



© 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
STRATEGI PENINGKATAN USAHA DIMSUM PELANGI
PADA KEDAI GARY**

Disusun oleh:
GALIHANDRE AGHNIYASA
2308311018

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN
UNTUK WARGA NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS
PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA TIGA JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
TAHUN 2026**



© 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 STRATEGI PENINGKATAN USAHA DIMSUM PELANGI PADA KEDAI GARY

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

HAL
AMAN JUDUL
POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Disusun oleh:
GALIHANDRE AGHNIYASA
2308311018

PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN
UNTUK WARGA NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS
PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA TIGA JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
TAHUN 2026



Hak Cipta :

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

LEMBAR 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 : Galihandre Aghniyasa

NIM : 2308311018

Tanda tangan :



Tanggal : 15 Juli 2026

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir ini diajukan oleh :

Nama : Galihandre Aghniyasa
NIM : 2308311018
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir : Analisis Penjualan, Survei Pasar, dan Strategi Peningkatan Usaha Dim Sum Pelangi Pada Kedai Gary

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 : Anita Rahmawati, S.Kom., M.M. ()
Anggota Penguji 1 : Genesa Vernanda, S.Pd., M.Pd. ()
Anggota Penguji 2 : Sri Isti Untari, S.E., MSi. ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 15 Juli 2026



Ketua Jurusan Akuntansi
(Dr. Bambang Suluyono, S.E., Ak., CA., AWP., M.Si)
NIP 197009131999031002



LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama Penyusun : Galihandre Aghniyasa
Nomor Induk Mahasiswa : 2308311018
Jurusan / Program Studi : Akuntansi / D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir : Analisis Penjualan, Survei Pasar, dan Strategi Peningkatan Usaha Dimsum Pelangi pada Kedai Gary

Disetujui oleh :

Pembimbing

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

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Kepala Program Studi

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

Hak Cipta :

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



Hak Cipta :

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

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul "Analisis Penjualan, Survei Pasar, dan Strategi Peningkatan Usaha Dimsum Pelangi pada Kedai Gary" 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., AWP., 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., Msi. 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 Nurhayadi dan Ibu Herlinawati yang selalu mendoakan, memberi semangat, cinta dan kasih sayang, nasehat, serta



© 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

kesabaran yang besar dalam mendampingi dan membimbing setiap langkah dalam kehidupan penulis.

7. Teman-teman Angkatan 2023 khususnya teman-teman 6C yang selalu saling memberikan semangat untuk bersama-sama bisa menyelesaikan kuliah dan tugas akhir ini dengan tepat waktu.

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

Depok, 15 Juli 2026





© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Galihandre Aghniyasa
NIM : 2308311018
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 STRATEGI PENINGKATAN USAHA DIMSUM PELANGI PADA KEDAI GARY

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 : 15 Juli 2026

Yang menyatakan

Galihandre Aghniyasa



Hak Cipta :

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

ABSTRAK

Galihandre Aghniyasa

D3 Manajemen Pemasaran Warga Negara Berkebutuhan Khusus lam
Analisis Penjualan, Survei Pasar, dan Strategi Peningkatan Usaha Dimsum
Pelangi Pada Kedai Gary

Dalam upaya meningkatkan usaha yang penulis rintis berupa usaha penjualan Dimsum Pelangi, analisis penjualan, survei pasar dan menentukan strategi agar usaha Kedai Gary semakin meningkat serta berkelanjutan tentu menjadi perhatian utama. Upaya peningkatan tersebut dilakukan oleh penulis secara bertahap dan secara intensif.

Hasil dari pelaksanaan usaha tersebut adalah tercapainya penjualan selama 2 semester yaitu semester 5 dan semester 6 sebesar Rp14.520.000 dari jumlah penjualan sebanyak 968 kotak, dengan harga jual Rp15.000 per kotak. Penjualan dilakukan dengan cara *offline* (tatap muka) seperti mengikuti bazar, konsinyasi dan lain sebagainya. Dalam memasarkan produk memanfaatkan media sosial.

Analisis penjualan dilakukan berdasarkan hasil penjualan selama 2 semester yaitu semester 5 dan semester 6. Analisis pasar dilakukan dengan cara survei yaitu menyebarkan kuesioner melalui *Google-Form*. Sedangkan dalam mencari gambaran strategi yang tepat dimasa depan adalah dengan menggunakan analisis SWOT. Untuk mendapatkan data sebagai dasar analisis SWOT penulis juga menyebarkan kuesioner melalui *Google-Form*.

Disamping metode yang telah disebutkan, metode penulisan yang digunakan diantaranya dengan studi literatur, observasi, dan diskriptif. Tujuan penulisan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui tingkat keberhasilan usaha Dimsum Pelangi dan mempersiapkan strategi yang akan datang pada Kedai Gary.

Kata kunci: Analisis Penjualan, Survei Pasar, Strategi Peningkatan Usaha, Dimsum Pelangi, Kedai Gary



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

ABSTRACT

Galihandre Aghniyasa

D3 Marketing Management for Citizens with Special Needs

Sales Analysis, Market Survey, and Business Improvement Strategy for Dimsum Pelangi at Gary's Shop

In an effort to scale up the start-up venture of a "Rainbow Dimsum" (Dimsum Pelangi) business, analyzing sales, conducting market surveys, and determining strategies to ensure the growth and sustainability of "Kedai Gary" are of paramount importance. These improvement efforts are being carried out by the author both gradually and intensively.

The results of this business implementation show achieved sales over two semesters (semesters 5 and 6) amounting to IDR 14,520,000 from a total volume of 968 boxes, with a selling price of IDR 15,000 per box. Sales were conducted offline (face-to-face) through participation in bazaars, consignment arrangements, and other similar methods, while social media was utilized for product marketing.

The sales analysis was performed based on the sales performance during semesters 5 and 6. The market analysis was conducted through a survey method by distributing questionnaires via Google Forms. Meanwhile, to map out the appropriate future strategy, a SWOT analysis was employed. To obtain the data serving as the foundation for this SWOT analysis, the author also distributed questionnaires via Google Forms.

In addition to the aforementioned methods, the writing methods utilized in this study include literature review, observation, and descriptive methods. The objective of this final project is to determine the success rate of the rainbow dimsum business and to Formulate future strategies for Kedai Gary.

Keywords: *Sales Analysis, Market Survey, Business Improvement Strategy, Rainbow Dimsum, Kedai Gary*



Hak Cipta :

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

DAFTAR ISI

LAPORAN TUGAS AKHIR	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
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penulisan.....	1
1.2 Tujuan Penulisan	2
1.3 Manfaat Penulisan	3
1.4 Metode Penulisan	3
1.5 Sistematika Penulisan.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Dimsum Pelangi	6
2.2 Definisi Penjualan	8
2.3 Manfaat Penjualan.....	8
2.4 Bauran Pemasaran	9
2.4.1 Produk (<i>Product</i>).....	10
2.4.2 Harga (<i>Price</i>).....	11
2.4.3 Tempat (<i>Place</i>).....	12
2.4.4 Promosi (<i>Promotion</i>).....	12
2.4.5 Proses (<i>Process</i>)	13



© 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

2.4.6	Orang (<i>People</i>).....	14
2.4.7	Bukti Fisik (<i>Physical Evidence</i>).....	15
2.5	<i>Segmenting, Targeting, and Positioning</i> (STP)	16
2.5.1	<i>Segmenting</i>	16
2.5.2	<i>Targeting</i>	18
2.5.3	<i>Positioning</i>	19
2.6	Analisis SWOT (<i>Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats</i>)	20
BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA		22
3.1	Profil Usaha.....	22
3.1.1	Jenis Usaha.....	22
3.1.2	Nama Usaha	22
3.1.3	Gambar Produk Beserta Label	22
3.1.4	Deskripsi/spesifikasi barang yang dijual.....	23
3.2	Perencanaan Usaha (<i>Business Plan</i>)	23
3.2.1	Perencanaan Penjualan	24
3.2.2	Perencanaan Pemasaran.....	27
3.2.3	Analisa STP	34
3.2.4	Sumber Daya Usaha	35
3.2.5	Mendesain kemasan produk	36
3.2.6	Program Loyalitas Pelanggan	39
3.3	Pelaksanaan Usaha	40
3.3.1	Proses Produksi	40
3.3.2	Pelaksanaan penjualan	41
3.3.3	Pelaksanaan Pemasaran	45
3.3.4	Kendala dalam pelaksanaan penjualan dan pemasaran serta gambaran solusinya.	47
BAB IV PEMBAHASAN		49
4.1	Menganalisis laporan hasil penjualan	49
4.2	Membuat laporan hasil survei pasar	54



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

4.3	Analisis hasil survei pasar	57
4.4	Membuat analisis SWOT sebagai dasar menentukan strategi peningkatan usaha.	58
4.4.1	Melakukan observasi dan survei melalui <i>Google Form</i>	59
4.4.2.	Hasil olah data (Analisis SWOT)	59
BAB V	PENUTUP	65
5.1.	Simpulan.....	65
5.2.	Saran	67
DAFTAR PUSTAKA.....		69
LAMPIRAN		73





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	Rekapitulasi Survei Kebutuhan Produk	26
Tabel 3.2	Peralatan yang dibutuhkan	29
Tabel 3.3	Perlengkapan yang dibutuhkan dalam 1 bulan	29
Tabel 3.4	<i>Fixed Cost</i> (Biaya Tetap) untuk 1 bulan	30
Tabel 3.5	<i>Variable Cost</i> (Biaya Tidak Tetap) untuk pembuatan Dimsum Pelangi sebanyak 25 Pack.....	30
Tabel 3.6	Rekapitulasi biaya/modal investasi yang dibutuhkan untuk berjualan dimsum pelangi dalam 1 bulan	31
Tabel 3.7	Perhitungan HPP.....	32
Tabel 3.8	Keuntungan per kotak.....	32
Tabel 3.9	Keuntungan selama 1 bulan.....	32
Tabel 3. 10	Laporan Hasil penjualan pada semester 5 dan 6.....	45
Tabel 4.1	Rekapitulasi Laporan Hasil Survei Pasar.....	54
Tabel 4.2	Data Identifikasi Internal	59
Tabel 4.3	Data Identifikasi Eksternal	60
Tabel 4.4	Rekap hasil respon atas kuesioner tambahan.....	63



Hak Cipta :

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

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Jual Dimsum pada Umumnya	7
Gambar 2.2	Dimsum Pelangi Kedai Gary	7
Gambar 3.1	Logo Dimsum Pelangi Kedai Gary	22
Gambar 3.2	Label Dimsum Pelangi Kedai Gary	23
Gambar 3.3	Tabel Rekapitulasi Survei Kebutuhan Produk	27
Gambar 3.4	Flyer Promosi Dimsum Pelangi	33
Gambar 3.5	Kotak Thinwall Dimsum Pelangi Kedai Gary	36
Gambar 3.6	Logo Dimsum Pelangi.....	37
Gambar 3.7	Label Dim Pelangi Kedai Gary	38
Gambar 3.8	Diagram Alur Pembuatan 100 Pcs Dimsum	41
Gambar 3.9	Diagram Alur Proses Pembuatan Saos Dimsum.....	41
Gambar 3.10	Penjualan dalam berbagai bazar di area Jabodetabek	43
Gambar 3.11	Penjualan dalam berbagai bazar di area Jabodetabek	43
Gambar 3.12	Penjualan dengan sistem konsinyasi dengan titip jual di Kantin Gedung GSG, Kampus PNJ	44
Gambar 3. 13	Flyer Promosi Online Melalui Instagram Dan Status WA	46
Gambar 4.1	Grafik Hasil Pelaksanaan Penjualan Dimsum Mentai Gary Semester 5	49
Gambar 4.2	Grafik Hasil Pelaksanaan Penjualan Dimsum Mentai Gary Semester 6	49
Gambar 4. 3	Grafik Responden 1.....	55
Gambar 4.4	Grafik Responden 2.....	55
Gambar 4.5	Grafik Responden 3.....	56
Gambar 4.6	Grafik Responden 4.....	56
Gambar 4.7	Grafik Responden 5.....	57
Gambar 4.8	Grafik Responden 6.....	57
Gambar 4. 9	Analisis SWOT	61



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 Kuesioner Survei Pasar Dimsum Pelangi.....	73
Lampiran 2 <i>Form</i> Kuesioner Excel Survei Pasar Dimsum Pelangi	75
Lampiran 3 Hasil Penyebaran Kuesioner untuk Analisis SWOT	77





Hak Cipta :

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

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penulisan

Dimsum merupakan salah satu makanan yang berasal dari tradisi kuliner Tiongkok dan telah tersebar luas ke berbagai negara, termasuk Indonesia. Dimsum umumnya dikenal sebagai makanan ringan yang disajikan dengan berbagai macam isian dan bentuk yang menarik.

Dimsum juga dikenal sebagai jenis makanan ringan khas daerah Kanton di Tiongkok yang disajikan dalam porsi kecil dan biasanya dinikmati bersama teh dalam tradisi makan masyarakat Tiongkok. Tradisi tersebut dikenal dengan istilah yum cha, yaitu kebiasaan menikmati teh sambil menyantap berbagai hidangan kecil. Pendapat lain dikemukakan Larasati (2021), dimsum merupakan kuliner tradisional yang berasal dari Tiongkok Selatan. Kuliner ini memiliki beberapa unsur penting yang membentuk karakteristiknya, seperti bahan baku, variasi rasa, bumbu pelengkap, teknik memasak, jadwal santap, serta makanan pendamping. Unsur-unsur tersebut menunjukkan bahwa dimsum tidak hanya sekadar makanan, tetapi juga bagian dari budaya kuliner masyarakat Tiongkok yang kemudian mengalami perkembangan dan akulturasi dengan budaya kuliner di berbagai daerah.

Seiring berkembangnya kreativitas dalam dunia kuliner, muncul variasi-variasi inovatif dari dimsum, salah satunya adalah dimsum pelangi. Dimsum pelangi adalah varian dimsum yang memiliki warna-warni cerah pada kulitnya, baik yang dibuat dari pewarna alami maupun buatan. Variasi warna ini tidak hanya berfungsi sebagai daya tarik visual, tetapi juga sering dikaitkan dengan penambahan bahan atau nutrisi tertentu (misalnya sayuran yang memberikan pigmen warna). Keunikan warna-warni tersebut menarik perhatian konsumen, terutama anak muda dan anak-anak, karena tampilannya yang lebih atraktif dibandingkan dimsum konvensional.

Walaupun lebih unik dan menarik, terdapat sebagian konsumen yang mempertanyakan tentang sisi kesehatan dan gizi, penggunaan pewarna makanan karena terdapat beberapa produsen menggunakan bahan tambahan untuk



© 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

memberikan warna, sementara yang lain mengandalkan bahan alami seperti wortel, bayam, atau ubi jalar ungu sebagai sumber warna.

Dari sisi peluang bisnis, usaha Dimsum Pelangi memiliki beberapa keunggulan, antara lain bahan baku yang mudah diperoleh, proses produksi yang relatif sederhana, serta modal awal yang tidak terlalu besar. Sistem pemasaran juga dapat dilakukan secara fleksibel, baik melalui penjualan langsung, sistem *pre-order*, maupun promosi melalui media sosial. Hal ini memungkinkan usaha untuk berkembang secara bertahap sesuai dengan permintaan pasar. Melihat besarnya peluang tersebut, penulis tertarik untuk mengkaji usaha Dimsum Pelangi dari sisi peluang bisnis guna mengetahui potensi pengembangan usaha serta strategi yang dapat diterapkan agar mampu bersaing dan bertahan dalam industri kuliner yang kompetitif.

Adanya tantangan dan dinamika dalam usaha tersebut, membuat penulis memutuskan untuk mengambil judul laporan tugas akhir “Analisis Penjualan, Survei Pasar, dan Strategi Peningkatan Usaha Dimsum Pelangi pada Kedai Gary” yang merupakan salah satu persyaratan kelulusan pada program D3-Manajemen Pemasaran WNBK di Politeknik Negeri Jakarta. Selain untuk memenuhi persyaratan kelulusan, laporan tugas akhir ini diharapkan bisa bermanfaat bagi penulis dalam meningkatkan usaha dimsum pelangi pada masa yang akan datang.

1.2 Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan laporan tugas akhir adalah menganalisis Penjualan, Survei Pasar, dan Strategi Peningkatan Usaha Dimsum Pelangi pada Kedai Gary, meliputi:

- 1) Menganalisis laporan hasil penjualan
- 2) Membuat laporan hasil survei pasar
- 3) Menganalisis hasil survei pasar
- 4) Membuat analisis SWOT sebagai dasar menentukan strategi peningkatan usaha.



Hak Cipta :

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

1.3 Manfaat Penulisan

Manfaat penulisan tugas akhir adalah sebagai berikut:

- 1) Bagi Penulis
 - a) Merupakan kesempatan dalam mempraktikan ilmu, dan keterampilan yang diperoleh selama belajar di Program Studi Diploma Tiga Manajemen Pemasaran WNBK - Politeknik Negeri Jakarta.
 - b) Untuk melengkapi syarat kelulusan kuliah di Program Studi Diploma Tiga Manajemen Pemasaran, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta.
- 2) Bagi Masyarakat

Memberikan referensi bagi masyarakat yang ingin memulai usaha di bidang makanan, khususnya usaha dimsum. Dengan adanya pembahasan mengenai proses dan strategi usaha Dimsum Pelangi, masyarakat dapat termotivasi untuk berwirausaha dan menciptakan lapangan kerja sendiri.
- 3) Bagi Politeknik Negeri Jakarta

Sebagai dokumen bukti terselesainya salah satu persyaratan kelulusan jenjang D3 bagi mahasiswa Program Manajemen Pemasaran, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta, yang disimpan di repositori PNJ.

1.4 Metode Penulisan

Metode penulisan laporan tugas akhir meliputi:

- 1) Studi Literatur/Pustaka

Metode studi literatur/Pustaka adalah metode penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data dan informasi dari berbagai sumber tertulis seperti buku, jurnal, artikel ilmiah, internet, serta referensi lain yang relevan dengan topik usaha dimsum.
- 2) Observasi (Pengamatan Langsung)

Dalam menentukan bahan baku maupun saat mau jualan, observasi langsung di beberapa titik lokasi strategis, sebagai salah satu dasar



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

analisis suatu usaha sangat diperlukan. Observasi pada titik lokasi strategis dimaksudkan untuk mengetahui keramaian, kenyamanan lingkungan, kebersihan, dan *competitor* (pesaing).

3) Survei

Metode survei adalah metode penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data dari responden melalui penyebaran kuesioner atau angket untuk mengetahui pendapat, minat, dan tingkat kepuasan konsumen terhadap usaha yang penulis jalankan.

Survei yang dilakukan oleh penulis terdiri dari survei langsung dan survei tidak langsung. Survei langsung adalah bertemu dengan calon konsumen atau masyarakat di lingkungan sekitar dengan cara memberikan kertas kuesioner untuk diisi langsung oleh mereka sebagai bentuk respon penilaian mereka terhadap usaha yang sedang penulis rintis/jalankan. Sedangkan survei tidak langsung adalah dengan menyiapkan kuesioner dalam bentuk *Google Form* untuk diisi oleh calon konsumen dengan cara menyebarkan ke beberapa *platform* sebagai bentuk respon mereka terhadap penilaian usaha yang sedang penulis rintis/jalankan.

4). Deskriptif

Analisis dalam pembahasan dan kesimpulan di dalam laporan tugas akhir berdasarkan data pelanggan (responden) dari hasil penyebaran kuesioner dan selanjutnya didiskripsikan.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan tugas akhir adalah sebagai berikut:

BAB 1 PENDAHULUAN

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

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini diuraikan tentang kerangka teori tentang dimsum pelangi, penjualan, bauran pemasaran, Analisa SWOT.



Hak Cipta :

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

BAB 3 PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA

Pada bab ini penulis menjelaskan tentang profil usaha, perencanaan usaha (*Business Plan*), pelaksanaan usaha.

BAB 4 PEMBAHASAN

Pada bab ini dibahas tentang tujuan dari penulisan ini meliputi : Analisis Laporan Hasil Penjualan, Membuat Laporan Hasil Survei Pasar, Analisis Hasil Survei Pasar, dan Analisis SWOT.

BAB 5 PENUTUP

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran.



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

Dari penulisan tugas akhir, dapat disimpulkan bahwa:

- 1). Kegigihan dalam berjualan merupakan salah satu faktor utama yang menentukan keberhasilan usaha. Sikap pantang menyerah, konsistensi dalam menawarkan produk, serta kemampuan untuk terus beradaptasi dengan kondisi pasar menjadi kunci dalam mempertahankan dan meningkatkan penjualan. Berdasarkan tabel penjualan Dimsum Pelangi pada Kedai Gary selama periode Oktober 2025 hingga May 2026, usaha ini menghasilkan total penjualan sebanyak 968 kotak dengan omzet sebesar Rp14.520.000 dan keuntungan Rp4.743.200.
- 2). Berdasarkan hasil analisis penjualan, dapat disimpulkan bahwa peningkatan penjualan Dimsum Pelangi pada Kedai Gary dipengaruhi oleh penerapan strategi distribusi dan pemasaran yang cukup efektif, yaitu melalui keikutsertaan dalam berbagai kegiatan bazar serta sistem penitipan produk di kantin area PNJ. Partisipasi dalam bazar berperan penting sebagai sarana promosi langsung kepada konsumen, sehingga mampu meningkatkan visibilitas produk dan menarik pelanggan baru. Strategi ini terbukti efektif dalam mendorong lonjakan penjualan pada periode tertentu. Sementara itu, metode penitipan produk di kantin memberikan kontribusi terhadap keberlangsungan penjualan secara lebih stabil, karena produk tersedia secara konsisten dan mudah diakses oleh konsumen setiap hari. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa strategi berjualan yang diterapkan telah mengombinasikan pendekatan penjualan langsung (*direct selling*) dan penjualan tidak langsung (*indirect selling*) secara optimal. Kombinasi ini tidak hanya memperluas jangkauan pasar, tetapi juga membantu menjaga kesinambungan penjualan.
- 3). Berdasarkan tabel karakteristik responden, dapat disimpulkan bahwa seluruh responden (58 orang) telah pernah membeli Dimsum Pelangi, yang menunjukkan bahwa produk sudah dikenal dan memiliki pengalaman konsumsi langsung di pasar. Hal ini menjadi indikasi positif dalam analisis



© 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

penjualan, karena produk telah memiliki basis pelanggan yang nyata. Dari segi survei pasar, mayoritas konsumen didominasi oleh perempuan (40 orang) dibandingkan laki-laki (18 orang). Hal ini menunjukkan bahwa produk lebih menarik bagi konsumen perempuan, sehingga dapat menjadi target pasar utama. Dari sisi wilayah, konsumen terbanyak berasal dari Tangerang (24 orang), diikuti Depok dan Jakarta, yang menandakan bahwa potensi pasar terbesar berada di area tersebut. Berdasarkan pekerjaan, mayoritas responden adalah Ibu Rumah Tangga dan lainnya (25 orang), diikuti karyawan swasta (13 orang) dan pelajar (12 orang). Ini menunjukkan bahwa produk cukup diminati oleh kalangan keluarga dan pekerja, sehingga cocok sebagai makanan ringan atau konsumsi bersama. Dari segi usia, konsumen didominasi oleh kelompok usia ≥ 46 tahun (30 orang), diikuti usia 18–25 tahun (12 orang) dan 36–45 tahun (10 orang). Hal ini menunjukkan bahwa produk memiliki daya tarik yang cukup kuat pada kalangan usia dewasa hingga lebih tua, namun masih memiliki peluang untuk dikembangkan pada segmen usia muda. Pada tingkat pendidikan, mayoritas responden berada pada tingkat D3/S1 (39 orang), yang menunjukkan bahwa konsumen berasal dari kalangan dengan tingkat pendidikan menengah ke atas, sehingga cenderung lebih selektif dalam memilih produk.

- 4). Berdasarkan data tersebut, dapat disimpulkan bahwa tingkat kepuasan konsumen terhadap produk masih bervariasi. Pada komponen rasa dan kemasan, nilai selisih sebesar 0 menunjukkan bahwa kinerja sudah sesuai dengan harapan, sehingga konsumen merasa netral atau cukup puas. Namun, pada komponen harga terdapat selisih negatif (-0,2) yang menandakan bahwa harga masih belum sesuai dengan harapan konsumen. Secara keseluruhan, produk sudah cukup baik dari segi rasa dan kemasan, tetapi perlu dilakukan evaluasi dan penyesuaian pada aspek harga agar dapat meningkatkan kepuasan pelanggan secara menyeluruh. Lihat strategi yang lebih seimbang supaya usaha tetap berkembang tanpa kehilangan pelanggan yang sudah ada. Masalah utama di sini bukan sekadar “harga terlalu mahal”, tapi persepsi nilai (*value for money*). Konsumen merasa apa yang mereka bayar belum sepenuhnya sebanding dengan yang mereka dapat. Evaluasi



© 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

target pasar bisa menjadi tambahan cara untuk keluar dari masalah harga yang ditawarkan ke konsumen dengan mencari segmen yang tidak terlalu sensitif harga (misalnya anak muda yang suka kuliner estetik), dengan tidak meninggalkan pasar utama, dan bahkan harus diperluas.

- 5). Analisa SWOT terhadap 64 responden Analisa SWOT terhadap data responden menunjukkan bahwa usaha Dimsum Pelangi berada pada posisi Kuadran II, yaitu pada kondisi memiliki kekuatan namun menghadapi banyak ancaman. Hal ini terlihat dari nilai IFAS sebesar 0,02 yang menunjukkan bahwa faktor kekuatan (*strengths*) lebih besar dibandingkan kelemahan (*weaknesses*). Sedangkan nilai EFAS sebesar -0,035 menunjukkan bahwa ancaman (*threats*) lebih dominan dibandingkan peluang (*opportunities*). Dengan demikian, usaha Dimsum Pelangi masih memiliki kekuatan dari segi rasa produk, harga yang sesuai, dan kualitas produk yang disukai konsumen, namun harus mampu menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat, banyaknya produk sejenis, serta persaingan harga dari kompetitor. Oleh karena itu, usaha perlu mempertahankan kualitas produk, meningkatkan promosi, memperkuat ciri khas produk, dan meningkatkan pelayanan agar tetap mampu bersaing dan berkembang di tengah ancaman pasar yang ada.

5.2. Saran

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

- 1). Memfokuskan pemasaran pada target utama perempuan dan keluarga, terumatama di wilayah Tangerang dan sekitarnya.
- 2). Menyesuaikan strategi promosi yang menarik untuk kalangan ibu rumah tangga dan pekerja.
- 3). Mengembangkan variasi produk yang juga menarik bagi usia muda untuk memperluas pasar.
- 4). Memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi yang sesuai dengan karakteristik konsumen.



© 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

- 5). Menjaga kualitas produk agar tetap sesuai dengan ekspektasi konsumen yang sudah pernah membeli. Dalam hal ini konsumen lebih menyukai produk dimsum dalam keadaan selalu hangat, oleh karena itu harus menyertakan kukusan yang simple untuk bisa dibawa kemana-mana.
- 6). Analisis SWOT sebaiknya dilakukan secara lebih detail agar hasil analisis menjadi lebih akurat dan dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan usaha. Analisis yang lebih rinci dapat membantu mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman secara lebih spesifik, seperti kualitas produk, strategi promosi, kondisi pasar, hingga tingkat persaingan. Dengan analisis yang lebih detail, usaha Dimsum Pelangi dapat menentukan strategi pengembangan usaha yang lebih tepat, efektif, dan sesuai dengan kondisi pasar.





Hak Cipta :

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

DAFTAR PUSTAKA

Situs Online/Artikel dari Website

- Desy. (2020, 24 September). Pengertian Penjualan, Manfaat, dan Jenis-jenisnya. Diakses pada 28 April 2025, dari <https://www.jurnal.id/id/blog/pengertian-penjualan-manfaat-dan-jenis-jenisnya>.
- Fikri, M., & Lisdayanti, A. (2020b). Influence of Promotion Mix and Perceived Usefulness in Improving the Repurchase Intention of Linkaja Applications. *International Journal of Finance & Banking Studies* (2147-4486), 9(1), 76–84. <https://doi.org/10.20525/ijfbs.v9i1.665>
- Kasmir. 2018. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Kristomuljono, Ryan. (2024, 31 Januari). Mengenal Pengertian Bauran Pemasaran yang Ada Sejak 1960. Diakses pada 17 Oktober 2025, dari https://toffeedev.com/blog/business-and-marketing/pengertian-bauran-pemasaran/#1_Product_Produk
- Nathania. (2024, 19 April). Menyelami Konsep 7P dalam Marketing Mix (Bauran Pemasaran). Diakses pada 17 Oktober 2025, dari <https://glints.com/id/lowongan/7p-marketing-mix-bauran-pemasaran/>.
- Utami, Silmi Nurul, dan Serafica Gisha. (2021, 27 Agustus). Penjualan: Pengertian Para Ahli, Bentuk, Jenis, dan Tujuannya. Diakses pada 27 April 2024, dari <https://www.kompas.com/skola/read/2021/08/27/131616269/penjualan-pengertian-para-ahli-bentuk-jenis-dan-tujuan?page=all>

Jurnal

- Andriyanto, L., Syamsiar, S., & Widowati, I. (2019). Analisis pengaruh bauran pemasaran (marketing mix 7-p) terhadap keputusan pembelian di thiwul ayu mbok sum. *Jurnal Dinamika Sosial Ekonomi*, 20(1), 26-38.
- Christian A.D. Selang, Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Konsumen Pada Fresh Mart Bahu Mall Manado, *Jurnal EMBA*, Vol. 1, No. 3, 2013, h. 72



© 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

Hilmi, N. N., & Mulyana, M (2020). Pengaruh lokasi, kualitas pelayanan dan periklanan dalam meningkatkan loyalitas pelanggan Jungle Water Park Bogor. *Jurnal Ilmiah Pariwisata Kesatuan*, 1(1), 19-30.

Larasati, S. (2021). Dimsum sebagai bentuk akulturasi kuliner Tiongkok dan Indonesia pada dua rumah makan di Desa Sayang dan Desa Cikeruh Kecamatan Jatinangor Kabupaten Sumedang. *Program Studi Bahasa dan Budaya Tiongkok, Fakultas Ilmu Budaya, Universitas Padjadjaran*.

Lia, A., Ibdalsyah, I., & Hakiem, H. (2022). Pengaruh Persepsi Konsumen, Labelisasi Halal dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Produk Herbal Skincare SR12. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 3(2), 263–273

Marande, Y. (2020). Kualitas Pelayanan Publik di Kantor Kelurahan Gebangrejo Kecamatan Poso Kota Kabupaten Poso. *Jurnal Ilmiah Administratie*, 8(1), 33-39.

Nurhayaty, M. (2022). Strategi mix marketing (product, price, place, promotion, people, process, physical evidence) 7p di pd rasa galendo kabupaten ciamis. *Jurnal Media Teknologi*, 8(2), 119-127.

Buku

Aris Purwantinah, Nunuk Budi Kartiningsih (2023). *Dasar – dasar Pemasaran*. Jakarta : Cetakan Pertama, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi.

Atika, S. D. (2023). *Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Karen’s Diner* (Doctoral dissertation, Universitas Komputer Indonesia).

Dewi Sartika. (2021). *Dasar-dasar manajemen Pemasaran (Konsep dan Strategi Pada Era Digital) : Strategi Pemasaran Efektif Pada Era Digital*. Bandung : Media Sains Indonesia (CV. Media Sains Indonesia).

E Sundari, Imam Hanafi .(2023). *Manajemen pemasaran*. Riau : Edisi Pertama, Uirpress.

Fahmi, Irham. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Penerbit Alfabeta.



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

- Fatihudin, D., Firmansyah, M. A., & Roosmawarni, A. (2023). DIGITAL MARKETING, PERGESERAN MULTIFAKTOR PERILAKU KONSUMEN PADA ERA-NEXT NORMAL.
- Handayani, F., Kadang, J., & Syrifuddin, I. (2023). Penerapan Strategi Pemasaran STP (*Segmenting, Targeting, Positioning*) pada Usaha Toreko. *Empiricism Journal*.
- Ismail Razak, Imam Wibowo, Diajeng Reztrianti.(2023). Buku Ajar Manajemen Pemasaran Bisnis . Surabaya : CV. Putra Media Nusantara (PMN)
- Mahabbah, H. I. N., & Mawardi, A. I. (2024). Implementasi Strategi Pemasaran STP (*Segmenting, Targeting, Positioning*) Pada UMKM Alief Onion`s. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*.
- Nur Latifa Isnaini Putri. (2021). Dasar-dasar manajemen Pemasaran (Konsep dan Strategi Pada Era Digital) : Bauran Pemasaran Produk. Bandung : Media Sains Indonesia (CV. Media Sains Indonesia).
- Paraswati, S. N., & Laily, N. (2018). Pengaruh kompetensi sumber daya manusia terhadap kinerja bisnis wanita batik Mangrove Surabaya. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen (JIRM)*, 7(3).
- Rismawati, F. F., Wahyuni, S., & Widodo, J. (2019). Strategi Pemasaran Stp (*Segmenting, Targeting, Positioning*) Larissa Aesthetic Center Cabang Jember. *JURNAL PENDIDIKAN EKONOMI: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi Dan Ilmu Sosial*, 13(2), 68-72
- Ritonga, M., & Muti'ah, R. (2023). Analisis *Experiential Marketing*, Kepercayaan Merek Dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Produk Cat Jotun Pada CV. Asia Maju Rantauprapat. *Mutiara: Jurnal Ilmiah Multidisiplin Indonesia*, 1(1), 140–154.
- Rosida, D. F., & Anggraeny, F. T. (2023). Bhakti Inovasi bagi Masyarakat dalam Edukasi Manfaat dan Diversifikasi Olahan Dimsum. *DIANDRA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 52-58.
- Sendianto, S. (2021). Analisis Pengaruh Promosi Terhadap Tingkat Penjualan Produk Beserta Peramalan Penjualannya. *Aliansi: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 16(2), 85-94.



© 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

- Supriyanto, M., & Taali, M. (2022). Pengaruh Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Terhadap Pengambilan Keputusan Menginap Di the Sun Hotel Madiun. *Epicheirisi: Jurnal Manajemen, Administrasi, Pemasaran Dan Kesekretariatan*, 2 (2), 26–33.
- Tenda, Y. J., Kalangi, J. A., & Mukuan, D. D. (2022). Analisis bauran pemasaran dalam meningkatkan penjualan produk kacang Shangrai di UD *Virgin Kawangkoan. Productivity*, 3(3), 279-285.
- Utami, H. N., & Firdaus, I. F. A. (2018). Pengaruh bauran pemasaran terhadap perilaku online shopping: perspektif pemasaran agribisnis. *Jurnal Ecodemica: Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis*, 2(1), 136-146.
- Yatimatun, S. (2021). *Akuntansi Keuangan*, Edisi ke-2, Jakarta : PT Gramedia.
- Wier Ritonga. (2020). *Pemasaran*. Surabaya : PT. Muara Karya
- Sumarsih. (2021). *Dasar-dasar manajemen Pemasaran (Konsep dan Strategi Pada Era Digital) : Pentingnya Manajemen Pemasaran Bagi Produsen dan Konsumen*. Bandung : Media Sains Indonesia (CV. Media Sains Indonesia)
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.

**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

LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Survei Pasar Dimsum Pelangi

158 RESPONDEN - SURVEY PRODUK

Questions Responses 158 Settings

Survey Kebutuhan Pasar

B I U

Saya Galihandre adalah mahasiswa program studi Manajemen Pemasaran Jurusan Akselerasi Politeknik Negeri Jakarta. Survey kebutuhan pasar ini adalah sebuah studi tugas kuliah bertujuan untuk mengetahui kebutuhan produk di masyarakat. Mohon Bapak/Ibu dan kakak meluangkan waktu sekitar 5 menit untuk mengisi survey.

Nama Lengkap *

Short answer text

Status *

☐ Mahasiswa

☐ Dosen

☐ Orangtua mahasiswa

☐ Lainnya

Domisili *

☐ Jakarta

158 RESPONDEN - SURVEY PRODUK

Questions Responses 158 Settings

Domisili

Multiple choice

☐ Jakarta

☐ Bogor

☐ Depok

☐ Tangerang

☐ Bekasi

☐ Add option or add "Other"

Required ☒

Pekerjaan *

☐ Mahasiswa

☐ ASN

☐ Ibu Rumah Tangga

☐ Pegawai Swasta

☐ Lainnya



Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

158 RESPONDEN - SURVEY PRODUK

Questions Responses 158 Settings

Pendapatan atau uang saku per bulan *

☐ kurang dari 1 juta
☐ 1-3 juta
☐ 3-5 juta
☐ 5-10 juta
☐ di atas 10 juta

Menurut kamu apa produk yang menarik untuk dijual saat ini? *

Short answer text

Jenis produk apa yang kamu butuhkan? *

☐ cemilan manis
☐ cemilan gurih
☐ makanan berat untuk sarapan
☐ makanan berat untuk makan siang
☐ minuman segar
☐ mug, pin lucu

158 RESPONDEN - SURVEY PRODUK

Questions Responses 158 Settings

Menurut kamu apa produk yang menarik untuk dijual saat ini? *

Short answer text

Jenis produk apa yang kamu butuhkan? *

☐ cemilan manis
☐ cemilan gurih
☐ makanan berat untuk sarapan
☐ makanan berat untuk makan siang
☐ minuman segar
☐ mug, pin lucu
☐ kaos, totebag custom
☐ Lainnya

Sebutkan produk yang kamu butuhkan saat ini

Long answer text



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

Lampiran 2 Form Kuesioner Excel Survei Pasar Dimsum Pelangi

NO	Timestamp	Apakah anda pernah membeli Rainbow Dim Sum Mentai?	Darimana anda mengetahui informasi Rainbow Dim Sum Mentai?	Bagaimana rasa Rainbow Dim Sum Mentai?	Silahkan beri masukan terkait rasa rainbow dim sum mentai.	Bagaimana harga rainbow dim sum mentai?	Silahkan beri masukan terkait harga rainbow dim sum mentai.	Bagaimana kemasan rainbow dim sum mentai?	Silahkan beri masukan terkait kemasan rainbow dim sum mentai.	Bagaimana penampilan penjual.	Silahkan beri masukan terkait penampilan penjual.	Mohon masukan untuk rainbow dim sum mentai secara umum.
1	10/3/2025 11:29:54	Ya	Ditawarkan oleh penjual secara langsung	4	Dimsum mentai nya enak banget	4	Harga sesuai dan terjangkau	4	Kemasannya menarik, berwarna warni seperti pelangi	4	Ok banget	Lebih banyak stok, karena enak jadi pasti laku
2	10/3/2025 11:40:22	Ya	Orang tua atau keluarga penjual	4	Enak kok	4	Harga ramah kantong	4	Kemasannya oke	4	Rapi dan ramah	Rasa, harga, kemasan good.. Tidak mengecewakan
3	10/3/2025 12:31:32	Ya	Orang tua atau keluarga penjual	4	enak bgitt dan murah pulaa	4	enakk	4	lucu dan simple	4	rafi, keren, mantep deh pokoknya	enak dan murah
4	10/3/2025 12:33:39	Ya	Ditawarkan oleh penjual secara langsung	4	Rasa nya enak ...	2	Harga rainbow dimsum mentai nya kemurahan utk harga 15.000 isi 4 pcs	4	Kemasannya menarik warna warni sesuai dengan nama dimsum nya	4	Penjual nya ramah dan rapi	Secara umum semua nya sudah baik , semoga penjualan nya bisa meningkat ..Aamiin
5	10/3/2025 12:46:51	Ya	WhatsApp Story	4	Enak	4	Sdh sesuai	4	Keren lucu	4	Sporty	Mantep murmer penampilan ok
6	10/3/2025 12:52:03	Ya	Grup WhatsApp	4	Untuk rasa sudah pas ya berasa	4	Pas ya dengan rasa enak dimsum besar	4	Bagus terlihat mahal tidak murahan	4	Sopan dalam menawarkan produk nya	Sudah bagus semua dari rasa ,harga ,kemasan untuk di
7	10/3/2025 12:52:34	Ya	Lainnya	3	Rasanya sudah pas utk selera	3	Kl bisa harganya menyesuaikan	4	Kemasannya sudah pas	3	Penampilan penjual udah rapi, mungkin	Harus diperluas pemasaran dan penjualannya. Bisa
8	10/3/2025 13:17:24	Ya	Ditawarkan oleh penjual secara	3	Udah enak	4	Udah sesuai	4	Bagus, full color	4	Rapi, sopan dan ganteng	Gaskeun, semangat berproduksi dan jualan.
9	10/3/2025 13:17:48	Ya	Ditawarkan oleh penjual secara	4	Sudah enak	4	Wajar	4	Menarik tidak perlu dirubah lagi	4	Sudah rapih dan bersih	Sudah ok banget
10	10/3/2025 13:23:53	Ya	Lainnya	4	Rasanya enak mungkin bisa dicoba dgn	4	Harga sudah sesuai namun utk	4	Sudah bagus namun bisa lebih menarik	4	Sudah baik	Mungkin harga bisa lebih kompetitif
11	10/3/2025 13:25:59	Ya	Grup WhatsApp	4	Sudah enak	4	Sudah cukup kompetitif dan murah	4	Sudah baik	4	Sudah baik	Mungkin variasi rasa bisa lebih beragam
12	10/3/2025 13:32:33	Ya	WhatsApp Story	4	Rasa sdh ok	4	Sangat murah	4	Kemasannya sdh ok	4	Sdh ok	Smoga ada menu baru lagi
13	10/3/2025 13:51:39	Ya	WhatsApp Story	4	Cocok rasanya	4	sesuai dengan kualitas	4	Kemasannya baik	4	Sudah baik	Pertahankan yang sudah baik
14	10/3/2025 13:52:21	Ya	Ditawarkan oleh penjual secara	4	dimsum sudah enak dan	4	harga sudah pas	4	kemasannya sudah bagus	4	penampilan sudah oke tapi belum percaya	sudah baik semua
15	10/3/2025 13:59:53	Ya	WhatsApp Story	4	Enak banget	4	Harga sesuai	4	Kemasannya ok	4	Sudah rapi	Pertahankan
16	10/3/2025 14:12:18	Ya	Ditawarkan oleh penjual secara	4	Cukup enak	4	Harga sesuai pasar	4	Kemasannya menarik	4	Bagus	Secara keseluruhan cukup bagus. Pertahankan
17	10/3/2025 16:10:52	Ya	Grup WhatsApp	4	Rasa rainbow dimsum enak, gurih,	4	Dengan harga Rp15.000, rainbow dim	4	Kemasannya rainbow dim sum mentai	4	Penampilan penjual udah oke, rapi dan	Rainbow dim sum mentai ini benener memuaskan!
18	10/3/2025 16:40:46	Ya	WhatsApp Story	4	Rasa enak, daging terasa	4	Harga cukup terjangkau	4	Kemasannya bagus	4	Penjual baik, rapih, ramah, dan informative	Rasa enak, harga terjangkau, kemasannya menarik



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

NO	Timestamp	Apakah anda pernah membeli Rainbow Dim Sum Mentai?	Darimana anda mengetahui informasi Rainbow Dim Sum Mentai?	Bagaimana rasa Rainbow Dim Sum Mentai?	Silahkan beri masukan terkait rasa rainbow dim sum mentai.	Bagaimana harga rainbow dim sum mentai?	Silahkan beri masukan terkait harga rainbow dim sum mentai.	Bagaimana kemasan rainbow dim sum mentai?	Silahkan beri masukan terkait kemasan rainbow dim sum mentai.	Bagaimana penampilan penjual.	Silahkan beri masukan terkait penampilan penjual.	Mohon masukan untuk rainbow dim sum mentai secara umum.
19	10/3/2025 16:59:32	Ya	Ditawarkan oleh penjual secara	3	Harga terjangkau. Tampilan	4	Harganya murah	4	Kemasan cantik dan colorful	4	Penjual rapi, sopan dan ramah	Untuk saat ini saya rasa sdh cukup
20	10/3/2025 17:32:55	Ya	Ditawarkan oleh penjual secara	4	Enak	4	Pas sesuai	2	Rasanya pas	4	Rapih, sopan	Bagus
21	10/3/2025 18:16:20	Ya	WhatsApp Story	4	Sangat enak	4	Terjangkau	4	Kemasan nya oke	4	Rapih dan bersih	Sudah sangat enak tuk rasa nya
22	10/3/2025 18:23:48	Ya	WhatsApp Story	4	Rasa endull	4	Murah	4	Sdh oke	4	Bersih dan rapih	Ttp dipertahankan terutama dr rasa
23	10/3/2025 18:29:14	Ya	Ditawarkan oleh penjual secara	4	Rasanya enak dan rasa saus mentai nya	4	Harga sesuai dan murah meriah dengan	3	Kemasan ok	4	Rapih dan baik hati	Penampilan di sum menarik dan rasa nay enak
24	10/3/2025 18:29:21	Ya	WhatsApp Story	4	Rasanya enak terasa gurih dan ikan dan	4	Untuk harga dan rasa bisa dibalang sesuai	4	kemasannya cukup aman untuk di bawa	4	Rapih dan Bersih	bisa nambah variasi lg di kemudian hari nanti
25	10/3/2025 18:47:39	Ya	WhatsApp Story	4	Dinsum varian baru dengan rasa	4	Harga murah dan terjangkau	4	Kemasan sangat coxok sesuai dengan	4	Ramah dan berpakaian rapi an bersih	Rainbow dmsum mentai merupakan varian dmsum yg
26	10/3/2025 19:45:36	Ya	Ditawarkan oleh penjual secara	4	rasa mentai nya enak	4	harganya pas tdk mahal	4	kemasannya bagus	4	penjual hrs banyak menarkannya	saus mentainya aga banyak
27	10/3/2025 21:35:01	Ya	WhatsApp Story	4	Rasa enak sesuai lidah	4	Terjangkau dan sesuai rasa	4	Ok	4	Keren n ok	Rasa, kemasan, harga sesuai dengan kondisi jaman now
28	10/4/2025 9:05:14	Ya	Ditawarkan oleh penjual secara	4	Rasa ok	4	Terjangkau d kantong	4	Pas d lidah packing keren	4	Sudah ok	Semangat trus dan sukses
29	10/4/2025 23:39:20	Ya	Grup WhatsApp	4	Untuk rasa dan packaging	4	Harga terjangkau	4	Kemasannya sudah sangat rapih	4	Dipertahankan packagingnya	Dipertahankan kualitas dan rasanya
30	10/5/2025 8:51:52	Ya	Ditawarkan oleh penjual secara	3	Rasa Dim sum rainbow mentai enak	3	Harga nya Murah 15 Ribu	3	kemasannya menarik	3	Rapi	Semoga aja dmsum langsung dipakai saus mentai jadi
31	10/5/2025 19:53:18	Ya	Lainnya	3	Rasanya enak teksturnya juga kenyal	2	Sesuai	3	Menarik	4	Pemampilannya rapi	Semoga bisa menambah varian rasanya
32	10/6/2025 11:40:42	Ya	Orang tua atau keluarga penjual	3	Mungkin warna sedikit dikurangi	4	Sudah sesuai	3	Kalau ingin nampak warna isinya, lebih	4	Rapih dan sopan	Kalau secara rasa sudah oke, mungkin tampilan warnanya
33	10/9/2025 11:15:30	Ya	Orang tua atau keluarga penjual	3	enak si	3	oke	3	kalo dmsum nya sudah warna	3	ok	kult rainbow nya tidak menyatu dengan dmsumnya
34	10/9/2025 16:49:50	Ya	Grup WhatsApp	3	Pertahankan rasa	3	Sudah cocok	3	Sudah sesuai	3	Sudah rapi	Pertahankan atau inovasi lagi
35	10/9/2025 17:17:58	Ya	Grup WhatsApp	4	Gurih, lembut n empuk	4	15	4	Sudah cukup memuaskan	4	Tidak ada	Kedepannya bisa lebih byk varian rasa
36	10/9/2025 17:31:37	Ya	Orang tua atau keluarga penjual	4	Enak nikmat dan nagih untuk dicoba	4	Sangat sesuai	4	Kemasan menarik,cantik dan aman	4	Rapi	Bisa di pasarkan untuk kalangan mahasiswa dengan
37	10/9/2025 17:34:40	Ya	Orang tua atau keluarga penjual	4	Rasanya sudah enak, pertahankan	3	Kalau bisa lebih murah pasti lebih	3	Sudah bagus	4	Rapi dan selalu menarik	Pertahankan rasa ya
38	10/9/2025 17:45:52	Ya	Instagram atau media sosial lain	4	Rasanya enak, gurih dan lezat	4	Harganya sesuai untuk masyarakat	4	Cantik, aman dan menarik	4	Semangat, rapih	Buat varias2 yang lain
39	10/9/2025 17:46:57	Ya	Grup WhatsApp	3	Enak, apalagi kualitasnya warna warni	3	Sesuai sama rasa yg enak	3	Bagus	3	Baik dan sopan	Mungkin bisa d jual per pcs
40	10/9/2025 18:01:16	Ya	Grup WhatsApp	3	Rasa tetap dipertahankan	3	Cukup terjangkau	4	Kemasan sudah baik tetap	4	Baik dan sopan	Rasa cukup enak, kemasan baik dan menarik
41	10/9/2025 18:14:25	Ya	Grup WhatsApp	3	Cukup enak	3	Harga terjangkau	3	Kemasan menarik dan baik	4	Penampilan baik dan sopan	Secara umum rasa enak dan kemasan menarik dan baik

Lampiran 3 Hasil Penyebaran Kuesioner untuk Analisis SWOT

HASIL PENYEBARAN KUESIONER															
1. Pernah membeli atau mengonsumsi produk ini? (Jika belum pernah, tidak perlu melanjutkan mengisi kuesioner ini).	2. Jenis Kelamin	3. Usia	4. Domisili	5. Pekerjaan	6. Frekuensi (seberapa sering) membeli produk ini?	1. Produk dim sum	2. Harga dim sum	3. Harga dim sum	4. Produk dim sum	5. Promosi dim sum	6. Produk dim sum	7. Layanan	8. Saya tertarik	9. Kemasa n yang menarik	10. Promo atau diskon
Ya	Perempuan	40 tahun keatas	Bogor	Karyawan	1x/bulan	2	4	4	4	4	3	3	3	4	4
Ya	Perempuan	40 tahun keatas	Jakarta	Karyawan	1x/bulan	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Ya	Laki-laki	21 - 30 tahun	Depok	Wirasaha	1x/bulan	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Ya	Laki-laki	21 - 30 tahun	Cibubur	Mahasiswa	1x/bulan	3	4	4	4	4	4	5	4	5	5
Ya	Laki-laki	21 - 30 tahun	Depok	Mahasiswa	2 - 3x/bulan	3	5	5	5	3	4	3	2	2	4
Ya	Perempuan	40 tahun keatas	Jakarta	Mahasiswa	1x/bulan	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5
Ya	Perempuan	40 tahun keatas	Tangerang	Mahasiswa	Seing	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Ya	Laki-laki	40 tahun keatas	Jakarta	Wirasaha	2 - 3x/bulan	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5
Ya	Laki-laki	21 - 30 tahun	Tangerang	Mahasiswa	1x/bulan	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Ya	Perempuan	40 tahun keatas	Jakarta	Mahasiswa	Seing	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Ya	Laki-laki	21 - 30 tahun	Jakarta	Wirasaha	2 - 3x/bulan	3	4	4	5	4	3	4	4	4	4
Ya	Perempuan	21 - 30 tahun	Bogor	Mahasiswa	1x/bulan	3	3	3	3	3	3	3	4	4	5
Ya	Perempuan	40 tahun keatas	Tangerang	Karyawan	2 - 3x/bulan	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Ya	Perempuan	40 tahun keatas	Depok	Karyawan	2 - 3x/bulan	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4
Ya	Perempuan	40 tahun keatas	Bekasi	Mahasiswa	Seing	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ya	Perempuan	40 tahun keatas	Tangerang	Mahasiswa	Seing	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

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

HASIL PENYEBARAN KUESIONER

1. Pernah membeli atau mengonsumsi dim sum pelangi? (jika belum pernah, tidak perlu melanjutkan mengisi kuesioner ini).	2. Jenis Kelamin	3. Usia	4. Domisili	5. Pekerjaan	6. Frekuensi (seberapa sering) membeli dim sum pelangi?	1. Produk dim sum pelangi mudah ditemui di sekitar saya.	2. Harga dim sum pelangi terjangkau bagi saya.	3. Harga dim sum pelangi sesuai dengan kualitas yang saya terima.	4. Produk dim sum pelangi sedang populer saat ini.	5. Promosi dim sum pelangi melalui sosial media menarik minat saya.	6. Produk dim sum pelangi tersedia di aplikasi online sehingga saya mudah mendapatkannya.	7. Layanan pelanggan dim sum pelangi baik.	8. Saya tertarik mencoba produk dim sum pelangi.	9. Kemasan yang menarik meningkatkan minat saya untuk membeli dim sum pelangi.	10. Promo atau diskon meningkatkan minat saya untuk membeli dim sum pelangi.	1. Saya memiliki banyak pilihan makanan lain selain dim sum pelangi.	2. Saya memiliki banyak pilihan makanan lain selain dim sum pelangi.	3. Saya mudah mendapatkan dim sum pelangi.	4. Saya mengurangi pembelian dim sum pelangi jika harga naik.	5. Saya lebih tertarik mencoba makanan lain yang sedang viral.	6. Lokasi pembelian dim sum pelangi jika saya pernah membeli.	7. Saya batal membeli dim sum pelangi jika saya pernah membeli.	8. Ulasan negatif dim sum pelangi jika saya pernah membeli.	9. Saya cepat bosan jika saya pernah membeli.	10. Kondisi ekonomi jika saya pernah membeli.
Ya	Perempuan	40 tahun keatas	Bogor	Karyawan	1x/bulan	2	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	2	3	4	4	4	4	4	3	4
Ya	Perempuan	40 tahun keatas	Jakarta	Karyawan	1x/bulan	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	3	3
Ya	Laki-laki	21 - 30 tahun	Depok	Wirasaha	1x/bulan	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5
Ya	Laki-laki	21 - 30 tahun	Cibubur	Mahasiswa	1x/bulan	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	3	3	3
Ya	Laki-laki	21 - 30 tahun	Depok	Mahasiswa	2 - 3x/bulan	3	5	5	5	3	4	3	2	2	4	2	2	3	2	3	4	1	1	1	3
Ya	Perempuan	40 tahun keatas	Jakarta	Karyawan	1x/bulan	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	2	3	3	2	2	2	2	2	4
Ya	Perempuan	40 tahun keatas	Tangerang	Karyawan	Sering	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	1	2	3	4	3	3	1
Ya	Laki-laki	40 tahun keatas	Jakarta	Wirasaha	2 - 3x/bulan	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	3	3	5	4	5	5	3
Ya	Laki-laki	21 - 30 tahun	Tangerang	Mahasiswa	1x/bulan	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	3	5	3	3	3	3
Ya	Perempuan	40 tahun keatas	Jakarta	Karyawan	Sering	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	1	5	3	3	3	3	3	3	3
Ya	Laki-laki	21 - 30 tahun	Jakarta	Wirasaha	2 - 3x/bulan	3	4	4	5	4	3	4	4	4	4	2	1	3	1	1	1	1	1	3	2
Ya	Perempuan	21 - 30 tahun	Bogor	Mahasiswa	1x/bulan	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	2	3	2	4	3	3	2	3	3
Ya	Perempuan	40 tahun keatas	Tangerang	Karyawan	2 - 3x/bulan	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Ya	Perempuan	40 tahun keatas	Depok	Karyawan	2 - 3x/bulan	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	2	2	4	2	3	4	4
Ya	Perempuan	40 tahun keatas	Bekasi	Karyawan	Sering	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ya	Perempuan	40 tahun keatas	Tangerang	Karyawan	Sering	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5

© 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

[illegible]



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

PERNYATAAN DARI RESPONDEN ATAS PERTANYAAN TAMBAHAN

1. Apa yang membuat Anda tertarik membeli dim sum pelangi?	2. Apa yang membuat Anda ragu membeli dim sum pelangi?	3. Saran Anda agar usaha dim sum pelangi lebih berkembang?
tampilan luarnya	-	tidak ada, sudah baik
Dari varian dim sum yang unik	Tidak ragu jika membeli produknya	Bikin promosi special
Rasa dan tampilan	Jarak	Pertahankan kualitas dan menambah varian, packaging ramah lingkungan dan sehat
Enak	Tidak ragu	Terus Berinovasi
Harga terjangkau dan enak	Tidak ada	Tingkatkan promosi
Karena harganya yang murah	Saya tidak ragu membelu dimsum pelangi	Banyak rasa dimsum nya
Rasanya enak	Harga naik	Promosi di medsos dan juga tersedia dlm bentuk frozen
Rasanya lumayan enak	Tidak ada	Sejauh ini cukup baik, pertahankan
Karena baru pertama kali coba dim sum pelangi, jadi penasaran sama rasanya	tertarik tapi masih ragu karena belum pernah mencoba sebelumnya dan ingin memastikan kualitas serta bahan yang digunakan	Rasanya udah enak, mungkin bisa ditambah varian non pelangi juga biar lebih lengkap.
Rasa nya enak	Tidak ada	Makin banyak lagi stok dimsum yg dijual
Inonatif produknya	Varian warnanya	Konsisten produk dan pemasarannya diperluas
Rasanya enak & harga terjangkau	Tidak ada	Di perbanyak gerai penjualan nya
Rasanya	Harganya	Lebih kreatif lagi



© 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

rasanya enak	jika harga naik kuatir	lebih banyak varian rasa ya
Rasanya enak dan menarik	Saya tidak ragu	Selalu mempertahankan kualitas
Rasa nya	Tidak ragu	Memperluas jaringan bisnis
Agar ada varian baru	Tidak ada	Membuka cabang
Enk rasanya	Tdk ada	Lebih byk lg promo nya
Rasa & penampilannya yg berbeda dgn dimsum yg lain	Sejauh ini gk pernah ragu.	Barangkali bsa menggunakan jasa food blooger agar
Enak dan variasi	Tidak ada	Lebih kreatif dan inovatif dengan harga terjangkau
Layanan cepat	Harga terjangkau	Harga terjangkau, rasa enak, pengiriman cepat
Karena saya pencinta dimsum	Ngk ada	Secara keseluruhan sudah ok baik rasa , harga terjangkau dan kemasan ...komit saja mmjaga cita rasa untuk tdk berubah
Rasa dan kualitas yg enak dan higienis	Tidak ada keraguan	Lebih banyak variasi
unik dan gemas	tidak ragu sih	udah enak bgittt endulll
Rasanya	Tidak ada	Sudah sesuai
Rasanya enak dan penampilannya menarik	Jika pengiriman lama samoi,takut basi	Menambah varian baru
		Lebih banyak variasi
Kemasannya bagus, rasanya enak, harga terjangkau	Yidak pernah ragu untuk eli dimsum pelangi	Penambahan outlet lagi



© 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

Rasa dan kemasan	Lokasi	Riset pasar
Enak, harga terjangkau	Jika harga naik	Tetap jaga kualitas rasa dan harga
Awalnya penasaran jadi ketagihan	Tidak ragu	Lebih ditingkankan lagi Rasanya
Rasanya enak	Tidak ada	Pertahankan kualitas nya
Rasa dan harga promo	Jarak pengiriman	Jual melalui pameran dan kembangkan varian lainnya
Rasanya enak	Tidak ada	Kapasitas produksinya ditingkatkan
karena enakkk	tidak eagu	
Rasa beda dengan yang lain	Terkadang km tempat yg jauh dengan tempat tinggal	Semoga makin bnyk varian lain
Varian rasa dan promo nya	Lokasi	Promosi di media sosial dan lokasi outlet yg strategis
Varian rasa dan promonya	Lokasi terlalu jauh ongkir mahal	Promosi di medsos dan lokasi strategis
Enak dan mudah di peroleh	Belum ada	Variasi makanan bisa di tambahkan
Rasanya enak	Tidak ada	Lebih banyak tempat untuk membeli
Dimsunnya terasa enak di mulut dan empuk saat di kunyah/ di makan	Tidak ragu	Jika ingin meningkat usahannya dan berkembang cobalah bekerja sama dengan online driver delivery order agar lebih mudah
Varian banyak	Tidak ada	Tingkatkan terus
Rasa dan kualitas	Pengiriman	Varian

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

Rasa enak dan unik	Apakah rasa nya sama dengan yang saya pernah beli	Di titipkan ke beberapa tempat agar lebih sering di lihat orang lain
Dari dimsum yang enak dan banyak pilihan , kemasan yang bagus , harga yang standar	Tidak ada	Harga nya harus standar dan juga lebih banyak pilihan varian dimsum nya
Lumayan enak	Harganya	Banyakin promo
Warnanya dimsumnya bervariasi	Rasanya	Lebih banyak promosi di sosial media
warnanya	rasa	-
Karena rasanya enak dan tampilannya menarik	Tidak ada	Saran nya agar lebih banyak variannya seperti dimsum goreng keju dll
Enak	Kadang jauh penjualnya	Banyakin cabangnya
Dimsum pelangi merupakan varian baru saya temui	Mungkin dari pewarna kulitnya ya	Terus menciptakan varian baru dari dimsum
Rasa enak, harga terjangkau kantong, kemasan menarik	Kl kualitas rasanya menurun, harga terlalu mahal dan kemasan kurang menarik	Rasa tetap dipertahankan dgn baik, harga ramah dgn kantong, kemasan hrs makin menarik, promosi hrs gencar
karena rasanya enak	saya tidak meragukan beli dimsum pelangi	tersedia ada dimana mana
Rasanya	Ulasan negatif	Terus berinovasi
Karena Rasa Dimsumnya dan harga yang terjangkau	TIDAK ada	Tingkatkan kualitas rasa, pastikan rasa tidak berubah dan selalu enak, gunakan kemasan yang menarik, buat varian rasa yang baru/viral dan tekankan cerita unik (misalnya : Produk karya Sahabat Disabilitas)
rasa dimsum pelango enak dan berasa banget dagingnya, apalagi kemasannya sudah bagus dengan tempat yang tertutup rapat. harganya sangat murah	sampai sekarang tidak ragu untuk membeli	promosinya di perluas lagi di sosial media, agar banyak orang tahu sama produk dimsum pelangi
tdk gorengan	tdk ads	variasi dan jaga produk
Karna rasanyatidaj	Tidak ragu	Lebih sering mengadakan promo2

NEGERI
JAKARTA