



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

LAPORAN TUGAS AKHIR



PENJUALAN KUE LOPIS INDRA FOOD

Disusun oleh:

I Gede Indrakusuma Ariyatna

2308311007

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

**PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PEMASARAN
UNTUK WARGA NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS**

**JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

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

LAPORAN TUGAS AKHIR



PENJUALAN KUE LOPIS INDRA FOOD

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

Disusun oleh:

I Gede Indrakusuma Ariyatna

2308311007

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

**PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PEMASARAN
UNTUK WARGA NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JULI 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 : I Gede Indrakusuma Ariyatna

NIM : 2308311007

Tanda tangan : 

Tanggal : 21 Juli 2026



**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 : I Gede Indrakusuma Ariyatna
NIM : 2308311007
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir : Penjualan Kue Lopis Indra Food

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, SPd., M.M.

Anggota Penguji 1 : Sri Isti Untari, SE., MSi.

Anggota Penguji 2 : Anita Rahmawati, S.Kom., M.M

()
()
()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 21 Juli 2026

Ketua Jurusan Akuntansi



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

NIP 197009131999031002



LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama Penyusun : I Gede Indrakusuma Ariyatna
Nomor Induk Mahasiswa : 2308311007
Jurusan / Program Studi : Akuntansi / D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir / Skripsi : Penjualan Kue Lopis Indra Food

Disetujui oleh: Pembimbing

Anita Rahmawati, S.Kom., M.M.

NIP 198703152025212060

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



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 kehadirat Tuhan yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan kemudahan, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Tingkat Penjualan Kue Lopis Indra Food” dengan baik. Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi D3 Manajemen Pemasaran, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta. Penyusunan Tugas Akhir ini tentu tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak.

Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M., Selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Dr. Bambang Waluyo, S.E., Ak., CA., M.Si. Selaku Ketua Jurusan Akutansi Politeknik Negeri Jakarta.
3. Bapak Innas Rovino Katuruni, S.Kom., M.M.Selaku Ketua Program Studi D3 Manajemen Pemasaran.
4. Ibu Anita Rahmawati, S.Kom., M.M selaku dosen pembimbing.
5. Seluruh dosen dan staf pengajar Program Studi D3 Manajemen Pemasaran, Politeknik Negeri Jakarta, atas ilmu dan pengalaman berharga yang telah diberikan selama masa perkuliahan.
6. Kedua orang tua dan kakak Putu yang selalu ikut memberikan semangat dan menyayangi setiap saat sehingga dalam penyusunan tugas akhir suasana terasa nyaman.
7. Teman-teman D3 Manajemen Pemasaran Angkatan 2023 yang selalu memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan Tugas Akhir.
- 8.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini masih terdapat kekurangan, baik dari segi isi maupun penyajian. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi penyempurnaan di masa yang akan datang.



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

Akhir kata, semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan menjadi tambahan wawasan dalam bidang manajemen pemasaran, khususnya mengenai penerapan strategi pemasaran dalam dunia bisnis.

Depok, 21 Juli 2026

I Gede Indrakusuma Ariyatna





PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : I Gede Indrakusuma Ariyatna
NIM : 2308311007
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:

PENJUALAN KUE LOPIS INDRA FOOD

Dengan hak bebas *royalty 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 : 21 Juli 2026

Yang menyatakan

I Gede Indrakusuma Ariyatna

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

ABSTRAK

I Gede Indrakusuma Ariyatna

D3 Manajemen Pemasaran, Warga Negara Berkebutuhan Khusus

Penjualan Kue Lopis Indra Food

Perkembangan usaha kuliner tradisional di Indonesia membuka peluang bagi pelaku usaha untuk mempertahankan eksistensi produk melalui strategi pemasaran yang efektif. Salah satu produk yang masih diminati masyarakat adalah kue lopis, sehingga diperlukan pengelolaan proses produksi dan strategi penjualan yang mampu meningkatkan jangkauan pasar. Penulisan tugas akhir ini bertujuan untuk menjelaskan cara penjualan Indra Food Kue Lopis serta melaporkan hasil penjualan produk baik secara langsung maupun melalui media sosial. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dengan menguraikan proses pembuatan produk, analisis uji pasar, proses penjualan secara langsung dan melalui media sosial WhatsApp dan Instagram, serta pelaporan hasil penjualan. Data diperoleh melalui pengamatan terhadap proses produksi, kegiatan pemasaran, dan hasil penjualan usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Indra Food Kue Lopis menerapkan dua metode penjualan, yaitu penjualan secara langsung (*offline*) dan penjualan secara *online* melalui media sosial. Strategi penjualan secara *online* memberikan peluang untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, sedangkan penjualan secara langsung tetap berperan dalam melayani konsumen di lokasi usaha. Hasil penjualan menunjukkan adanya fluktuasi selama periode pengamatan, dengan penjualan tertinggi terjadi pada 9–15 Desember 2025 sebanyak 65 pieces, sedangkan penjualan terendah terjadi pada 14–20 Oktober 2025 sebanyak 10 pieces. Dengan demikian, kombinasi penjualan *offline* dan *online* dapat mendukung pemasaran produk, meskipun hasil penjualan masih dipengaruhi oleh kondisi permintaan pasar.

Kata kunci: kue lopis, penjualan *offline*, penjualan *online*, media sosial, usaha kuliner tradisional.

ABSTRACT

I Gede Indrakusuma Ariyatna

Diploma 3 in Marketing Management, Citizen with Special Needs

Indra Food Lopis Cake Sales

The growth of the traditional culinary sector in Indonesia offers business owners opportunities to sustain their products through effective marketing strategies. *Kue lopis* remains a popular product among consumers, necessitating production management and sales strategies that can expand market reach. This final project aims to describe the sales methods employed by Indra Food Kue Lopis and report sales results achieved through both direct and social media channels. A descriptive method was used, detailing the product manufacturing process, market test analysis, sales processes (both direct and via WhatsApp and Instagram), and sales reporting. Data were gathered through observations of production processes,



© 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

marketing activities, and business sales results. The study reveals that Indra Food Kue Lopis employs two sales methods: direct (offline) sales and online sales via social media. The online sales strategy offers the opportunity to reach a broader consumer base, while direct sales continue to serve customers at the business location. Sales figures showed fluctuations during the observation period; the highest sales volume occurred between December 9 and 15, 2025 (65 pieces), while the lowest occurred between October 14 and 20, 2025 (10 pieces). Thus, a combination of offline and online sales can support product marketing, although sales outcomes remain influenced by market demand conditions.

Keywords: lopis cake, offline sales, online sales, social media, traditional culinary business.





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

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
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Penelitian.....	2
1.3 Manfaat Penulisan	2
1.4 Metode Penulisan	3
1.5 Sistematika Penulisan.....	3
BAB II LANDASAN TEORI	4
2.1 Pengertian Tentang Produk Kue lapis.....	4
2.2 Pengertian Penjualan	4
2.3 Pengertian Penjualan <i>Online</i>	5
2.4 Media Sosial Whatsapp	6
2.5 Penjualan Langsung (<i>Direct Selling</i>)	6



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 III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAH.....	8
3.1 Profil Usaha	8
3.2 Pelaksanaan Usaha	9
3.2.1 Perencanaan (<i>business plan</i>).....	9
3.2.2 Pelaksanaan Usaha.....	17
BAB IV PEMBAHASAN.....	19
4.1 Laporan Hasil Penjualan	19
4.2 Analisa Laporan Hasil Penjualan	20
4.3 Laporan Hasil Survey Pasar	21
BAB V PENUTUP.....	28
5.1 Simpulan.....	28
5.2 Saran.....	28
DAFTAR PUSTAKA	30

**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

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Perlengkapan Yang Dibutuhkan Dalam 1 Bulan	11
Tabel 3. 2 <i>Fixed Cost</i> (Biaya Tetap) Untuk 1 Bulan.....	11
Tabel 3. 3 <i>Variable Cost</i> (Biaya Tidak Tetap) Untuk 70 Pcs	12
Tabel 4. 1 Hasil Penjualan Semester V	19
Tabel 4. 2 Hasil Penjualan Semester VI.....	20





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

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1	Produk Kue Lopis Indra <i>Food</i>	8
Gambar 3. 2	Hasil Survei Pasar.....	10
Gambar 3. 3	Logo Indra <i>Food</i>	16
Gambar 3. 4	Label Indra <i>Food</i>	17
Gambar 3. 5	Flyer Indra <i>Food</i>	18
Gambar 4. 1	Responden Indra <i>Food</i> "Apakah Anda Pernah Membeli Indra <i>Food</i> Kue Lopis?"	21
Gambar 4. 2	Responden Indra <i>Food</i> Berdasarkan Jenis Kelamin.....	22
Gambar 4. 3	Konsumen Indra <i>Food</i> Berdasarkan Tempat Tinggal	22
Gambar 4. 4	Konsumen Indra <i>Food</i> Berdasarkan Pekerjaan	23
Gambar 4. 5	Konsumen Indra <i>Food</i> Berdasarkan Usia.....	23
Gambar 4. 6	Konsumen Indra <i>Food</i> Berdasarkan Pendidikan	24
Gambar 4. 7	Konsumen Indra <i>Food</i> Berdasarkan Pendapatan	24
Gambar 4. 8	Hasil Uji Responden Pentingnya Rasa Kue Lopis Indra <i>Food</i>	25
Gambar 4. 9	Hasil Uji Pasar Rasa dari Kue Lopis Indra <i>Food</i>	25
Gambar 4. 10	Hasil Uji Pasar Pentingnya harga Kue Lopis Indra <i>Food</i>	26
Gambar 4. 11	Hasil Uji Pasar Harga Kue Lopis Indra <i>Food</i>	26
Gambar 4. 12	Hasil Uji Pasar Pentingnya Kemasan Kue Lopis Indra <i>Food</i>	27
Gambar 4. 13	Hasil Uji Pasar Kemasan Kue Lopis Indra <i>Food</i>	27



Hak Cipta :

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

DAFTAR LAMPIRAN

- | | |
|------------|--|
| Lampiran 1 | Lembar Pernyataan Orisinalitas |
| Lampiran 2 | Lembar Pengesahan |
| Lampiran 3 | Lembar Persetujuan Laporan Tugas Akhir |
| Lampiran 4 | Pernyataan Persetujuan Publikasi Karya Ilmiah Untuk Kepentingan Akademis |





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

Perkembangan dunia usaha saat ini semakin meningkat, terutama pada bidang kuliner tradisional. Banyak masyarakat mulai tertarik untuk menjalankan usaha makanan karena memiliki peluang yang cukup baik dan dapat dilakukan dengan modal yang relatif terjangkau. Selain itu, makanan tradisional juga memiliki daya tarik tersendiri karena masih diminati oleh berbagai kalangan masyarakat. Salah satu makanan tradisional yang cukup dikenal adalah lopis.

Lopis merupakan makanan tradisional berbahan dasar beras ketan yang disajikan dengan kelapa parut dan gula merah cair. Rasanya yang manis dan teksturnya yang khas membuat lopis tetap diminati hingga saat ini. Namun, di tengah perkembangan zaman dan persaingan usaha, penjual makanan tradisional perlu memiliki strategi penjualan yang baik agar produk tetap dikenal dan diminati masyarakat.

Selain penjualan secara langsung, penggunaan media sosial saat ini juga menjadi salah satu cara yang efektif untuk memasarkan produk. Media sosial seperti WhatsApp dan Instagram dapat digunakan untuk memperkenalkan produk kepada konsumen dengan lebih mudah dan cepat. Dengan adanya WhatsApp dan Instagram, penjual dapat membagikan informasi produk, menerima pesanan, dan menjalin komunikasi dengan pelanggan tanpa harus bertemu secara langsung.

Kue Lopis Indra Food merupakan salah satu usaha makanan tradisional yang menjual produk lopis dengan penjualan secara langsung dan penjualan secara tidak langsung melalui media sosial WhatsApp dan Instagram. Dalam menjalankan usaha ini diperlukan proses pembuatan produk yang baik, strategi penjualan yang tepat, serta laporan hasil penjualan sebagai bahan evaluasi usaha.

Berdasarkan hal tersebut, penulis tertarik untuk menyusun tugas akhir yang membahas tentang proses pembuatan, cara penjualan, dan hasil penjualan Kue Lopis Indra Food baik secara langsung maupun melalui media sosial WhatsApp dan Instagram. Dengan adanya penulisan tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan informasi dan pengalaman mengenai usaha makanan tradisional serta



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

strategi penjualannya.

1.2 Tujuan Penelitian

Dalam menyusun tugas akhir ini penulis mempunyai tujuan yaitu sebagai berikut:

1. Menjelaskan cara penjualan *Indra Food Kue Lopis*.
2. Melaporkan hasil penjualan *Indra Food Kue Lopis* baik secara langsung dan melalui media sosial.

1.3 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diperoleh melalui penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

a. Bagi penulis:

1. Sebagai media untuk menginformasikan *Kue Lopis Indra Food* yang dimiliki penulis.
2. Dapat menambah wawasan tentang proses penjualan produk *Kue Lopis Indra Food*.
3. Menginformasikan hasil penjualan *Kue Lopis Indra Food* yang telah dilakukan sehingga dapat dipakai sebagai bahan evaluasi penjualan berikutnya.

b. Bagi masyarakat:

1. Sebagai acuan bagi masyarakat dalam mengembangkan ilmu penjualan dan jiwa kewirausahaan.
2. Sebagai media untuk mendapatkan referensi kegiatan, ide atau gagasan, dan motivasi khususnya di kalangan generasi muda.

c. Bagi Politeknik Negeri Jakarta:

1. Sebagai referensi mahasiswa yang akan membuat tugas akhir.
2. Sebagai bentuk karya ilmiah di Program Studi Manajemen Pemasaran dan di perpustakaan Politeknik Negeri Jakarta

1.4 Metode Penulisan

Metode penulisan dalam Tugas Akhir ini adalah deskriptif, yaitu menguraikan proses pembuatan dan proses penjualan produk *Indra Food Kue Lopis* secara langsung dan melalui media sosial WhatsApp dan Instagram. Dalam penulisan ini penulis memberikan uraian secara jelas tentang bagaimana menyiapkan bahan-bahan yang digunakan untuk membuat *Kue Lopis Indra Food*, analisa uji pasar, kemudian menguraikan tata cara pembuatan produk, tata cara penjualannya baik secara langsung maupun melalui media sosial WhatsApp (WA) dan terakhir penulis juga melaporkan hasil penjualannya selama ini.

1.5 Sistematika Penulisan

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

BAB I PENDAHULUAN

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

BAB II LANDASAN TEORI

Tinjauan pustaka berisi teori rujukan yang berhubungan dengan bidang kajian.

BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA

Bab ini berisi tentang identitas dari usaha yang dijalankan dan proses berjalannya usaha tersebut.

BAB IV PEMBAHASAN

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

BAB V KESIMPULAN

Bab ini berisi kesimpulan bahasan terakhir.

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

BAB V PENUTUP

5.1 Simpulan

1. Indra Food Kue Lopis melakukan penjualan secara langsung maupun tidak langsung secara *online* melalui Whatsapp dan Instagram. Sebagian besar penjualan dan pendapatan usaha didapat dari penjualan secara langsung seperti memenuhi pesanan, mengikuti bazaar serta *car free day*.
2. Jumlah penjualan Indra Food Kue Lopis mengalami fluktuasi dari waktu ke waktu. Pada semester V, penjualan tertinggi terjadi pada periode 9-15 Desember 2025 dengan total 65 *pieces* terjual, dengan *omzet* sebesar Rp 650.000 dan laba sebesar Rp 130.000. Sebaliknya, penjualan terendah terjadi pada periode 14-20 Oktober 2025 dengan total 10 *pieces* terjual, dengan *omzet* sebesar Rp 100.000 dan laba sebesar Rp 20.000. Pada semester VI, penjualan tertinggi terjadi pada periode 1-14 April 2026 dengan total 80 *pieces* terjual, dengan *omzet* sebesar Rp 800.000 dan laba sebesar Rp 160.000. Sebaliknya, penjualan terendah terjadi pada periode 30-31 Maret 2026 dengan total 20 *pieces* terjual, dengan *omzet* sebesar Rp 200.000 dan laba sebesar Rp 40.000.
3. Berdasar hasil survei pasar, penjualan Kue Lopis Indra Food disukai oleh wanita dengan usia 18-25 tahun. Konsumen Kue Lopis Indra Food sebagian besar bertempat tinggal di sekitar area penjualan dan mempunyai tingkat pendidikan tinggi yaitu S1 dan D3. Berdasar tingkat Pendidikan tersebut maka rasa dan kemasan Kue Lopis Indra Food menjadi bahan pertimbangan untuk membeli Kue Lopis Indra Food.

5.2 Saran

1. Indra Food Kue Lopis meningkatkan kegiatan promosi secara lebih konsisten, baik melalui media sosial maupun pemasaran langsung, untuk menarik lebih banyak konsumen dan meningkatkan volume penjualan.



© 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. Indra *Food* Kue Lopis perlu menjaga kualitas produk dan pelayanan agar kepuasan konsumen tetap terjaga sehingga dapat mendorong pembelian ulang.





DAFTAR PUSTAKA

- Armstrong, G., & Kotler, P. (2020). *Principles of marketing* (18th ed.). Pearson.
- Batee, M. M. (2019). [Judul karya/artikel Batee] [Situs/Jurnal, bila ada]. (Sitasi sekunder dari Kotler & Keller, 2016).
- Faturrahman, & Indrayani. (2025). [Judul karya/artikel Faturrahman & Indrayani]. (Sitasi sekunder dari Samsul Arifin, 2020).
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2020). *Marketing management* (16th ed.). Pearson.
- Kurniawan, Saeful. (2024). *Filosofi dan Histori : Budaya dan Makanan Tradisional Nusantara*. Guepedia
- Labib, M., & Gaffar, V. (2015). Pengaruh direct marketing methods terhadap keputusan berkunjung di Kampung Gajah Wonderland. [Nama Jurnal], [Volume](Issue), Halaman-Halaman.
- Natalia, & Aldino. (2024). [Judul karya/artikel Natalia & Aldino]. (Sitasi sekunder dari Romli, 2022).
- Pamungkas. (2025). [Judul karya/artikel Pamungkas]. (Sitasi sekunder dari Akbar & Alam, 2020).
- Saputra, & Saputra. (2023). [Judul karya/artikel Saputra & Saputra]. (Sitasi sekunder dari Kotler, 2001).
- Siregar. (2022). [Judul karya/artikel Siregar]. (Sitasi sekunder dari Harmayani et al., 2020).
- Sumiyati, & Yatimatun. (2021). [Judul karya/artikel Sumiyati & Yatimatun].
- Wiguna, & Dirgantara. (2023). [Judul karya/artikel Wiguna & Dirgantara]. (Sitasi sekunder dari Kristiananda, 2021).

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