



© 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 MINUMAN TEH TARIK ENAK

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

DISUSUN OLEH :
FAWWAZ KHAIRY MUSYAFFA
2108311004

**PROGRAM STUDI D-3 MANAJEMEN PEMASARAN
WARGA NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
AGUSTUS 2024**



© 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 MINUMAN TEH TARIK ENAK

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Disusun oleh :
Fawwaz Khairy Musyaffa
2108311004

PROGRAM STUDI D-3 MANAJEMEN PEMASARAN
WARGA NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
AGUSTUS 2024



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 dalam Laporan Tugas akhir ini telah saya kutip dan saya rujuk sesuai dengan etika ilmiah.

Nama : Fawwaz Khairy Musyaffa

NIM : 2108311004

Tanda tangan :

Tanggal : 14 Agustus 2024

**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



LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama Penyusun : Fawwaz Khairy Musyaffa
Nomor Induk Mahasiswa : 2108311004
Jurusan/Program Studi : Akuntansi/D-3 Manajemen Pemasaran Warga
Negara Berkebutuhan Khusus
Judul Laporan TA : Penjualan Minuman Teh Tarik Enak

Disetujui oleh:

Pembimbing

M. Jamal Al-Bakri, S.Psi., M.M.
NIP. 23172014090119791202

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Kepala Program Studi

Innas Rovino Katuruni, S.Hut., MM., CEIP
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 mengemukakan 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 mengunumkan 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 : Fawwaz Khairy Musyaffa
NIM : 2108311004
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran Warga Negara
Berkebutuhan Khusus
Judul Laporan TA : Penjualan Minuman Teh Tarik Enak

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Ahli Madya pada Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.


DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Kristin Lukitaningrum, S.Pd., M.M ()
Anggota Penguji : R. Diah Penusawati, S.H. ()
Anggota Penguji : M. Jamal Al-Bakri, S.Psi., M.M. ()

**POLITEKNI
NEGERI
JAKARTA**

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di: Depok
Tanggal: 14 Agustus 2024


Ketua Jurusan Akuntansi
(Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M)
NIP 196404151990032002



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 ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan kekuatan, kesehatan dan kemudahan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan judul *Penjualan Minuman Teh Tarik Enak*. Dalam kesempatan ini, ijinakan penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M. selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Ibu Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta
3. Bapak Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M. selaku Ketua Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran
4. Bapak M. Jamal Al-Bakri, S.Psi., M.M. selaku dosen pembimbing tugas akhir ini yang selalu membimbing dengan baik, sehingga tugas akhir ini selesai tepat pada waktunya.
5. Para dosen tim penguji tugas akhir
6. Para dosen pengajar dan staf administrasi
7. Kedua orang tua yang saya cintai, Ayahanda Khairul Amin dan Ibunda Puspita Dewi Susanti yang selalu mendukung dan memberikan semangat bagi penulis
8. Adik yang saya sayangi, Kaysa Elkhairy Mumtazah yang selalu memberi semangat
9. Teman-temanku yang selalu membantu hingga terwujudnya tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih banyak kekurangan serta kelemahannya. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan dan wawasan penulis. Oleh sebab itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran untuk menyempurnakan tugas akhir ini.

Depok, Agustus 2024

Fawwaz Khairy Musyaffa



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 : Fawwaz Khairy Musyaffa
NIM : 2108311004
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran Warga Negara Berkebutuhan Khusus
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 Minuman Teh Tarik Enak

Dengan hak bebas royalti noneksklusif ini Politeknik Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia atau mengformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan skripsi 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 : 14 Agustus 2024

Yang menyatakan

Fawwaz Khairy Musyaffa



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

ABSTRAK

Fawwaz khairy Musyaffa

D-3 Manajemen Pemasaran Warga Negara Berkebutuhan Khusus
Penjualan Minuman Teh Tarik Enak.

Laporan tugas akhir ini membahas strategi dan analisis penjualan minuman Teh Tarik Enak dengan fokus pada peningkatan kualitas produk dan efektivitas penjualan. Penulisan ini bertujuan untuk menjelaskan tahap perencanaan, pembuatan, dan penjualan produk Teh Tarik Enak serta mengetahui tingkat penjualannya melalui konvensional dan media elektronik. Metode penulisan yang digunakan meliputi riset berupa studi literatur, observasi dan eksperimen terhadap praktik penjualan melalui pembahasan secara deskriptif atas hasil praktik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas rasa, harga yang kompetitif, dan promosi yang tepat sasaran merupakan faktor utama yang mempengaruhi penjualan Teh Tarik Enak. Selain itu, rasa yang autentik dan khasiat untuk kesehatan serta strategi penjualan berkontribusi signifikan terhadap peningkatan penjualan. Penelitian ini menyimpulkan bahwa untuk mencapai keberhasilan dalam penjualan Teh Tarik Enak, diperlukan perpaduan antara kualitas produk yang tinggi dan strategi penjualan yang efektif, baik *offline* maupun *online*. Saran yang diberikan mencakup peningkatan kualitas bahan baku, diversifikasi produk, serta optimalisasi pemasaran melalui platform digital. Selain itu peningkatan kemampuan layanan dan komunikasi melalui pelatihan.

Kata Kunci : Teh, Enak, Meracik, Teh hitam, susu, keuntungan, penjualan, strategi

ABSTRACT

Fawwaz khairy Musyaffa

D-3 Marketing Management
Sales of Delicious Teh Tarik Drinks

This final assignment report discusses the sales strategy and analysis of Teh Tarik Enak drinks with a focus on improving product quality and sales effectiveness. This writing aims to explain the planning, manufacturing and sales stages of Teh Tarik Enak products and determine the level of sales through conventional and electronic media. The writing method used includes research in the form of literature studies, observations and experiments on sales practices through descriptive discussions of practice results. The research results show that taste quality, competitive prices, and targeted promotions are the main factors influencing sales of Teh Tarik Enak. In addition, the authentic taste and health benefits as well as the sales strategy contributed significantly to increasing sales. This research concludes that to achieve success in selling Teh Tarik Enak, a combination of high product quality and an effective sales strategy is needed, both offline and online. The suggestions given include improving the quality of raw materials, diversifying products, and optimizing marketing via digital platforms. Apart from that, improving service and communication capabilities through training.

Keywords: Tea, delicious, mixing, black tea, milk, profit, sales, strategy



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

DAFTAR ISI

Halaman Sampul	
Halaman Judul	i
Lembar Pernyataan Orisinalitas	ii
Lembar Persetujuan	iii
Lembar Pengesahan	iv
Kata Pengantar	v
Lembar Pernyataan Persetujuan Publikasi Karya Ilmiah	vi
Abstrak	vii
Abstract	vii
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	ix
Daftar Gambar	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Penulisan	1
1.3 Manfaat Penulisan	2
1.4 Metode Penulisan	2
1.5 Sistematika Penulisan	2
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Pengertian dan Sejarah Teh Tarik	4
2.2 Komposisi dan Khasiatnya	5
2.3 Penjualan	9
BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA	13
3.1 Profil Usaha	13
3.2 Organisasi Usaha	15
3.3 Bidang Usaha	15
BAB IV PEMBAHASAN	16
4.1 Pelaksanaan Usaha	16
4.2 Analisa Penjualan	29
BAB V PENUTUP	35
5.1 Kesimpulan	35
5.2 Saran	36
DAFTAR PUSTAKA	38



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 4.1 Biaya asset	22
Tabel 4.2 Biaya perlengkapan	23
Tabel 4.3 Biaya tetap	23
Tabel 4.4 Biaya tidak tetap	24
Tabel 4.5 Rekap biaya /modal	24
Tabel 4.6 Data hasil pencapaian penjualan	33





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

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Teh Hitam Daun <i>Cylon</i>	5
Gambar 3.1	Logo Usaha	13
Gambar 3.2	Teh Tarik Enak	13
Gambar 4.1	Skema Analisis SWOT	16
Gambar 4.2	Diagram Alur Pembuatan Teh Tarik Enak	27
Gambar 4.3	Label kemasan Teh Tarik Enak	28
Gambar 4.4	<i>Sticker</i> Pengaman Tutup botol	29
Gambar 4.5	<i>Hang Tag</i>	29
Gambar 4.6	Aktivitas Penjualan Teh Tarik Enak di Bazar AF 2024	30
Gambar 4.7	Aktivitas Penjualan Teh Tarik Enak di <i>Car Free Day</i> Cijantung	30
Gambar 4.8	Penjualan Teh Tarik Enak di <i>Instagram</i>	31
Gambar 4.9	Penjualan Teh Tarik Enak di <i>Facebook</i>	31
Gambar 4.10	Penjualan Teh Tarik Enak di <i>tokopedia</i>	32
Gambar 4.11	Grafik Hasil Penjualan Teh Tarik Enak	33
Gambar 4.12	<i>Trend</i> Peningkatan hasil Penjualan Teh Tarik Enak	34



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 I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penulisan Tugas Akhir

Pada akhir- akhir ini banyak jenis minuman yang dijual di pasaran dan menjadi tren di kalangan pecinta minuman, baik kawula muda maupun orang tua seperti kopi, teh, susu, minuman berbahan dasar rempah dengan jenis variannya.

Teh Tarik adalah minuman khas Malaysia yang terdiri dari teh hitam yang dicampur dengan susu kental manis dan kemudian disajikan dengan cara diseduh dan "ditarik" dari satu wadah ke wadah lainnya untuk menghasilkan busa dan memperbaiki rasanya. Minuman ini telah menjadi populer di banyak negara Asia Tenggara dan telah menyebar ke berbagai belahan dunia.

Dalam konteks penjualan, teh tarik memiliki potensi pasar yang cukup besar karena popularitasnya yang terus meningkat di kalangan pecinta teh dan pencinta kopi. Bisnis yang menjual Teh Tarik dapat memperluas basis pelanggannya dengan menyediakan variasi rasa, menyesuaikan kadar manis atau menghadirkan opsi vegan atau rendah kalori

Bisnis Teh Tarik ini sangat menarik dan menggiurkan karena penjualannya mudah dan peminatnya lumayan banyak serta mendatangkan keuntungan yang lumayan. Penjualannya akan lebih sukses jika ditempatkan di area dengan lalu lintas pejalan kaki yang tinggi atau di dekat kantor, pusat perbelanjaan, atau pusat bisnis. Dalam penulisan laporan tugas akhir ini, penulis bermaksud ingin memaparkan bagaimana membuat produk the Tarik dengan nama “Teh Tarik Enak” dan proses penjualannya sehingga diperoleh keuntungan yang menggiurkan sebagaimana dimaksud sebelumnya.

1.2 Tujuan Penulisan Laporan Tugas Akhir

Penulisan laporan tugas akhir ini bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang teh tarik dalam hal ini “Teh Tarik Enak” meliputi sebagai berikut :

- (1) Menjelaskan tahap perencanaan, pembuatan dan penjualan teh tarik.

- (2) Mengetahui Tingkat penjualan teh Tarik melalui konvensional dan media elektronik (*offline* dan *online*)

1.3 Manfaat Penulisan

Manfaat penulisan tugas akhir ini sebagai berikut :

Bagi Penulis

- (1) Sebagai sarana untuk mempraktikkan ilmu, pengetahuan, dan keterampilan yang diperoleh saat belajar pada program studi Manajemen Pemasaran.
- (2) Sebagai sarana dokumentasi praktik penjualan melalui toko *online* di sosial media *Instagram*.

Bagi Masyarakat

- (1) Mempermudah masyarakat dalam mempraktekkan proses pembuatan Teh Tarik.
- (2) Memberikan pengetahuan kepada masyarakat tentang proses penjualan produk Teh Tarik Enak di sosial media *Instagram*.

Bagi Politeknik Negeri Jakarta

- (1) Sebagai pemenuhan persyaratan kelulusan dari diploma 3 manajemen pemasaran untuk warga negara berkebutuhan khusus Politeknik Negeri Jakarta.
- (2) Sebagai acuan bagi mahasiswa yang ingin membuat tugas akhir.

1.4 Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir

Metode penulisan dari laporan tugas akhir ini terdiri dari dua metode utama, yaitu praktik tugas akhir melalui riset berupa studi literatur, observasi dan eksperimen terhadap praktik penjualan melalui pembahasan secara deskriptif atas hasil praktik yang dilakukan.

1.5 Sistematika Penulisan Laporan Tugas Akhir

BAB 1 : Pendahuluan

Bab ini berisi latar belakang penulisan tugas akhir, tujuan penulisan laporan tugas akhir, manfaat penulisan laporan tugas akhir, metode laporan tugas akhir dan sistematika penulisan laporan tugas akhir.

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



BAB 2 : Tinjauan Pustaka

Dalam bab ini menguraikan tentang pengertian dan sejarah minuman Teh Tarik Enak, kandungan nutrisi dan khasiatnya serta aspek penjualan secara teoritis.

BAB 3 : Profil dan Pelaksanaan Usaha

Dalam bab ini berisi penjelasan tentang profil usaha, struktur organisasi dan bidang usaha yang dikelola.

BAB 4 : Pembahasan

Pada bab ini berisi penjelasan tentang bagaimana teh tarik diproduksi, dan dikembangkan agar menjadi minuman enak dan berkualitas, usahanya dikelola, dianalisa sebelum dijual sehingga penjualannya sukses dan memperoleh keuntungan yang optimal.

BAB 5 : Penutup

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran dari bab-bab sebelumnya.

Hak Cipta :

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



Hak Cipta :

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

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan bahasan dan analisis, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Teh Tarik Enak merupakan jenis teh tarik yang memiliki cita rasa khas rempah kayu manis (*Cinnamon*), yang dibuat untuk memenuhi kebutuhan pasar tentang variasi minuman teh Indonesia.
2. Teh Tarik Enak diminati karena selain rasanya yang enak dan segar juga memiliki khasiat yang baik untuk kesehatan karena mengandung antioksidan
3. Usaha Teh Tarik Enak memberikan keuntungan yang signifikan bila dilakukan perencanaan yang baik terhadap bahan racikannya, pembuatan dan pengemasannya, penghitungan *cost and benefit* nya, penetapan harga yang ideal serta analisa bisnis dan perencanaan target pasarnya dalam penjualan.
4. Kesuksesan penjualan Teh Tarik Enak ditentukan juga dengan penyampaian informasi pengenalan yang jelas dan menarik, baik melalui media cetak seperti *brosur, banner, poster* maupun media elektronik /media sosial seperti *google business, Instagram, TikTok dan Facebook*.
5. Kesuksesan penjualan ditentukan oleh intensitas pertemuan dengan calon pembeli, baik secara langsung seperti pada *event* tertentu maupun secara tidak langsung seperti di *market place (Tokopedia dan Shopee)* dan media sosial (*Google business, Instagram, Whatsapp, Facebook, TikTok*).
6. Penjualan Teh Tarik Enak dilakukan secara langsung memiliki manfaat :
 - 1) Penjual memiliki kontrol penuh atas strategi penjualan sehingga memungkinkan untuk menyesuaikan sesuai kebutuhan.
 - 2) Hubungan penjual dan pelanggan menjadi kuat dan pelanggan menjadi lebih loyal sehingga dimungkinkan untuk mengumpulkan umpan balik langsung.



Hak Cipta :

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

- 3) Keuntungan Teh Tarik Enak menjadi lebih tinggi karena menghilangkan biaya lain diantaranya : biaya perantara dan biaya komisi tim.
- 4) Citra dan merek yang dipersepsikan oleh pelanggan bisa dikendalikan.
- 5) Komplain pelanggan terhadap Teh Tarik Enak bisa langsung direspon
- 6) Penjual dapat melatih dan meningkatkan kemampuan komunikasi (*Communication Skill*).
7. Penjualan Teh Tarik Enak dilakukan tidak secara langsung (*online*) memiliki manfaat :
 - 1) Jangkauan pasar lebih luas karena produk bisa diketahui dan dipesan dari mana saja yang ada akses *internet*.
 - 2) Mengurangi biaya operasional pengelolaan saluran /jaringan.
 - 3) Memungkinkan meningkatkan skala penjualan tanpa memperluas tim.
 - 4) Pemahaman tentang pasar lokal, preferensi pelanggan dan kondisi persaingan bisa lebih baik.
 - 5) Bisa lebih fokus pada inti bisnis daripada saluran distribusi..

5.2 Saran

Untuk perbaikan kedepan terdapat saran-saran yang sifatnya membangun sebagai berikut :

1. Terus melakukan pengujian dan peningkatan kualitas teh tarik untuk memastikan konsistensi rasa dan kepuasan pelanggan menggunakan bahan-bahan berkualitas dan mempertahankan standar kebersihan guna mencapai kualitas yang optimal.
2. Menciptakan variasi rasa baru dan inovatif untuk menarik berbagai segmen pasar. Misalnya, teh tarik dengan rasa buah, rempah, atau rasa eksotis lainnya.
3. Ciptakan kemasan yang lebih menarik untuk menanamkan kesan positif kepada pelanggan.
4. Gunakan strategi pemasaran terintegrasi yang menggabungkan promosi *online* dan *offline*, memanfaatkan media sosial lebih intensif, *influencer* , dan program loyalitas untuk menarik dan mempertahankan pelanggan.

5. Mengikuti pelatihan layanan prima dan kemampuan komunikasi untuk menciptakan pelayanan yang ramah dan cepat serta memastikan respon yang cepat dan solusi atas keluhan pelanggan baik secara *offline* maupun *online*.
6. Mengembangkan kehadiran online dengan membuat *website* resmi, menggunakan *platform e-commerce*, dan memanfaatkan media sosial untuk promosi yang lebih intensif.
7. Melakukan analisis rutin terhadap penjualan, umpan balik pelanggan, dan tren pasar. Gunakan data ini untuk melakukan perbaikan dan penyesuaian strategi agar tetap relevan dan kompetitif di pasar.
8. Bagi institusi kampus khususnya program studi Manajemen Pemasaran, agar lebih meningkatkan porsi pelatihan praktis dalam hal kemampuan berkomunikasi (Communication Skill) baik verbal maupun tubuh bagi tuna rungu.



**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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



DAFTAR REFERENSI

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). *Marketing Management* (16th ed.). Pearson.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2024). *Principles of Marketing* (19th ed.). Pearson.
- Ries, A., & Trout, J. (2021). *Positioning: The Battle for Your Mind*. McGraw-Hill.
- Kartajaya, Hermawan (2006). *Hermawan Kartajaya On Segmentation*. MarkPlus&Co
- Sari, Yenny Mustika. (Desember 19). Berawal dari Teh untuk Orang Miskin, Begini Sejarah Teh Tarik : detik Food.
<https://food.detik.com/info-kuliner/d-4826517/berawal-dari-teh-untuk-orang-miskin-begini-sejarah-teh-tarik>

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

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA