yang relevan dengan penelitian.

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 analisa suatu usaha baik saat persiapan maupun pelaksanaan usaha. Seperti halnya dalam menentukan bahan baku, saat mau jualan melihat ke lapangan untuk mengetahui keramaian, kenyamanan lingkungan, kebersihan, dan *competitor*.

3). Metode *Survey*

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



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). *Diskriptif*

Dilakukan pendataan terhadap hal-hal yang terjadi saat penjualan dan pemasaran yang selanjutnya data 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 I: PENDAHULUAN

Bab ini memberikan gambaran umum mengenai latar belakang, tujuan, manfaat, dan metode penulisan yang digunakan dalam laporan tugas akhir ini. Di dalamnya juga disertakan sistematika penulisan laporan.

1.1 Latar Belakang Penulisan Laporan Tugas Akhir

Menjelaskan alasan dan motivasi penulisan laporan tugas akhir ini, termasuk pentingnya topik yang dibahas (produk Mochi) dalam konteks usaha, pemasaran, dan perkembangan bisnis.

1.2 Tujuan Penulisan Laporan Tugas Akhir

Menguraikan tujuan penulisan laporan ini, baik dari sisi praktis (untuk perusahaan dan konsumen) maupun teoritis (untuk pengembangan ilmu pemasaran dan manajemen usaha).

1.3 Manfaat Penulisan Laporan Tugas Akhir

Membahas manfaat yang akan diperoleh untuk perguruan tinggi, penulis, serta pembaca dari hasil laporan ini, baik dalam konteks praktis maupun teoritis.

1.4 Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir

Menjelaskan metode penulisan yang digunakan dalam penulisan tugas akhir.

1.5 Sistematika Penulisan Laporan Tugas Akhir

Menyusun dan menjelaskan struktur laporan tugas akhir secara



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

keseluruhan, memberikan gambaran umum tentang isi dan pembagian setiap bab dalam laporan.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menyajikan landasan teori yang relevan untuk mendukung penyusunan laporan tugas akhir. Berisi pembahasan tentang produk Mochi, penjualan, bauran pemasaran, dan berbagai konsep lainnya yang terkait dengan topik laporan tugas akhir.

2.1 Produk Mochi

- 2.1.1 **Definisi Mochi:** Menjelaskan apa itu mochi, ciri khasnya, dan popularitasnya.
- 2.1.2 **Sejarah Mochi:** Membahas asal-usul dan perkembangan mochi sebagai makanan tradisional, serta bagaimana produk ini berkembang di pasar modern.

2.2 Penjualan

- 2.2.1 **Definisi Penjualan:** Menguraikan apa yang dimaksud dengan penjualan menurut berbagai sumber.
- 2.2.2 **Pentingnya Penjualan:** Mengidentifikasi peran penting penjualan dalam kelangsungan usaha.
- 2.2.3 **Jenis-Jenis Penjualan:** Membahas berbagai jenis penjualan seperti penjualan langsung, penjualan tidak langsung, dan lainnya.

2.3 Bauran Pemasaran

Menjelaskan konsep bauran pemasaran yang terdiri dari beberapa elemen yang saling terkait dalam menyusun strategi pemasaran yang efektif.

- 2.3.1 *Product* (Produk): Definisi dan pentingnya produk dalam bauran pemasaran.
- 2.3.2 *Price* (Harga): Peran harga dalam strategi pemasaran.
- 2.3.3 *Place* (Tempat): Strategi distribusi produk.
- 2.3.4 *Promotion* (Promosi): Teknik-teknik promosi yang digunakan untuk menarik konsumen.



Hak Cipta :

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

2.3.5 *People* (Orang): Pengaruh tenaga penjual dan karyawan dalam memberikan pengalaman pelanggan yang baik.

2.3.6 *Process* (Proses): Proses yang terlibat dalam menyediakan produk kepada konsumen.

2.3.7 *Physical Evidence* (Bukti Fisik): Faktor-faktor yang memberikan bukti fisik mengenai kualitas produk.

2.4 Analisa SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) dan STP (*Segmenting, Targeting, Positioning*)

2.4.1. Analisa SWOT: Menganalisa tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada usaha yang dijalankan.

2.4.2. STP: Memberikan gambaran segmen, target dan posisi produk agar bisa berkompetisi di pasaran.

2.4.3. Hubungan SWOT dengan STP: Menjelaskan hubungan keduanya.

BAB III: PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA

Bab ini menguraikan profil usaha dan bagaimana pelaksanaan usaha dilakukan, termasuk perencanaan dan analisis keuangan.

3.1 Profil Usaha

3.1.1. Jenis Usaha: Menjelaskan jenis usaha yang dijalankan.

3.1.2. Nama Usaha: Memberikan nama usaha yang akan dijadikan studi kasus.

3.1.3. Gambar Produk Beserta Label: Menyajikan gambar produk dan label produk Ci Mochi yang dijual.

3.1.4. Deskripsi/Spesifikasi Barang yang Dijual: Membahas produk secara detail, seperti harga, berat, ukuran, dan rasa yang ditawarkan.

3.2 Perencanaan Usaha (*Business Plan*)

Dalam merencanakan usaha, langkah-langkah yang akan dilakukan diantaranya:



Hak Cipta :

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

- 3.2.1. Menentukan produk/jasa yang akan dijadikan pilihan dalam usaha.
- 3.2.2. Sumber Daya Usaha: Menjelaskan sumber daya yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha.
- 3.2.3. Mendesain Kemasan Produk: Menjelaskan pentingnya kemasan dalam pemasaran produk.
- 3.2.4. Program Loyalitas Pelanggan: Membahas program-program yang dapat meningkatkan loyalitas pelanggan.

3.3. Pelaksanaan Usaha

- 3.3.1. Proses Produksi: Menyajikan alur atau diagram alir dalam proses produksi dengan *flow chart*.
- 3.3.2. Pelaksanaan Penjualan dan Pemasaran: Menjelaskan bagaimana penjualan dan pemasaran produk dilaksanakan.
- 3.3.3. Kendala dalam Pelaksanaan Penjualan dan Pemasaran: Mengidentifikasi kendala-kendala yang dihadapi dalam menjalankan usaha dan strategi pemasaran.

BAB IV: PEMBAHASAN

Bab ini akan membahas/menganalisa hasil dari pelaksanaan usaha secara lebih mendalam. Berdasarkan data dan informasi yang telah diperoleh, bab ini menyajikan analisis yang lebih terperinci mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usaha.

BAB V: PENUTUP

Bab ini menyajikan kesimpulan dari hasil tugas akhir dan memberikan rekomendasi yang dapat diterapkan oleh suatu usaha untuk meningkatkan kinerja usaha.

5.1 Simpulan: Merangkum temuan utama dari penelitian.

5.2 Saran: Memberikan saran dan langkah-langkah yang dapat diambil untuk meningkatkan penjualan dan pemasaran produk.



© 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 PUSAKA

Menyajikan daftar referensi atau sumber yang digunakan dalam penulisan tugas akhir, sesuai dengan format yang ditentukan.

LAMPIRAN

Berisikan informasi tambahan mendukung laporan, seperti data pendukung, gambar, tabel atau dokumen yang relevan.



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 PENUTUP

5.1. Simpulan

Simpulan dari analisis dan pembahasan berdasarkan :

- 1) Hasil penjualan selama semester 5 dibandingkan semester 6 lebih meningkat karena penulis dalam berjualan lebih intensif. Kesimpulannya adalah produk Ci Mochi masih diminati masyarakat dengan bukti pada semester 5 terjual 240 *pcs* dan semester 6 terjual 428 *pcs*.
- 2) Dari hasil *Survey* pasar, sebagian besar responden memberikan penilaian baik dan sedang. Dalam hal ini penulis perlu berupaya meningkatkan pelayanan, kebersihan, dan lain sebagainya disamping mempertahankan rasa, harga dan kemasan.
- 3) Analisis SWOT menunjukkan posisi Ci Mochi berada pada kuadran I yang mana posisi kuat (Strengths) dengan nilai 1,85 dan posisi peluang (Opportunities) dengan nilai 0,07. Hal ini menunjukkan Ci Mochi memiliki kesempatan untuk mengevaluasi dan meningkatkan usaha Ci Mochi.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil kajian dan analisis yang telah dilakukan dalam laporan tugas akhir ini, penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat menambah wawasan pengguna/pembaca dalam pengembangan usaha.

a). Peningkatan Kualitas Produk

Untuk menjaga dan meningkatkan loyalitas pelanggan, penting untuk terus menjaga kualitas rasa, kebersihan proses produksi, dan penampilan produk. Umpan balik dari pelanggan dapat dijadikan acuan dalam melakukan inovasi rasa dan kemasan agar tetap relevan dengan selera pasar.

b). Menjaga Kesehatan Fisik dan Mental

Dalam menjalankan usaha, penulis sebagai pelaku utama memiliki peran sentral dalam mengelola operasional, pemasaran, dan pengembangan



© 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

usaha. Oleh karena itu, menjaga kesehatan fisik dan mental sangat penting agar tetap produktif dan mampu menghadapi tantangan usaha dengan baik. Pola hidup sehat, manajemen waktu yang baik antara kuliah dan bisnis, serta istirahat yang cukup perlu diperhatikan agar usaha dapat terus berjalan secara optimal tanpa mengorbankan kesehatan pribadi.

c). Data Analisis SWOT Kurang Optimal

Analisis SWOT dalam laporan ini masih kurang optimal karena keterbatasan pengetahuan penulis. Ke depan, sebaiknya analisis SWOT dilakukan secara lebih menyeluruh dengan mempertimbangkan aspek 4P (*Product, Price, Place, dan Promotion*). Misalnya, kebersihan, tampilan produk, penetapan harga yang kompetitif, distribusi yang efektif, dan strategi promosi yang tepat agar hasil analisis lebih akurat dan bermanfaat bagi pengembangan usaha.

**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 PUSTAKA

- Untari, S. I., Rahmawati, A., Praptiwi, R. N., Lukitaningrum, K., & Istia, M. N. (2023). Tinjauan Kebersihan Makanan Dan Sanitasi Serta Kaitannya Terhadap Minat Pembeli (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Di Sekitar Lapangan Hizbul Wathon (HW) Beji Timur-Beji-Depok). *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 3(2), 6967-6978.
- Wati, I. K., & Ispriyahadi, H. (2023). ANALISIS SWOT SERTA PEMANFAATAN DIGITAL MARKETING DALAM UPAYA PENGEMBANGAN PEMASARAN WARUNG RIDHO DI LAMPUNG SELATAN PADA MASA COVID-19. *Musytari: Neraca Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi*, 1(12), 121-130
- 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.
- 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.
- Zuraida, M. N. (2022). *SIFAT FISIK, SIFAT ORGANOLEPTIK DAN KADAR SERAT PANGAN KUE MOCHI DENGAN ISIAN UBI JALAR UNGU (Ipomoea batatas l) SEBAGAI KUDAPAN SUMBER SERAT PANGAN* (Doctoral dissertation, Poltekkes Kemenkes Yogyakarta).
- Hermawan, L. (2015). Dilema diversifikasi produk: meningkatkan pendapatan atau menimbulkan kanibalisme produk?. *Competence: Journal of Management Studies*, 9(2).
- Nurfauzi, Y., Taime, H., Hanafiah, H., Yusuf, M., Asir, M., & Majenang, S. (2023). Literature Review: Analysis Of Factors Influencing Purchasing Decisions, Product Quality And Competitive Pricing Literature Review: Analisis Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian, Kualitas Produk dan Harga Kompetitif. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 4(1), 183-188.



© 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

- Marpaung, F. K., Simarmata, M. W. A., Sofira, A., & Aloyna, S. (2021). Pengaruh harga, promosi, dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen indomie pada PT. Alamjaya Wirasentosa Kabanjahe. *Jurnal Manajemen*, 1(1), 49-64.
- Meilani, R., & Kartini, I. A. N. (2020). Pengaruh Product, People, Dan Process Terhadap Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Ekspedisi Cv. Hitam Oren Express (Hoe) Di Surabaya. *JEM17: Jurnal Ekonomi Manajemen*, 5(1).
- Ramdhan, K., & Juju, H. U. (2020). *Pengaruh Bauran Promosi dan Physical Evidence terhadap Kepuasan Penumpang pada Bus Executive Primajasa Rute Bandung-Jakarta (Survei pada Penumpang Bus Executive Primajasa Rute Bandung-Jakarta)* (Doctoral dissertation, Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unpas).
- Ambitan, O., Lopian, S. J., & Poluan, J. G. (2023). Pengaruh Faktor Harga, Citra Wisata Physical Evidence Dan Overall Satisfaction Terhadap Minat Berkunjung Kembali Wisatawan Pada Objek Wisata Danau Linow di Kota Tomohon. *Jurnal Emba: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 11(1), 1283-1294.
- Mariska, R., Habibie, M. A., & Iskarim, M. (2024). Strategi STP (Segmenting, Targeting, Positioning) dalam Pendidikan Dasar: Pendekatan Edupreneurship untuk Meningkatkan Diferensiasi dan Daya Tarik Sekolah. *Journal Innovation In Education*, 2(4), 93-106.
- Sustiyatik, E., & Setiono, B. A. (2019). Pengaruh Product, Price, Promotion, dan Place Terhadap Loyalitas Konsumen. *Jurnal Aplikasi Pelayaran Dan Kepelabuhanan*, 10(1), 75-84.
- Sya'diya, Y. H., Khomariyah, S. N., Mufida, N. L., Tarqiyah, U., Nurcahyo, S. W., & Aziz, M. A. (2023). STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA PRODUK PIVYSWEET SITUBONDO. *Jurnal Mahasiswa Entrepreneurship (JME)*, 2(12), 2685-2692.
- Yanto, R. T. Y., & Prabowo, A. L. P. (2020). Pengaruh Personal Selling Terhadap Pencapaian Penjualan pada Produk Pembiayaan KPR Bersubsidi di Bank BTN Syariah Bandung. *Pro Mark*, 10(1).



© 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

Abdillah, W., & Herawati, A. (2018). Pengaruh bauran pemasaran (7p) terhadap pengambilan keputusan siswa dalam memilih sekolah berbasis entrepreneur (Studi pada SMA Muhammadiyah 9 Surabaya). *Pengaruh Bauran Pemasaran (7p) Terhadap Pengambilan Keputusan Siswa Dalam Memilih Sekolah Berbasis Entrepreneur (Studi Pada SMA Muhammadiyah 9 Surabaya)*, 2(2).

Pancaningsih, R., Baaq, S. H., Latifah, R. N., Wahit, A. N., Handayu, M. D., Rahmawati, E., ... & Santoso, A. P. A. (2022). Pengaruh Media Sosial Terhadap Penjualan Produk Kecantikan Pada Online Shop Kumara Store Di Sukoharjo. *Digital Bisnis: Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen Dan E-Commerce*, 1(4), 134-148.

Imaniar, N., Indrawan, A., & Nurmilah, R. (2020, September). PENGARUH PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR (Studi Kasus Pada Home Industry Kopi Karuhun). In *Prosiding Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi* (Vol. 5, No. 1, pp. 583-591).

Sasoko, D. M., & Mahrudi, I. (2022). Teknik Analisis SWOT Dalam Sebuah Perencanaan Kegiatan. *Jurnal Studi Interdisipliner Perspektif*, 22(1), 8-19.

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



Hak Cipta :

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

LAMPIRAN

Lampiran 1 Form Kuesioner

Bagian 1 dari 5

KUESIONER

Kuesioner ini bertujuan mengumpulkan pendapat konsumen tentang preferensi dan pengalaman anda terhadap makanan dan minuman tertentu. Pertanyaan mencakup rasa, harga, dan kemasan. Data yang diperoleh akan digunakan untuk meningkatkan layanan produk. Partisipasi Anda sangat penting.

SECTION 1

DATA RESPONDEN

Nama *

Nama *

Teks jawaban singkat

Jenis Kelamin *

1. Laki-laki
2. Perempuan

Umur *

1. 1-12
2. 13-15



© 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

Umur *

1. 1-12
2. 13-15
3. 16-23
4. 24-35
5. >36

Pendidikan *

1. SD-SMP
2. SMA / SMK

Pendidikan *

1. SD-SMP
2. SMA/SMK
3. Perguruan Tinggi

Status Pernikahan *

1. Menikah
2. Belum Menikah

Jumlah Keluarga *

1. 1-2
2. 3-4
3. 5-6
4. >6

Pekerjaan *

- ☐ Pegawai Swasta
- ☐ Pegawai Negeri
- ☐ Wirausaha



© 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

Pekerjaan *

- ☐ Pegawai Swasta
- ☐ Pegawai Negeri
- ☐ Wirausaha
- ☐ Lainnya...

Tempat tinggal saat ini (Disi dengan kecamatan dan kota/kabupaten) Contoh: Kecamatan Tanjung Priok, Kota Jakarta Utara *

Teks jawaban panjang

Pendapatan per bulan (bagi yang sudah bekerja)

1. <=Rp5.000.000
2. >5.000.000 sd Rp.7.000.000
3. >Rp7.000.000 sd Rp10.000.000
4. >Rp10.000.000

Uang saku per bulan (bagi yang masih sekolah/kuliah)

1. <=Rp300.000
2. >Rp300.000 sd Rp450.000
3. >Rp450.000 sd Rp600.000

Uang saku per bulan (bagi yang masih sekolah/kuliah)

1. <=Rp300.000
2. >Rp300.000 sd Rp450.000
3. >Rp450.000 sd Rp600.000
4. >Rp600.000

Produk apa yang paling anda butuhkan? *

Produk yang Anda butuhkan boleh lebih dari 1

☐ Cemilan Gurih

☐ Cemilan Manis



© 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

Produk apa yang paling anda butuhkan?

Produk yang Anda butuhkan boleh lebih dari 1

- ☐ Cemilan Gurih
- ☐ Cemilan Manis
- ☐ Makanan berat
- ☐ Minuman
- ☐ Topi
- ☐ Kaos
- ☐ Pin
- ☐ Mug

SECTION 2

Produk Pertama PUDING

Apa yang Anda ketahui tentang PUDING COKLAT? *



- ☐ Cemilan manis yang saya tidak suka



- ☐ Cemilan manis yang saya tidak suka
- ☐ Cemilan manis yang lembut namun saya kurang suka
- ☐ Cemilan manis dan saya suka
- ☐ Cemilan manis dan saya sangat suka



© 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

Kurang lebih berapa kali Anda membeli PUDING COKLAT dalam 1 bulan? *

- ☐ Tidak pernah membeli
- ☐ Sese kali saja belum tentu setiap bulan membeli
- ☐ Setiap bulan sekitar 1 sampai 2 kali
- ☐ Setiap bulan lebih dari 2 kali

Apakah sampai saat ini masih suka dan berminat membeli PUDING COKLAT? *

- ☐ Tidak suka dan tidak berminat
- ☐ Sese kali saja minat beli karena kurang suka
- ☐ Masih suka dan sese kali masih minat beli

Apakah sampai saat ini masih suka dan berminat membeli PUDING COKLAT? *

- ☐ Tidak suka dan tidak berminat
- ☐ Sese kali saja minat beli karena kurang suka
- ☐ Masih suka dan sese kali masih minat beli
- ☐ Masih suka dan masih minat beli

Menurut Anda, apakah PUDING COKLAT masih banyak diminati masyarakat di sekitar Anda? *

- ☐ Tidak diminati
- ☐ Kurang diminati

Menurut Anda, apakah PUDING COKLAT masih banyak diminati masyarakat di sekitar Anda? *

- ☐ Tidak diminati
- ☐ Kurang diminati
- ☐ Masih diminati
- ☐ Sangat banyak peminatnya

Menurut Anda, apa kelebihan dari PUDING COKLAT pada umumnya? *

Teks jawaban panjang



© 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

Menurut Anda, apa kekurangan dari PUDING COKLAT pada umumnya? *

Teks jawaban panjang

Jika PUDING COKLAT dengan kemasan 150 ml dijual dengan harga Rp. 10.000 menurut Anda apakah kemahalan? *



SECTION 3

Produk Kedua MOCHI

Apa yang Anda ketahui tentang MOCHI? *



☐ Cemilan manis yang saya tidak suka



- ☐ Cemilan manis yang saya tidak suka
- ☐ Cemilan manis yang kenyal namun saya kurang suka
- ☐ Cemilan manis dan saya suka
- ☐ Cemilan manis dan saya sangat suka

Kurang lebih berapa kali Anda membeli MOCHI dalam 1 bulan? *

- ☐ Tidak pernah membeli
- ☐ Sese kali saja belum tentu setiap bulan membeli
- ☐ Setiap bulan sekitar 1 sampai 2 kali
- ☐ Setiap bulan lebih dari 2 kali

Apakah sampai saat ini masih suka dan berminat membeli MOCHI? *

- ☐ Tidak suka dan tidak berminat
- ☐ Sese kali saja minat beli karena kurang suka
- ☐ Masih suka dan sese kali masih minat beli



© 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

Apakah sampai saat ini masih suka dan berminat membeli MOCHI? *

- ☐ Tidak suka dan tidak berminat
- ☐ Sese kali saja minat beli karena kurang suka
- ☐ Masih suka dan sese kali masih minat beli
- ☐ Masih suka dan masih minat beli

Menurut Anda, apakah MOCHI masih banyak diminati masyarakat di sekitar Anda? *

- ☐ Tidak diminati
- ☐ Kurang diminati
- ☐ Masih diminati

Menurut Anda, apakah MOCHI masih banyak diminati masyarakat di sekitar Anda? *

- ☐ Tidak diminati
- ☐ Kurang diminati
- ☐ Masih diminati
- ☐ Sangat banyak peminatnya

Menurut Anda, apa kelebihan dari MOCHI pada umumnya? *

Teks jawaban panjang

Menurut Anda, apa kekurangan dari MOCHI pada umumnya? *

Teks jawaban panjang

Jika MOCHI dengan ukuran 55gram dijual dengan harga Rp. 7.000 menurut Anda apakah kemahalan? *



SECTION 4

Produk ketiga CAPCIN(CAPPUCINO CINCAU)

Apa yang Anda ketahui tentang CAPCIN ? *



- ☐ Minuman manis yang saya tidak suka
- ☐ Minuman manis yang segar namun saya kurang suka



© 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

Apa yang Anda ketahui tentang CAPCIN ? *



- ☐ Minuman manis yang saya tidak suka
- ☐ Minuman manis yang segar namun saya kurang suka
- ☐ Minuman manis dan saya suka
- ☐ Minuman manis dan saya sangat suka

Kurang lebih berapa kali Anda membeli CAPCIN dalam 1 bulan? *

- ☐ Tidak pernah membeli
- ☐ Sese kali saja belum tentu setiap bulan membeli
- ☐ Setiap bulan sekitar 1 sampai 2 kali
- ☐ Setiap bulan lebih dari 2 kali

Apakah sampai saat ini masih suka dan berminat membeli CAPCIN? *

- ☐ Tidak suka dan tidak berminat
- ☐ Sese kali saja minat beli karena kurang suka

Apakah sampai saat ini masih suka dan berminat membeli CAPCIN? *

- ☐ Tidak suka dan tidak berminat
- ☐ Sese kali saja minat beli karena kurang suka
- ☐ Masih suka dan sese kali masih minat beli
- ☐ Masih suka dan masih minat beli

Menurut Anda, apakah CAPCIN masih banyak diminati masyarakat di sekitar Anda? *

- ☐ Tidak diminati
- ☐ Kurang diminati
- ☐ Masih diminati



© 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

Menurut Anda, apakah CAPCIN masih banyak diminati masyarakat di sekitar Anda? *

- ☐ Tidak diminati
☐ Kurang diminati
☐ Masih diminati
☐ Sangat banyak peminatnya

Menurut Anda, apa kelebihan dari CAPCIN pada umumnya? *

Teks jawaban panjang

Menurut Anda, apa kekurangan dari CAPCIN pada umumnya? *

Menurut Anda, apa kekurangan dari CAPCIN pada umumnya? *

Teks jawaban panjang

Jika CAPCIN dengan ukuran 250 ml dijual dengan harga Rp. 10.000 menurut Anda apakah kemahalan? *



SECTION 5

Masukan dari responden

Menurut Anda, produk makanan/minuman apa yang saat ini sedang digemari masyarakat? *

Isi lebih dari 1 jawaban

Teks jawaban panjang

Apa yang Anda sarankan tentang produk yang laku dijual saat ini? *

Isi lebih dari 1 jawaban

Teks jawaban panjang

JAKARTA

Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 2 Spreadsheet Hasil Kuesioner

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG	AH	AI			
Nama	Jenis Kelamin	Umur	Pendidikan	Status Pernikahan	Jumlah Keluarga	Pekerjaan	Tempat tinggal saat ini (Disisi dengan kecamatan dan kotakabupaten) Contoh: Kecamatan Tanjung Priok, Kota Jakarta	Pendapatan per bulan (bagi yang sudah bekerja)	Uang saku per bulan (bagi yang masih sekolah/kuliah)	Produk apa yang paling anda butuhkan? Produk yang Anda ketahui tentang PUDING COKLAT?	Apakah Anda pernah membeli PUDING COKLAT?	Kurangnya berapa kali Anda membeli PUDING COKLAT dalam 1 bulan?	Apakah sampai saat ini masih suka dan berminat membeli PUDING COKLAT?	Menurut Anda, apakah PUDING COKLAT masih banyak diminati masyarakat?	Menurut Anda, apakah lebih banyak diminati masyarakat?	Menurut Anda, apakah lebih banyak diminati masyarakat?	Jika PUDING COKLAT dengan kemasan 150 ml dijual dengan harga Rp. 10.000 menurut Anda apakah kemahalan?	Apakah Anda pernah membeli PUDING COKLAT dalam 1 bulan?	Kurangnya berapa kali Anda membeli PUDING COKLAT dalam 1 bulan?	Apakah sampai saat ini masih suka dan berminat membeli PUDING COKLAT?	Menurut Anda, apakah PUDING COKLAT masih banyak diminati masyarakat?	Menurut Anda, apakah lebih banyak diminati masyarakat?	Menurut Anda, apakah lebih banyak diminati masyarakat?	Jika MOCHI dengan ukuran 55gram dijual dengan harga Rp. 7.000 menurut Anda apakah kemahalan?	Apakah Anda pernah membeli MOCHI dalam 1 bulan?	Kurangnya berapa kali Anda membeli MOCHI dalam 1 bulan?	Apakah sampai saat ini masih suka dan berminat membeli MOCHI?	Menurut Anda, apakah MOCHI masih banyak diminati masyarakat?	Menurut Anda, apakah lebih banyak diminati masyarakat?	Menurut Anda, apakah lebih banyak diminati masyarakat?	Kopi tapi tidak pahit dan tidak manis	Cincau dengan gula ada	Jika CAPCIN dengan ukuran 250 ml dijual dengan harga Rp. 10.000 menurut Anda apakah kemahalan?	Menurut Anda, apakah produk makanan minuman apa yang saat ini sedang digemai masyarakat?	Apakah Anda pernah membeli produk yang laku dijual saat ini?		
Okan Ghang Ciko	Laki-laki	24-35	Perguruan Tinggi	Menikah	5-6	Pegawai Negeri	Dubai	>Rp10.000.000	>Rp600.000	Cemilan Guruh	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Tidak suka dan tidak berminat	Masih diminati	Kengir dan lembut	Ber air	lajah mahal banget di dlu abang?	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Kurang diminati	Bentuknya lucu	Gatau deh	Vort it	Minuman manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Kurang diminati	Kopi tapi tidak pahit dan tidak manis	Cincau dengan gula ada	Vort it	menurut aku si lebih baik talle	menurut aku si lebih baik talle	
Quela Eridandi Yougo	Laki-laki	16-23	SMA/SMK	Belum Menikah	5-6	Pegawai Swasta	medan	>5.000.000 sd Rp. 7.000.000	>Rp450.000 sd Rp600.000	Kaos	Cemilan manis yang lembut namun soga	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Setelah suka dan seze kali	Masih diminati	bisa buat bahgia	manis toomuch	ok aja kalo runya dari bahan	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	gatau ah pokonya enak	mei	mahal si kaga podo ala ok" sh	Minuman manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	seger si	Cincau dengan gula ada	oke si	milo kapal ok si	tansu kangka ok	
Masittha Nandira	Perempuan	16-23	SMA/SMK	Belum Menikah	5-6	Mahasiswa	Tangerang	>Rp10.000.000	>Rp600.000	Cemilan Guruh	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Setelah suka dan seze kali	Masih diminati	tekstur lembut t kengir	tidak ada	Sesuai	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	tekstur lembut	cepat mengeras	Kalau dikamati saat lapar	Minuman manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Minuman seger yang bisa	Kalau dikamati saat lapar	Selesai	spagheti, keripik, makaroni	spagheti, keripik, makaroni	
Untari	Perempuan	>36	Perguruan Tinggi	Menikah	3-4	Pegawai Negeri	Beji, Depok	>Rp10.000.000	>Rp600.000	Cemilan Guruh	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Setelah suka dan seze kali	Masih diminati	Rasanya legit dan lembut	Kadang terlalu manis	Sesuai	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Rasanya lembut dan kengir	Kalau dikamati saat lapar	Sesuai	Minuman manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Minuman seger yang bisa	Kalau dikamati saat lapar	Selesai	Es kopi susu	Es kopi susu	
Rahma	Perempuan	>36	Perguruan Tinggi	Menikah	1-2	Pegawai Negeri	Beji	>5.000.000 sd Rp. 7.000.000	>Rp600.000	Makanan berat	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Setelah suka dan seze kali	Masih diminati	Enak	Kadang porsi nya kecil sekali	Oke	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Enak	Ga ada	Oke	Minuman manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Enak seger	Ga ada	Oke	Tidak kemahalan	Tidak kemahalan	
Tiara Fatmawati	Perempuan	16-23	Perguruan Tinggi	Belum Menikah	5-6	Pelajar/Tidak Bekerja	Kecamatan Tanjung Priok, Kota	>Rp600.000	>Rp600.000	Makanan berat, Kaos	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Setelah suka dan seze kali	Masih diminati	Makanan yang baik untuk	abagi orang	Sedikit kemahalan, nunut	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Teksturnya lembut	Kalau dikamati saat lapar	Sesuai	Minuman manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Minuman seger yang bisa	Kalau dikamati saat lapar	Selesai	Es kopi susu	Es kopi susu	
Zahra	Perempuan	16-23	SMA/SMK	Belum Menikah	1-2	Valters	Kecamatan Tanjung Priok, Kota	<Rp5.000.000	<Rp300.000	Cemilan Guruh	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Setelah suka dan seze kali	Masih diminati	manis dan teksturnya lembut	cepat berair	kemahalan	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	teksturnya lembut	terlalu lembek	tidak	Minuman manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Minuman seger yang bisa	Kalau dikamati saat lapar	Selesai	Es kopi susu	Es kopi susu	
Agnes	Perempuan	16-23	SMA/SMK	Menikah	3-4	Valters	Jalan bakti no.15	<Rp5.000.000	<Rp300.000	Cemilan Guruh	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Setelah suka dan seze kali	Masih diminati	Lembut kengir	Ga ada kurang	Murah	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Kengir	Tidak ada kurang	Ga kurang	Minuman manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Minuman seger yang bisa	Kalau dikamati saat lapar	Selesai	Es kopi susu	Es kopi susu	
Galihandre Agnihjasa	Laki-laki	16-23	Perguruan Tinggi	Belum Menikah	3-4	Mahasiswa	Kecamatan Beji, Depok	<Rp5.000.000	<Rp300.000	Minuman, Ptn Mug	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Setelah suka dan seze kali	Masih diminati	Sangat banyak peminat	Karena manis, mengesap	Kalau kebanyakan n kengir	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Cemilan manis dan soga suka	Kekurangan karena	Kemahalan karena	Manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Capcin terasa seger	Capcin terasa seger	Tidak mahal	Makanan cemilan seperti	Ice Cream Potong Sisa	
dina	Perempuan	16-23	SMA/SMK	Menikah	>6	Virausaha	Priok	>Rp10.000.000	>Rp600.000	Cemilan Guruh	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Setelah suka dan seze kali	Masih diminati	gatau jawa	menurut saya pas n manis	tidak ada	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	gatau	gatau	worth it	Minuman manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	gatau	gatag	worth it	mochi dsifuku	basreng	
egy maulidinda outeri s	Perempuan	24-35	SMA/SMK	Menikah	1-2	usaha sendiri	Matraman Jakarta Timur	<Rp5.000.000	<Rp300.000	Cemilan Guruh	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Setelah suka dan seze kali	Masih diminati	Enak lezat	tidak ada	tidak ada	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	teksturnya lembut	Rasanya enak	Tidak	Minuman manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Minuman seger yang bisa	Kalau dikamati saat lapar	Selesai	Es kopi susu	Es kopi susu	
Angelia Pandey	Perempuan	16-23	SMA/SMK	Belum Menikah	3-4	Nganggur	Jl Ganggeng Raya No 136, Tanjung	<Rp5.000.000	<Rp300.000	Cemilan Guruh	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Setelah suka dan seze kali	Masih diminati	Sangat banyak peminat	Enak lezat	tidak ada	tidak ada	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	teksturnya lembut	Rasanya enak	Tidak	Minuman manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Minuman seger yang bisa	Kalau dikamati saat lapar	Selesai	Es kopi susu	Es kopi susu
Ihsan Rizky Minuman	Laki-laki	16-23	Perguruan Tinggi	Belum Menikah	3-4	Mahasiswa	Tangsel, Banten	<Rp5.000.000	<Rp300.000	Cemilan Guruh	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Setelah suka dan seze kali	Masih diminati	Sangat banyak peminat	Enak lezat	tidak ada	tidak ada	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	teksturnya lembut	Rasanya enak	Tidak	Minuman manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Minuman seger yang bisa	Kalau dikamati saat lapar	Selesai	Es kopi susu	Es kopi susu
Naafi dha	Laki-laki	16-23	Perguruan Tinggi	Belum Menikah	3-4	Mahasiswa	Bekasi utara kalibano	<Rp5.000.000	<Rp300.000	Cemilan Guruh	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Setelah suka dan seze kali	Masih diminati	Sangat banyak peminat	Enak lezat	tidak ada	tidak ada	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	teksturnya lembut	Rasanya enak	Tidak	Minuman manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Minuman seger yang bisa	Kalau dikamati saat lapar	Selesai	Es kopi susu	Es kopi susu
Nur Fokhmah Hidayah	Perempuan	>36	Perguruan Tinggi	Menikah	3-4	Pegawai Negeri	Pondok Aren, Tangerang	>Rp10.000.000	>Rp600.000	Cemilan Guruh	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Setelah suka dan seze kali	Masih diminati	Sangat banyak peminat	Enak lezat	tidak ada	tidak ada	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	teksturnya lembut	Rasanya enak	Tidak	Minuman manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Minuman seger yang bisa	Kalau dikamati saat lapar	Selesai	Es kopi susu	Es kopi susu
Zahra Khalisha Laksana	Perempuan	13-15	SMA/SMK	Belum Menikah	3-4	Pelajar	Pondok Aren, Tangsel	<Rp5.000.000	<Rp300.000	Cemilan Guruh	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Setelah suka dan seze kali	Masih diminati	Sangat banyak peminat	Enak lezat	tidak ada	tidak ada	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	teksturnya lembut	Rasanya enak	Tidak	Minuman manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Minuman seger yang bisa	Kalau dikamati saat lapar	Selesai	Es kopi susu	Es kopi susu
gani	Perempuan	>36	SD-SMP	Belum Menikah	1-2	art	pondok aren, Tangerang	<Rp5.000.000	<Rp300.000	Cemilan Guruh	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Setelah suka dan seze kali	Masih diminati	Sangat banyak peminat	Enak lezat	tidak ada	tidak ada	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	teksturnya lembut	Rasanya enak	Tidak	Minuman manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Minuman seger yang bisa	Kalau dikamati saat lapar	Selesai	Es kopi susu	Es kopi susu
Anggraini	Perempuan	>36	Perguruan Tinggi	Menikah	5-6	Pegawai Swasta	Meruga Utara	>Rp7.000.000 sd Rp10.000.000	>Rp600.000	Cemilan Guruh	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Setelah suka dan seze kali	Masih diminati	Sangat banyak peminat	Enak lezat	tidak ada	tidak ada	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	teksturnya lembut	Rasanya enak	Tidak	Minuman manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Minuman seger yang bisa	Kalau dikamati saat lapar	Selesai	Es kopi susu	Es kopi susu
Adit	Laki-laki	16-23	SMA/SMK	Belum Menikah	3-4	Pegawai Swasta	Kota Bengkulu	<Rp5.000.000	<Rp300.000	Totebag	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Setelah suka dan seze kali	Masih diminati	Sangat banyak peminat	Enak lezat	tidak ada	tidak ada	Cemilan manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	teksturnya lembut	Rasanya enak	Tidak	Minuman manis dan soga suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Masih suka dan seze kali	Minuman seger yang bisa	Kalau dikamati saat lapar	Selesai	Es kopi susu	Es kopi susu

1. Di larang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
2. Di larang mengutip 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 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

Adit	Laki-laki	16-23	SMA/SMK	Belum Menikah	3-4	Pegawai Swasta	Kota Bengkulu	<=Rp5.000.000		Totebag	Camilan manis yang lembut namun saja	Sesekali saja belum tentu setiap bulan	Sesekali saja minat beli karena	Masih diminati	Lembut dan manis	Kemisanis n	Tidak itu sudah murah	Camilan manis yang kenyal	Sesekali saja belum tentu	Sesekali saja minat beli	Sangat banyak peminatru	Bangk bermacam rasa moch	Kemisanis n	Murah	Minuman manis dan saja suka	Sesekali saja belum tentu	Sesekali saja minat beli karena	Masih diminati	Enak dan seger	Kemisanis	Murah	Makanan yang tidak terfah	Potongan buah segar us
Ariga	Laki-laki	16-23	Perguruan Tinggi	Belum Menikah	5-6	Mahasiswa	Kecamatan sukamaja, kota decok	<=Rp300.000		Camilan Gurih, Cemilan Manis	Camilan manis yang lembut namun saja	Tidak pernah membeli	Sesekali saja minat beli karena	Kurang diminati	Puding merupakan makanan	Tekstur nya terlalu padat	Kemalahan menurut saja	Camilan manis yang saja tidak	Tidak pernah membeli	Tidak suka dan tidak	Masih diminati	Belom tau dan belom pernah	Belom tau	Menurut saja sebalnya	Minuman manis yang	Tidak pernah membeli	Tidak suka dan tidak	Masih diminati	-	-	harga cukup standar	Es teh manis Seblak	
Indah Vurgani	Perempuan	16-23	Perguruan Tinggi	Menikah	5-6	Ibu rumah tangga	Cibodas, Tangerang			Camilan Gurih, Minuman, Mug	Setiap bulan sekitar 1 sampai 2 kali	Masih suka dan seekali masih minat	Masih diminati	Mengandung susu (protein)	Kadang terlalu manis	Cukup	Camilan manis dan saja suka	Sesekali saja belum tentu	Masih suka dan seekali	Masih diminati	Kenyal isi nya bervariasi	Cukup	Minuman manis dan saja suka	Sesekali saja belum tentu	Masih suka dan seekali	Sangat banyak peminatru	Minuman mengep andon	Kadang terlalu manis	Cukup	Pasta, minuman ringan	Bergizi, higienis, mengena		
Akrom	Laki-laki	24-35	SMA/SMK	Belum Menikah	1-2	Karyawan pabrik	Kec.comal kab.pemalan a	<=Rp5.000.000		Minuman, Kaos	Camilan manis yang lembut namun saja	Tidak pernah membeli	Masih suka dan seekali masih minat	Masih diminati	Enak	Gampang basi	Sentandar menurutku	Camilan manis yang kenyal	Tidak pernah membeli	Sesekali saja minat beli	Masih diminati	Enak	Ga tahan lama	Cukup umum	Minuman manis dan saja suka	Setiap bulan sekitar 1	Masih suka dan seekali	Masih diminati	Bisa menghilangkan an.haus	Gampang bsi	Umum	Mie gacon,es teh,es	Es teh
Nouwa Rahmadhang	Perempuan	16-23	Perguruan Tinggi	Belum Menikah	3-4	Mahasiswa	Kecamatan Gunung Sindur			Camilan Gurih, Minuman, Kaos, Totebag	Setiap bulan sekitar 1 kali	Masih suka dan seekali masih minat	Masih diminati	Manis	Tidak tahu	Tidak mahal	Camilan manis yang kenyal	Sesekali saja belum tentu	Sesekali saja minat beli	Kurang diminati	Manis	Tidak tahu	Minuman manis yang	Sesekali saja belum tentu	Sesekali saja minat beli karena	Kurang diminati	Manis dan enak	Tidak	Tidak mahal	Teh manis	Murah		
Mila	Perempuan	>36	Perguruan Tinggi	Menikah	5-6	Ibu Rumah Tangga	Ciputat, Tangerang Selatan	>Rp10.000.000		Minuman	Camilan manis dan saja suka	Sesekali saja belum tentu setiap bulan	Masih suka dan seekali masih minat	Masih diminati	Manis dan enak	Tidak ada	Tidak	Camilan manis dan saja suka	Setiap bulan sekitar 1	Masih suka dan seekali	Masih diminati	Enak	Tidak ada	Minuman manis dan saja suka	Sesekali saja belum tentu	Masih suka dan seekali	Masih diminati	Enak	Kalau Kurang dinon	Mahal	Es Teh, Kopi	Y'g enak, gg segar	
faaiqah achmadputri	Perempuan	16-23	Perguruan Tinggi	Belum Menikah	3-4	mahasiswa	Kecamatan Ciracas kota jakarta	>Rp10.000.000		Camilan Manis	Camilan manis dan saja suka	Setiap bulan sekitar 1 sampai 2 kali	Masih suka dan seekali masih minat	Masih diminati	enak	kemisanis	tidak kemalahan	Camilan manis dan saja suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seekali	Masih diminati	enak	rasanya	Minuman manis dan saja suka	Setiap bulan sekitar 1	Sesekali saja minat beli karena	Sangat banyak peminatru	enakk	tidak ada	tidak kemahala n	makanan berat Dan capcin	makanan berat	
Yodha Diplama Sanadi	Laki-laki	16-23	SMA/SMK	Belum Menikah	5-6	Mahasiswa	Ciputat, Tangerang Selatan	>Rp600.000		Camilan Gurih	Camilan manis yang lembut namun saja	Sesekali saja belum tentu setiap bulan	Sesekali saja minat beli karena	Sangat banyak peminatru	Enak	Tidak ada	Tidak	Camilan manis yang kenyal	Sesekali saja belum tentu	Sesekali saja minat beli	Sangat banyak peminatru	Manis dan lembut	Tidak ada	Tidak	Minuman manis yang saja	Tidak pernah membeli	Tidak suka dan tidak	Enak dan seger	Tidak ada	Tidak kemahala n	Fried chicken dan es	Yang tempatnya enak	
Aza Dewina Maulida	Perempuan	16-23	Perguruan Tinggi	Belum Menikah	5-6	Mahasiswa	Kecamatan Jatitish	>5.000.000 sd Rp.7.000.000	<=Rp300.000	Makanan berat	Camilan manis dan saja suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seekali masih minat	Sangat banyak peminatru	Kelebihan dari puding coklat	Kekuranga n dari puding	Harga Rp. 10.000 untuk puding	Camilan manis dan saja suka	Sesekali saja belum tentu	Masih suka dan seekali	Sangat banyak peminatru	Kelebihan dari moch pada	Kekuranga n dari moch	Harga Rp. 7.000 untuk moch	Minuman manis dan saja suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Sesekali saja minat beli karena	Masih diminati	Kelebihan dari capcin (capuccino)	Kekuranga n dari capcin	Harga Rp. 10.000 untuk	-spagheti -boba -mooital	-boba -makanan berat
Rahmad Pandu Naufal Wahudi	Laki-laki	16-23	Perguruan Tinggi	Belum Menikah	3-4	Virausaha	Jakarta Pancoran	>5.000.000 sd Rp.7.000.000	>Rp450.000 sd Rp600.000	Makanan berat, Minuman	Camilan manis dan saja suka	Setiap bulan sekitar 1 kali	Masih suka dan seekali masih minat	Masih diminati	Enak	Enak	Ga mahal	Camilan manis dan saja suka	Setiap bulan sekitar 1	Masih suka dan seekali	Masih diminati	Enak	Enak	Gak mahal	Minuman manis dan saja suka	Setiap bulan sekitar 1	Masih suka dan seekali	Masih diminati	Enak	Enak	Gula Aren	Es Boba	
M Haekal Pashya	Laki-laki	16-23	SMA/SMK	Belum Menikah	3-4	Mahasiswa	Depok-Savangan-Maharaja	>Rp300.000 sd Rp450.000		Camilan Gurih, Cemilan Manis, Toot	Camilan manis dan saja suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seekali masih minat	Sangat banyak peminatru	Sehat	Harus disajikan dinon	Lumayan mahal	Camilan manis dan saja suka	Setiap bulan sekitar 1	Masih suka dan seekali	Masih diminati	Kental dan lembut	Tidak dapat bertahan	Manis manis dan saja	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seekali	Masih diminati	Manis dan segar	Harus diminum dinon	Cukup murah	-	-	
Darul Dikri	Laki-laki	16-23	Perguruan Tinggi	Belum Menikah	5-6	Mahasiswa	Tebet	<=Rp5.000.000		Camilan Manis	Camilan manis dan saja suka	Sesekali saja belum tentu setiap bulan	Sesekali saja minat beli karena	Masih diminati	Rasanya enakng	Kekuranga n topping	Tidak kemalahan	Camilan manis dan saja suka	Setiap bulan sekitar 1	Masih suka dan seekali	Masih diminati	Rasa enak	Kekuranga n topping	Minuman manis dan saja suka	Setiap bulan sekitar 1	Sesekali saja minat beli karena	Masih diminati	seger	sticky	Tidak kemahala n	Makanan dan minuman yang viral		
arvin skyardo	Laki-laki	16-23	SMA/SMK	Belum Menikah	5-6	Virausaha	ketan item	>5.000.000 sd Rp.7.000.000	>Rp450.000 sd Rp600.000	Kaos	Camilan manis dan saja suka	Setiap bulan sekitar 2 kali	Masih suka dan seekali masih minat	Masih diminati	bisa bikin happy	sticky	oksi	Camilan manis dan saja suka	Setiap bulan sekitar 1	Masih suka dan seekali	Masih diminati	bikin mood naik	goceng aja si	Minuman manis dan saja suka	Setiap bulan sekitar 1	Masih suka dan seekali	Masih diminati	seger	sticky	ga ko, ga mahal	mie pedes, thaj tea		
Visnu Vijnanto	Laki-laki	16-23	SMA/SMK	Belum Menikah	5-6	Virausaha	Bogor Jawa barat	<=Rp5.000.000	<=Rp300.000	Camilan Manis	Camilan manis yang lembut namun saja	Sesekali saja belum tentu setiap bulan	Sesekali saja minat beli karena	Masih diminati	Enak	Tempatng a kurang bagus	Tidak	Camilan manis yang kenyal	Sesekali saja belum tentu	Sesekali saja minat beli	Kurang diminati	Enak	Tempatng a kurang bagus	Minuman manis yang	Sesekali saja belum tentu	Sesekali saja minat beli karena	Masih diminati	Enak	Tempatng a kurang bagus	Tidak	Es boba	Lemontea	
Joy Eirene Tuhusula	Perempuan	16-23	Perguruan Tinggi	Belum Menikah	>6	Mahasiswa	Jakarta Timur	>Rp10.000.000	>Rp600.000	Camilan Gurih	Camilan manis yang lembut namun saja	Tidak pernah membeli	Masih suka dan seekali masih minat	Sangat banyak peminatru	Saja manis, enak,	Saja tidak merasa makan an	Tidak	Camilan manis yang saja tidak	Tidak pernah membeli	Sesekali saja minat beli	Kurang diminati	Saja menikmati makanan	Saja tidak menikmati makanan	Minuman manis yang	Tidak pernah membeli	Sesekali saja minat beli karena	Kurang diminati	Saja suka minuman capuccino	Enak, segar dan lezat	Tidak	Saja kurang bapuz	Puding coklat	
Asyraf	Laki-laki	>36	Perguruan Tinggi	Menikah	3-4	Virausaha	Cakung dan Timor	>5.000.000 sd Rp.7.000.000		Camilan Gurih, Cemilan Manis	Camilan manis dan saja suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seekali masih minat	Masih diminati	Enak	Tidak tahan lama	Vajar, tapi ki bisa dibikin juga	Camilan manis dan saja suka	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seekali	Masih diminati	Enak dan lezat	Kemalahan, sebaknya serba Rp	Minuman manis yang	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Sesekali saja minat beli karena	Masih diminati	Segar	Tidak	Vajar , sebaknya diadukan	Makanan minuman yang viral	Halal, memenuhi standar	
ICHA	Perempuan	16-23	Perguruan Tinggi	Belum Menikah	5-6	Mahasiswa	Koja, Jakarta Utara	>Rp300.000 sd Rp450.000		Camilan Gurih, Cemilan Manis	Camilan manis yang lembut namun saja	Sesekali saja belum tentu setiap bulan	Sesekali saja minat beli karena	Kurang diminati	Enak	Kurang suka	Mahal	Camilan manis dan saja	Setiap bulan lebih dari 2 kali	Masih suka dan seekali	Sangat banyak peminatru	Kental	Tidak ada	Minuman manis yang	Sesekali saja belum tentu	Sesekali saja minat beli karena	Masih diminati	Segar	Murah	Makanan manis dan asin	Cimol		



Lampiran 3 HPP, Harga Jual dan Keuntungan

HPP, Harga Jual dan Keuntungan

Perhitungan modal awal

1). Peralatan yang dibutuhkan

NO	NAMA PERALATAN	KUANTITAS		HARGA	NILAI (RP.)
		JML	SATUAN	SATUAN (RP.)	
1	Kompor gas	1	Buah	150.000	150.000
2	Panci	1	Buah	40.000	40.000
3	Tabung gas	1	Buah	100.000	100.000
5	Silikon baking	1	Buah	8.000	8.000
6	Parutan Keju	1	Buah	5.000	5.000
Jumlah					303.000

2). Perlengkapan yang dibutuhkan 1 bulan

NO	NAMA PERLENGKAPAN	KUANTITAS		HARGA	NILAI (RP.)
		JML	SATUAN	SATUAN (RP.)	
1	Mika bening	120	pcs	90	10.800
2	Cup cake	120	pcs	80	9.600
3	Stiker logo	120	pcs	14	1.680
4	Kantong plastik	50	pcs	100	5.000
5	Isi staples	120	pcs	5	600
6	Whisk egg	1	buah	10.000	10.000
7	Mangkok Stainless	1	buah	5.000	5.000
8	Rolling pin	1	buah	5.000	5.000
Jumlah					47.680

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

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

NO	URAIAN (RINCIAN)	JANGKA WAKTU		NILAI (RP.)
		JML	SATUAN	
1	Biaya Listrik	1	Bulanan	50.000
2	Biaya transportasi	1	Bulanan	50.000
3	Biaya internet	1	Bulanan	25.000
4	Biaya penggunaan gas	1	Bulanan	20.000
5	Biaya tenaga kerja	1	Bulanan	100.000
Jumlah				245.000

4). *Variable Cost* (Biaya Tidak Tetap) untuk 30 pcs Mochi

NO	URAIAN (RINCIAN)	KUANTITAS		NILAI (RP.)
		JML	SATUAN	
1	Tepung ketan putih	500	gram	8.000
2	Pasta coklat	250	gram	7.000
3	Strawberry	250	gram	10.000
4	Maizena	50	gram	1.000
5	Gula pasir	100	gram	1.000
6	Susu full cream	250	ml	9.000
8	Air mineral	750	ml	2.000
9	Margarin	30	gram	1.000
10	Keju	125	gram	5.000
Jumlah				44.000

Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP)

Perhitungan harga pokok penjualan disini merupakan semua biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan 1 *mochi*.

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:



© 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

1). Peralatan yang dibutuhkan

NO.	NAMA PERALATAN	KUANTITAS		HARGA	NILAI
		JML	SATUAN	SATUAN (RP.)	(RP.)
1	Kompor gas	1	Buah	150.000	150.000
2	Panci	1	Buah	40.000	40.000
3	Tabung gas	1	Buah	100.000	100.000
5	Silikon baking	1	Buah	8.000	8.000
6	Parutan Keju	1	Buah	5.000	5.000
Jumlah					303.000

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.

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). Karena peralatan tersebut diperkirakan bisa dimanfaatkan selama kurang lebih 4 tahun, maka dalam menghitung biaya operasionalnya menggunakan asumsi perhitungan 4 tahun.



© 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

Dari harga perolehan seluruh peralatan sebesar Rp303.000 maka jika dihitung untuk 1 tahun adalah: $Rp303.000 : 4 = Rp75.750$. Jika dihitung per bulan maka $Rp75.750 : 12 \text{ bulan} = Rp6.312/\text{bulan}$ (dibulatkan menjadi Rp6.500/bulan)

2). Perlengkapan yang dibutuhkan 1 bulan

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

NO	NAMA PERLENGKAPAN	KUANTITAS		HARGA SATUAN (RP.)	NILAI (RP.)
		JML	SATUAN		
1	Mika bening	120	pcs	90	10.800
2	Cup cake	120	pcs	80	9.600
3	Stiker logo	120	pcs	14	1.680
4	Kantong plastik	50	pcs	100	5.000
5	Isi staples	120	pcs	5	600
6	Whisk egg	1	buah	10.000	10.000
7	Mangkok stainless	1	buah	5.000	5.000
8	Rolling pin	1	buah	5.000	5.000
Jumlah					47.680

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

NO	URAIAN (RINCIAN)	JANGKA WAKTU		NILAI (RP.)
		JML	SATUAN	
1	Biaya listrik	1	Bulanan	50.000
2	Biaya transportasi	1	Bulanan	50.000
3	Biaya internet	1	Bulanan	25.000
4	Biaya penggunaan gas	1	Bulanan	20.000
5	Biaya tenaga kerja	1	Bulanan	100.000
Jumlah				245.000



© 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

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 30 pcs *Mochi*

NO	URAIAN (RINCIAN)	KUANTITAS		NILAI (RP.)
		JML	SATUAN	
1	Tepung ketan putih	500	gram	8.000
2	Pasta coklat	250	gram	7.000
3	Strawberry	250	gram	10.000
4	Maizena	50	gram	1.000
5	Gula pasir	100	gram	1.000
6	Susu full cream	250	ml	9.000
7	Air mineral	750	ml	2.000
8	Margarin	30	gram	1.000
9	Keju	125	gram	5.000
Jumlah				44.000

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

Dari *variable cost* senilai Rp39.000 dihasilkan *mochi* sebanyak 30 pcs.

Maka biaya membuat *Mochi* 1 pcs = $\text{Rp}44.000 : 30 = \text{Rp}1.466$, dibulatkan menjadi Rp1.500

Target penjualan dalam 1 minggu adalah 30 pcs, sehingga target untuk 1 bulan adalah 4 minggu x 30 pcs = 120 pcs

Maka:

Biaya untuk membuat *Mochi* sebanyak 120 pcs dalam 1 bulan = $120 \times \text{Rp}1.500 = \text{Rp}180.000$

Rekapitulasi biaya/modal investasi yang dibutuhkan untuk penjualan *mochi* 1 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
1	Peralatan	6.500
2	Perlengkapan	47.680
3	<i>Fixed cost</i> (biaya tetap)	245.000
4	<i>Variable cost</i> (biaya tidak tetap)	180.000
TOTAL BIAYA		479.180

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

Karena perhitungan HPP akan digunakan sebagai perkiraan harga jual dan keuntungan pada awal usaha Ci Mochi 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 tersebut maka HPP sebesar :

$$\text{Harga Pokok Penjualan (HPP)} = \text{Rp}479.180 : 120 = \text{Rp}3.159 \text{ (dibulatkan Rp}3.500\text{)}$$



© 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 mengumunkan 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 **Rp7.000.**

Perhitungan keuntungan

Dari penetapan harga jual maka keuntungan *Mochi* per *pcs* sebesar: Rp7.000
 – Rp3.500 = **Rp3.500/cup**
 Sehingga target keuntungan yang diperoleh untuk 1 bulan adalah $Rp3.500 \times 120 =$
Rp420.000





© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 4 Rekapitulasi Penjualan

REKAPITULASI PENJUALAN CI MOCHI SEMESTER 5

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 = 1 x 2	4	5 = 1 x 4	6 = 3 - 5
9-14 Oktober 2024	30	7.000	210.000	3.500	105.000	105.000
15-21 Oktober 2024	90	7.000	630.000	3.500	315.000	315.000
22-28 Oktober 2024	0	7.000	0	3.500	0	0
29 Oktober-4 November 2024	0	7.000	0	3.500	0	0
5-11 November 2024	0	7.000	0	3.500	0	0
12-18 November 2024	60	7.000	420.000	3.500	210.000	210.000
19-25 November 2024	60	7.000	420.000	3.500	210.000	210.000
Total	240		1.680.000		840.000	840.000

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Hak Cipta :

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

REKAPITULASI PENJUALAN CI MOCHI SEMESTER 6

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 = 1x2	4	5 = 1x4	6 = 3 - 5
18-24 Februari 2025	30	7.000	210.000	3.500	105.000	105.000
25 Februari-3 Maret 2025	62	7.000	434.000	3.500	217.000	217.000
4-10 Maret 2025	30	7.000	210.000	3.500	105.000	105.000
11-17 Maret 2025	30	7.000	210.000	3.500	105.000	105.000
18-24 Maret 2025	30	7.000	210.000	3.500	105.000	105.000
25 Maret-7 April 2025	65	7.000	455.000	3.500	227.500	227.500
8-14 April 2025	0	7.000	0	3.500	0	0
15-21 April 2025	0	7.000	0	3.500	0	0
22-28 April 2025	30	7.000	210.000	3.500	105.000	105.000
29 April-5 Mei 2025	30	7.000	210.000	3.500	105.000	105.000
6-19 Mei 2025	60	7.000	420.000	3.500	210.000	210.000
20-26 Mei 2025	30	7.000	210.000	3.500	105.000	105.000
27 Mei-2 Juni 2025	30	7.000	210.000	3.500	105.000	105.000
Total	428		2.989.000		1.494.500	1.494.500

Hak Cipta :

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 5 Hasil Survey Pasar

Apakah anda pernah membeli Ci Mochi?	Nama	Pendidikan	Pendapatan/bulan	Apakah rasa Ci Mochi menurut kamu sangat penting?	Menurut kamu bagaimana rasa Ci Mochi?	Apakah harga Ci Mochi menurut kamu sangat penting?	Menurut kamu bagaimana harga Ci Mochi?	Apakah kemasan Ci Mochi menurut kamu sangat penting?	Menurut kamu bagaimana kemasan Ci Mochi?
Pernah	Masitha Nandira	Lulus SMA	Di bawah Rp 1.000.000	4	4	3	3	3	3
Pernah	Maria	Lulus SMA	Rp 1.000.000 - Rp 2.500.000	4	3	4	3	4	3
Pernah	Fajar	Lulus SMA	Rp 1.000.000 - Rp 2.500.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Faris	Lulus SD	Di bawah Rp 1.000.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Toni	Lulus SMA	Di bawah Rp 1.000.000	4	4	4	3	4	4
Pernah	Sarinem	Lulus SD	Rp 2.500.000- Rp 5.000.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Ratno	Lulus SMA	Rp 5.000.000- Rp 10.000.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Muhammad Saihu	Lulus SMA	Rp 2.500.000- Rp 5.000.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Okan	Lulus D3/S1	Di bawah Rp 1.000.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Utamy	Pascasarjana	Rp 5.000.000- Rp 10.000.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Juli ahmad	Lulus D3/S1	Di atas Rp 10.000.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Icha	Lulus SMA	Rp 1.000.000 - Rp 2.500.000	4	4	4	3	4	4
Pernah	Rumini	Lulus SD	Rp 1.000.000 - Rp 2.500.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Sadikin	Lulus D3/S1	Rp 5.000.000- Rp 10.000.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Yeni Rahma	Lulus D3/S1	Rp 5.000.000- Rp 10.000.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Sabrina	Lulus SMA	Rp 1.000.000 - Rp 2.500.000	4	4	4	3	4	4

Hak Cipta :

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

Apakah anda pernah membeli Ci Mochi?	Nama	Pendidikan	Pendapatan/bulan	Apakah rasa Ci Mochi menurut kamu sangat penting?	Menurut kamu bagaimana rasa Ci Mochi?	Apakah harga Ci Mochi menurut kamu sangat penting?	Menurut kamu bagaimana harga Ci Mochi?	Apakah kemasan Ci Mochi menurut kamu sangat penting?	Menurut kamu bagaimana kemasan Ci Mochi?
Pernah	Tania	Lulus SMA	Di bawah Rp 1.000.000	4	4	4	3	4	4
Pernah	Nabil	Lulus SMA	Rp 1.000.000 - Rp 2.500.000	4	3	4	3	4	4
Pernah	M. Sipur	Lulus SMA	Rp 2.500.000- Rp 5.000.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Agnes Pangumba has	Lulus SMA	Di bawah Rp 1.000.000	4	4	4	2	4	4
Pernah	Gabriel	Lulus SMA	Rp 2.500.000- Rp 5.000.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Doni saputra	Lulus SMP	Di bawah Rp 1.000.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Ratih	Lulus SMA	Rp 1.000.000 - Rp 2.500.000	4	4	4	2	4	4
Pernah	Epi Asep Tiani	Lulus SMA	Rp 1.000.000 - Rp 2.500.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Aris Maulana	Lulus SD	Di bawah Rp 1.000.000	4	4	4	3	4	3
Pernah	Angga Bagas	Lulus SMA	Rp 1.000.000 - Rp 2.500.000	4	3	4	3	4	3
Pernah	Yugo	Lulus SMA	Di bawah Rp 1.000.000	3	3	3	3	3	3
Pernah	Yati Oktavia	Lulus SMA	Rp 2.500.000- Rp 5.000.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Diana novita	Lulus SD	Di bawah Rp 1.000.000	2	2	2	2	2	2
Pernah	Desih	Lulus SMA	Di atas Rp 10.000.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Feby	Lulus SMA	Rp 1.000.000 - Rp 2.500.000	3	3	4	3	4	4
Pernah	Septia	Lulus SMA	Rp 2.500.000- Rp 5.000.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Sabrina Choirunnisa	Lulus SMA	Rp 1.000.000 - Rp 2.500.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Azra Dewina Maulida	Lulus SMA	Rp 1.000.000 - Rp 2.500.000	4	4	4	4	4	4



© 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

Apakah anda pernah membeli Ci Mochi?	Nama	Pendidikan	Pendapatan/bulan	Apakah rasa Ci Mochi menurut kamu sangat penting?	Menurut kamu bagaimana rasa Ci Mochi?	Apakah harga Ci Mochi menurut kamu sangat penting?	Menurut kamu bagaimana harga Ci Mochi?	Apakah kemasan Ci Mochi menurut kamu sangat penting?	Menurut kamu bagaimana kemasan Ci Mochi?
Pernah	Dwi Jarwo	Lulus D3/S1	Rp 2.500.000- Rp 5.000.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Zahra Khairyah	Lulus SMA	Rp 1.000.000 - Rp 2.500.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Angelica Pandey	Lulus SMA	Rp 5.000.000- Rp 10.000.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Naafidhia mahandhika	Lulus SMA	Di bawah Rp 1.000.000	3	4	4	3	4	4
Pernah	Isnaini	Lulus SMA	Rp 1.000.000 - Rp 2.500.000	4	4	4	4	4	4
Pernah	Wisnu wijanarko	Lulus SMA	Di bawah Rp 1.000.000	3	3	3	3	3	3

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**