



© 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



STRATEGI PENJUALAN DAN PEMASARAN CILOK SAUS AYAM SUWIR OLEH SARP CEMILAN LAZIZ

Disusun oleh:
SEPIRA AYU RIZKI PUTRI
2108311018

PROGRAM STUDI D-3 MANAJEMEN PEMASARAN
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



STRATEGI PENJUALAN DAN PEMASARAN CILOK SAUS AYAM SUWIR OLEH SARP CEMILAN LAZIZ

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

Disusun oleh:
SEPIRA AYU RIZKI PUTRI
2108311018

PROGRAM STUDI D-3 MANAJEMEN PEMASARAN
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 : Sepira Ayu Rizki Putri

NIM : 2108311018

Tanda tangan :



Tanggal : 5 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 mengumumkannya 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 : Sepira Ayu Rizki Putri
NIM : 2108311018
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan TA : Strategi Penjualan dan Pemasaran Cilok Saus Ayam
Suwir oleh SARP Cemilan Laziz

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

DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Kristin Luiataningrum, S. Pd., M.M ()


Anggota Penguji 1. : Rahma Nur Praptiwi, S. Si., M.M ()

Anggota Penguji 2. : Tika Dwi Ariyanti, S.Psi., M.Psi ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok
Tanggal : 5 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



LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama : Sepira Ayu Rizki Putri
Nomor Induk Mahasiswa : 2108311018
Jurusan/Program Studi : Akuntansi/D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan TA : Strategi Penjualan dan Pemasaran Cilok Saus
Ayam Suwir oleh SARP Cemilan Laziz

Disetujui oleh:

Pembimbing

(Tika Dwi Ariyanti, S.Psi., M.Psi)

NIP 199102162018032001

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Kepala Program Studi

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

NIP 198811144201921001

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

Alhamdulillah rabbil ‘alamin, puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas kenikmatan, keberkahan, kesehatan, semangat, dan kemudahan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul “Strategi Penjualan dan Pemasaran Cilok Saus Ayam Suwir oleh SARP Cemilan Laziz”. Tugas Akhir ini ditujukan untuk memenuhi syarat kelulusan Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta. Penulis tidak dapat dapat menyelesaikannya sendiri. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terim a 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.
3. Bapak Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M., selaku ketua Program Studi Manajemen Pemasaran, Politeknik Negeri Jakarta.
4. Ibu Tika Dwi Ariyanti, S.Psi., M.Psi., sebagai pembimbing tugas akhir.
5. Para dosen pengajar dan tenaga kependidikan Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran, Jurusan.Akutansi, Politeknik Negeri Jakarta.
6. Keluarga besar dan saudara yang selalu mendukung, doa, dan semangat penulis.
7. Para sahabat, teman-teman tuli, dan teman-teman penulis yang selalu mendukung, doa, dan semangat penulis

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini jauh dari kata sempurna. Untuk itu, besar harapan penulis j ika ada kritik dan saran yang membangun untuk lebih menyempurnakan Tugas Akhir ini dapat disampaikan melalui *e-mail* sepira.ayu.rizki.putri.ak21@mhswnpj.ac.id. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi seluruh pembaca.

Depok, 5 Agustus 2024

Sepira Ayu Rizki Putri
NIM 2108311018



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

Sepira Ayu Rizki Putri
D-3 Manajemen Pemasaran, Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta

Strategi Penjualan dan Pemasaran Cilok Saus Ayam Suwir Oleh SARP Cemilan Laziz

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi penjualan dan pemasaran produk cilok saus ayam suwir oleh SARP Cemilan Laziz. Metode penyusunan yang digunakan pada tugas akhir ini yaitu deskriptif, dengan teknik pengumpulan data primer melalui observasi proses pemasaran dan data sekunder melalui analisis dokumen data penjualan. Berdasarkan data – data yang ada diketahui bahwa strategi penjualan dan pemasaran yang diterapkan oleh SARP Cemilan Laziz berhasil meningkatkan minat beli pasar dan volume penjualan secara signifikan. Keberhasilan tersebut tidak terlepas dari produk yang digemari konsumen dan dukungan pemasaran yang kuat. Namun, dalam perjalanannya juga tidak terlepas dari tantangan yang ada di lapangan, seperti persaingan pasar dan manajemen kualitas produk. Perlu adanya peningkatan kontrol kuantitas dan kualitas produk sebagai upaya mempertahankan dan memperluas pasar.

Kata Kunci: Penjualan, Pemasaran, Cilok Saus Ayam Suwir, SARP Cemilan Laziz

ABSTRACT

Sepira Ayu Rizki Putri
Marketing Management, Accountancy, Polytechnic State of Jakarta

Strategi Penjualan dan Pemasaran Cilok Saus Ayam Suwir oleh SARP Cemilan Laziz

This research aims to analyse the sales and marketing strategies of cilok with shredded chicken product by SARP Cemilan Laziz's. The method used in this final project is descriptive, with primary data collected through observations of the marketing process and secondary data through analysis of sales data documents. Based on the available data, it is evident that the sales and marketing strategy implemented by SARP Cemilan Laziz has successfully increased market interest and sales volume significantly. This success is attributed to the product's popularity among consumers and strong marketing support. However, challenges in the field, such as market competition and product quality management, are also present. There is a need to enhance product quantity and quality control as an effort to maintain and expand the market.

Keywords: *Sales, Marketing, Cilok saus with Shredded Chicken, SARP Cemilan Laziz*



PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Sepira Ayu Rizki Putri
NIM : 2108311018
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 Non-eksklusif (*Non-exclusive Royalty Free Right*)** tas karya ilmiah saya yang berjudul:

Strategi Penjualan dan Pemasaran Cilok Saus Ayam Suwir Oleh SARP Cemilan Laziz

Dengan hak bebas royalti non-eksklusif 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 : 5 Agustus 2024

Yang menyatakan

(Sepira Ayu Rizki Putri)

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

DAFTAR ISI

Halaman Sampul.....	i
Lembar Judul.....	ii
Lembar Pernyataan Orisinalitas.....	iii
Lembar Pengesahan.....	iv
Lembar Persetujuan Laporan Tugas Akhir.....	v
Kata Pengantar.....	vi
Abstrak/ <i>Abstract</i>	vii
Pernyataan Persetujuan Publikasi Karya Ilmiah.....	viii
Daftar Isi.....	ix
Daftar Tabel.....	x
Daftar Gambar.....	xi
Daftar Grafik.....	xii
Daftar Lampiran.....	xiii
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.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	4
2.1 Penjualan.....	4
2.1.1 Pengertian Penjualan.....	4
2.1.2 Tujuan Penjualan.....	5
2.2 Bauran Pemasaran.....	11
2.3 STP (<i>Segmenting, Targeting, Positioning</i>).....	19
BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN KEGIATAN.....	23
3.1 Profil Usaha.....	23
3.2 Pelaksanaan Usaha.....	24
3.2.1 Perencanaan Usaha.....	24
3.2.2 Pembuatan Produk.....	31
BAB IV PEMBAHASAN.....	32
4.1 Laporan Keuangan.....	32
4.2 Penerapan 4P Produk Cilok Saus Ayam Suwir.....	34
BAB V PENUTUP.....	36
5.1 Kesimpulan.....	36
5.2 Saran.....	37
Daftar Pustaka.....	38
Lampiran.....	41



DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Analisa SWOT	24
Tabel 3. 2 Peralatan Usaha	25
Tabel 3. 3 Perlengkapan	26
Tabel 3. 4 <i>Fixed Cost</i>	26
Tabel 3. 5 <i>Variable Cost</i>	26
Tabel 3. 6 Rekapitulasi Biaya	27
Tabel 3. 7 Analisis SWOT (Analisa untuk mencari peluang pemasaran)	28
Tabel 4. 1 Data Penjualan Semester 5.....	32
Tabel 4. 2 Data Penjualan Semester 6.....	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 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

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Logo SARP Cemilan Laziz.....	23
Gambar 3.2 Cilok Saus Ayam Suwir.....	23
Gambar 3.3 <i>Flowchart</i> Pembuatan.....	31





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 GRAFIK

Grafik 4. 1 Bagan Data Penjualan Semester 5	33
Grafik 4. 2 Bagan Data Penjualan Semester 6	34





Hak Cipta :

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

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Flyer Produk.....	41
Lampiran 2 Foto Produk.....	41
Lampiran 3 Nota/ Kwintasi.....	42
Lampiran 4 Proses Pembuatan.....	42
Lampiran 5 Foto Kegiatan Penjualan.....	43





Hak Cipta :

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

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Cilok berasal dari bahasa Sunda yaitu aci dicolok, merupakan salah satu makanan ciri khas Kota Bandung dan keberadaannya pun sudah lama dikenal oleh masyarakat luas di Indonesia. Makanan yang berbahan utama aci atau tepung kanji dan tepung terigu ini kemudian dipadukan dengan bumbu-bumbu serta dibentuk bulat seperti bakso yang diisi olahan ayam suwir rebus atau tetelan daging sapi atau telur puyuh tanpa menggunakan bahan pengawet. Proses ini yang membuat cilok memiliki rasa yang cenderung gurih dan legit serta tekstur yang cenderung kenyal dan berisi. Cilok yang sudah siap selanjutnya dikemas baik secara modern menggunakan vakum/*press* dalam kondisi suhu ruang maupun secara tradisional dan modern menggunakan besek anyaman sebagai ciri khas dari tatar Sunda. Cilok bisa disajikan dengan dicolok atau tanpa dicolok dengan pelengkap bumbu saus kacang atau bumbu pedas seperti sambal rawit atau varian rasa lain sesuai dengan inovasi dan kreasi yang ditawarkan oleh penjual.

Dalam kesempatan ini, penulis selama penjual melakukan inovasi dan kreasi melalui pembuatan saus yang diberikan ayam suwir. Saus ayam suwir sebagai pelengkap produk cilok yang penulis jual memberikan sensasi rasa yang lebih enak dan lezat pada sajian cilok. Bumbu-bumbu yang penulis pilih untuk saus berasal dari bahan baku pilihan, sehingga dapat menghasilkan saus yang berkualitas.

Berdasarkan inovasi dan kreasi tersebut, penulis ingin mengetahui tingkat penjualan dan proses pemasaran dari produk cilok yang penulis jual. Oleh karena itu, penulis melakukan penelitian dengan judul ‘Strategi Penjualan dan Pemasaran Cilok Saus Ayam Suwir oleh SARP Cemilan Laziz.

1.2 Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan tugas akhir ini, yaitu sebagai berikut:



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. Menjelaskan tahap perencanaan, pembuatan, penjualan, dan pemasaran Strategi Penjualan dan Pemasaran Cilok Saus Ayam Suwir oleh SARP Cemilan Laziz.
2. Menentukan modal, mempersiapkan produk, mencari pelanggan, serta mencari peluang dan sasaran.
3. Mengetahui tingkat penjualan dan pemasaran melalui strategi *offline* dan *online*.
4. Mengetahui tingkat antusias dan minat konsumen di dalam membeli produk yang penulis jual dan pasarkan.

1.3 Manfaat Penulisan

Manfaat penulisan tugas akhir ini, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Penulisan tugas akhir ini dapat menjadi kesempatan bagi penulis untuk menerapkan pengetahuan dan keterampilan mengenai manajemen pemasaran. Hal ini karena untuk memasarkan sebuah produk sangat dibutuhkan strategi, kecakapan, dan keuletan.

2. Bagi Masyarakat

Tugas akhir ini dapat dijadikan referensi tambahan mengenai 'Strategi Penjualan dan Pemasaran Cilok Saus Ayam Suwir oleh SARP Cemilan Laziz'. Selain itu juga dapat dijadikan inspirasi untuk mengembangkan bakat penjualan khususnya terkait produk ini.

3. Bagi Politeknik Negeri Jakarta

Tugas akhir ini dapat dijadikan referensi bagi mahasiswa/mahasiswi lainnya mengenai ilmu dan praktik penjualan dengan arah tujuan yang positif, produktif, dan inovatif.

1.4 Metode Penulisan

Metode penulisan yang digunakan dalam menyusun tugas akhir ini yaitu secara deskriptif. Melalui metode penulisan ini penulis akan menggambarkan proses umum pembuatan serta proses khusus penjualan dan pemasaran cilok saus ayam suwir oleh SARP Cemilan Laziz. Sumber informasi yang penulis gunakan



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

dalam penyusunan tugas akhir ini yaitu data primer berupa hasil penjualan dan pemasaran cilok saus ayam suwir oleh SARP Cemilan Laziz serta data sekunder berupa studi literatur.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan tugas akhir ini, yaitu sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

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

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi tentang studi pustaka yang digunakan sebagai landasan dalam penulisan tugas akhir mengenai pembuatan, penjualan dan pemasaran, STP atau *Segmenting, Targeting* dan *Positioning*.

BAB III PELAKSANAAN KEGIATAN

Bab ini berisi tentang profil dan pelaksanaan kegiatan penjualan cilok saus ayam suwir.

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini memuat pembahasan hasil dari pembuatan cilok saus ayam suwir.

BAB V PENUTUP

Bab ini memuat kesimpulan dan saran mengenai penulisan tugas akhir tentang penjualan dan pemasaran cilok saus ayam suwir.



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 Kesimpulan

Berdasarkan penyusunan Tugas akhir yang dilakukan, diketahui bahwa SARP Cemilan Laziz memiliki tahap perencanaan yang memadai dalam menerapkan strategi penjualan dan pemasaran produk cilok saus ayam suwir. Penulis yang juga selaku produsen membuat cilok saus ayam suwir dengan menggunakan bahan baku berkualitas dengan langkah-langkah memasak yang baik dan benar, sehingga produk cilok saus ayam suwir SARP Cemilan Laziz memiliki cita rasa yang lezat.

Dalam membuat produk cilok saus ayam suwir yang enak dan lezat penulis membutuhkan modal sebesar Rp1.170.960 . Untuk mencapai target keuntungan yang maksimal, penulis menyiapkan produk dengan sebaik mungkin, mencari pelanggan tidak hanya melalui penjualan offline tetapi juga online, serta selalu berusaha mencari peluang dan sasaran dengan mempertimbangan SWOT produk.

Upaya-upaya yang penulis lakukan tersebut membuahkan omset sebesar Rp1.410.000 dengan keuntungan bersih sebesar Rp799.000 dalam kurun waktu penjualan dari bulan November 2023 sampai bulan Juli 2024. Secara lebih rinci diketahui produk yang terjual sebanyak 94 produk. Penjualan terendah pada bulan Juni-Juli 2024 sebanyak 42, karena penulis sedang menyusun tugas akhir. Kemudian, penjualan tertinggi pada bulan November-Desember 2023 sebanyak 52, karena berkualitas produk dengan adanya pesaing baru membuat penjualan berkurang.

Secara garis besar, antusias dan minat konsumen terhadap produk cilok saus ayam suwir mengalami proses pasang surut. Hal ini disebabkan oleh pembeli tertarik pada kombinasi rasa yang unik dan lezat, saus ayam suwir yang kaya akan bumbu, pedas, dan pas manis, cilok yang memiliki tekstur kenyal namun tetap lembut sangat digemari oleh konsumen.

5.2 SARAN

1. Berdasarkan produk, cilok saus ayam suwir untuk kedepannya tidak hanya dapat dimodifikasi melalui saus ayam suwir, tetapi juga bisa ditambahkan rasa pedasnya atau dikurangi rasa pedasnya. Terkait varian isi dan rasa perlu dijaga agar kualitas dan rasa tetap konsisten. Hal tersebut penting dilakukan, karena saat ini sudah banyak pesaing yang menjual cilok saus ayam suwir dengan jenis yang sama.
2. Berdasarkan harga, cilok saus ayam suwir perlu untuk mempertahankan harga jual sebelumnya. Hal tersebut karena harga jual yang telah ditetapkan dapat bersaing dengan harga pesaing yang ada.
3. Berdasarkan ketersediaan produk, cilok saus ayam suwir harus selalu diproduksi agar penjual dapat melayani pembeli kapan pun dengan cepat.

© 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 PUSTAKA

- Adam, E., Karim, A. P., Bukusu, G. P., Bobihu, N., & Talasa, J. (2023). Perencanaan Sistem Informasi Penjualan Hasil Perkebunan Labu Madu Kelompok Tani Al-Hidayah Kabupaten Bone Bolango. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Teknologi Pertanian*, 2(2), 179-188.
- Alma, B. (2005). *Pemasaran dan Strategi Promosi*. Bandung: Alfabeta.
- Al Muna, I., Mulyadi, D., & Sandi, S. P. H. (2024). Analisis Keberadaan Kampus Dalam Meningkatkan Pertumbuhan UMKM dan Hasil Penjualan Pada UMKM Sekitar Kampus UBP Karawang. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 7(3), 4042-4049./ pengertian penjualan.
- Aminah, S. (2015). *Manfaat dan Kandungan Gizi Daun Kelor*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Assauri, S. (2013). *Manajemen Pemasaran: Konsep dan Strategi*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Fahey, J. W. (2005). *Moringa Oleifera: A Review of the Medical Evidence for Its Nutritional and Therapeutic Properties*. *Journal of Medicinal Food*, 8(3), 291-297.
- Haryadi, S. (2011). *Komposisi Gizi dan Manfaat Daun Kelor*. Jakarta: Penerbit Andi.
- Junaldi, M. (2024). Analisis Pengaruh Etika Bisnis Islam dan Bauran Pemasaran Terhadap Pendapatan Usaha Kecil Kuliner di Kecamatan Paal Merah Kota Jambi.
- Kasmir. (2008). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kotler, P. (1997). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Indeks.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2001). *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta: PT. Indeks.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta: PT. Indeks.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Indeks.
- Kotler, P. (2017). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Indeks.
- Kotler, P., Keller, K. L., Ancarani, F., & Costabile, M. (2017). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Indeks.

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
- Malonda, P. M., Moniharapon, S., & Loindong, S. S. (2019). Analisis SWOT dalam menentukan strategi pemasaran pada rumah makan bakso baper Jogja. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(3).
- Mamentu, S. V., Tampi, J. R., & Mukuan, D. D. (2018). Analisis Strategi Bauran Pemasaran Berdasarkan Posisi Siklus Hidup Produk Smartphone Samsung di Kota Manado. *Jurnal Administrasi Bisnis (Jab)*, 7(001), 15-23.
- Mulyadi. (2010). *Akuntansi Perusahaan: Pengantar dan Analisis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Musa, I., Utami, I. A. T., & Pande, M. (2020). Studi Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Obat Dan Alat Kesehatan Pada Pt United Dico Citas Samarinda. *JAMDI Jurnal Akuntansi Multi Dimensi*, 1 (1),
- Nafarin, M. (2015). *Pengantar Bisnis (Edisi Revisi)*. Jakarta: Salemba Empat
- Nurlinasari, N., & Uzlifah, S. (2022). Analisis Promosi Periklanan Terhadap Tingkat Penjualan Motor Yamaha. *Jurnal Investasi*, 8(3), 1-12.
- Pangestuti, A. N. (2022). *Bisnis Makanan Ringan 'Awan Snack': Bisnis Mengetuk Langit. (Doctoral dissertation, UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG SEMARANG)*.
- Raharti, S. (2002). *Pengukuran Kinerja Penjualan: Konsep dan Aplikasi*. Jakarta: Penerbit Alumni.
- Rismiati, I., & Suratno, H. (2000). *Pengantar Pemasaran dan Manajemen Produk*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- Simbolon, H., dkk. (2007). *Tumbuhan Obat dan Khasiatnya*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Solihat, A., Hakim, L., & Setiawati, S. D. (2016). Strategi produk cilok sebagai makanan khas kota bandung. *Jurnal Ecodemica*, IV (2), 242-249.
- Suprapti, V. M. (2005). *Teknologi Pengolahan Pangan Tradisional*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Swastha, Basu. (2001). *Manajemen Pemasaran: Teori dan Praktik*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Swastha, B., & Irawan, S. (2001). *Manajemen Pemasaran: Pendekatan dan Aplikasinya*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.



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
- Swastha, Basu. (2003). *Manajemen Pemasaran: Konsep dan Strategi*. Jakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Swastha, Basu. (2019). *Manajemen Pemasaran (Edisi Revisi)*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta
- Syukur, M., & Syahbudin, I. (2017). *Manajemen Pemasaran: Teori dan Praktik*. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media.
- Widianti, S. (2012). Analisis Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Terhadap Penjualan Lempuk Durian Pada Gerai Oleh-Oleh Khas Riau "Yolanda" Pekanbaru. Program S1 Jurusan Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- Winarno, F. G. (2008). *Pengolahan dan Manfaat Tanaman Obat*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Yameogo, C., dkk. (2011). *Kandungan Gizi dan Manfaat Daun Kelor*. Journal of Food Science and Nutrition, 10(2), 145-150.
- Yolanda, N. I. (2020). Analisis Strategi Pemasaran Produk KPR Sejahtera Di PT. BRI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh (*Doctoral dissertation*, UIN Ar-Raniry Banda Aceh).

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 Flyer Produk



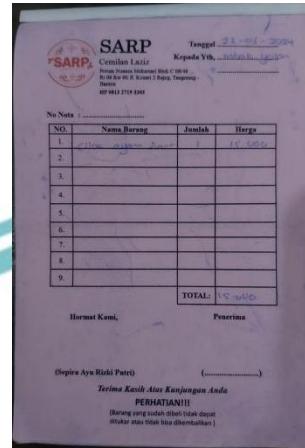
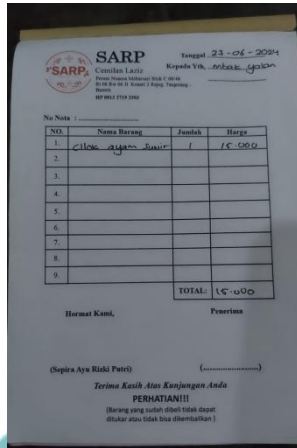
Lampiran 2 Foto Produk



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 3 Nota/ Kwintasi



Lampiran 4 Proses Pembuatan



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 5 Foto Kegiatan Penjualan

