



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

LAPORAN TUGAS AKHIR



PENJUALAN MINUMAN SIAP SAJI KOPI GULA AREN "FARHAN SPECIALTY"

Disusun oleh:
Muhammad Farhan Naufal
NIM : 2108311021

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

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

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 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 SIAP SAJI KOPI GULA AREN "FARHAN SPECIALTY"

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Disusun oleh:

Muhammad Farhan Naufal

NIM : 2108311021

PROGRAM STUDI D-3 MANAJEMEN PEMASARAN
UNTUK 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 : Muhammad Farhan Naufal

NIM : 2108311021

Tanda tangan :



Tanggal : 13 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LEMBAR PENGESAHAN



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 ini diajukan oleh:

Nama : Muhammad Farhan Naufal
NIM : 2108311021
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran Warga Negara Berkebutuhan Khusus
Judul Laporan Tugas Akhir : Penjualan Minuman Siap Saji Kopi Gula Aren "Farhan Specialty"

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

DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : M. Jamal Al. Bakri, S.Psi., M.M. ()
Anggota Penguji 1 : Anita Rahmawati, S.Kom., M.M. ()
Anggota Penguji 2 : Resty Emillya, S.Psi ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok
Tanggal : 13 Agustus 2024

Ketua Jurusan Akuntansi



Dr. Sabar Warsmi, S.E., M.M.
NIP. 196404151990032002




LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama Penyusun : Muhammad Farhan Naufal
Nomor Induk Mahasiswa : 2108311013
Jurusan/Program Studi : Akuntansi/D-3 Manajemen Pemasaran
Warga Negara Berkebutuhan Khusus
Judul Laporan Tugas Akhir : Penjualan Minuman Siap Saji Kopi Gula Aren
"Farhan Specialty"


Disetujui oleh:

Pembimbing 1


Resty Emiliya, S.Psi.
NIP. 5200000000000000108

**POITEKNIK
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 kami panjatkan kepada Allah Subhanahu wa Ta'ala yang telah memberikan izin berupa kesempatan, ilmu pengetahuan, kekuatan dan kemudahan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ini dengan judul Penjualan Minuman Siap Saji Kopi Gula Aren “Farhan *Specialty*”. Tugas Akhir ini saya buat untuk memenuhi syarat kelulusan Diploma III pada Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus, Politeknik Negeri Jakarta (PNJ). Tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M. selaku Direktur PNJ
2. Ibu Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Akuntansi
3. Bapak Innas Rovino Katuruni S.Hut.,M.M. selaku Kepala Program Studi DIII Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus
4. Ibu Resty Emillya, S.Psi. selaku Pembimbing Tugas Akhir
5. Seluruh dosen dan tenaga pendidik Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran Warga Negara Berkebutuhan Khusus
6. Orang tua dan keluarga yang selalu memberikan dukungan, doa dan semangat bagi penulis
7. Teman-temanku seperjuangan di Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran Warga Negara Berkebutuhan Khusus

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna dan banyak kekurangan serta kelemahannya, baik dalam isi, ejaan maupun sistematikannya. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan dan wawasan penulis. Oleh sebab itu, penulis sangat mengharapkan saran dan masukan untuk menyempurnakan Tugas Akhir ini, semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca yang membutuhkan informasi yang berkaitan dengan Tugas Akhir ini.

Depok, 13 Agustus 202

Muhammad Farhan Naufal



PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademis Politeknik Negeri Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Farhan Naufal
NIM : 2108311021
Program Studi : Manajemen Pemasaran Warga Negara Berkebutuhan Khusus
Jurusan : Akuntansi
Jenis Karya : Laporan Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Jakarta **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (*Non-eksklusif Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **Penjualan Minuman Siap Saji Kopi Gula Aren “Farhan Specialty”**.

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 : 13 Agustus 2024

Yang menyatakan

Muhammad Farhan Naufal

NIM 2108311021

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

ABSTRAK

Muhammad Farhan Naufal,
D-3 Manajemen Pemasaran Warga Negara Berkebutuhan Khusus:
Penjualan Minuman Siap Saji Kopi Gula Aren "Farhan Specialty"

Kajian ini bertujuan untuk menjelaskan tahap-tahap pembuatan minuman kopi gula aren merek "Farhan Specialty", mulai dari tahap perencanaan, pembuatan/produksi, hingga penjualan produk kopi gula aren. Fokus utama dari kajian ini adalah penerapan strategi penjualan yang efektif, baik melalui *offline* maupun *online* seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp. Dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat, tantangan utama adalah meningkatkan penjualan dan memperkuat kesadaran merk produk di kalangan konsumen. Metode kajian melibatkan studi pustaka dari literatur dan referensi dari buku strategi pemasaran, serta pengamatan langsung terhadap proses produksi dan interaksi konsumen di media sosial. Pengamatan juga dilakukan untuk mengevaluasi efektivitas strategi penjualan yang diterapkan. Hasil kajian menunjukkan bahwa strategi penjualan minuman siap saji Kopi Gula Aren berbasis konten visual dan interaksi aktif dengan pelanggan, baik melalui jalur *offline* maupun *online*, berhasil meningkatkan penjualan sebesar 727%. Kesimpulannya, penggunaan strategi penjualan yang terintegrasi antara *offline* dan *online*, terbukti efektif dalam meningkatkan penjualan dan memperkuat posisi merk "Farhan Specialty" di pasar minuman siap saji.

Kata Kunci: Strategi Penjualan, Media Sosial, Kesadaran Merk.

ABSTRACT

Muhammad Farhan Naufal
*Marketing Management Special Needs Citizen
Sales of Ready-to-Drink Palm Sugar Coffee "Farhan Specialty"*

This study aims to describe the stages of producing "Farhan Specialty" palm sugar coffee, from planning and production to sales. The main focus is on implementing effective sales strategies through both offline channels and online platforms such as Instagram, Facebook, and WhatsApp. Facing increasingly intense market competition, the primary challenge is to boost sales and enhance brand awareness among consumers. The study employs a literature review and references from marketing strategy books, along with direct observation of the production process and consumer interactions on social media. Observations were also made to evaluate the effectiveness of the sales strategies applied. The results indicate that a sales strategy based on visual content and active customer engagement, through both offline and online channels, successfully increased sales by 727%. In conclusion, integrating offline and online sales strategies has proven effective in boosting sales and strengthening the "Farhan Specialty" brand position in the ready-to-drink beverage market.

Keyword: Sales Strategy, Social Media, Brand Awareness.



DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR.....	iv
KATA PENGANTAR	v
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	vi
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR GRAFIK.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penulisan	1
1.2. Tujuan Penulisan	2
1.3. Manfaat Penulisan	2
1.4. Metode Penulisan	3
1.5. Sistematika Penulisan.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	38
2.1. Pengertian dan Sejarah Kopi.....	38
2.2. Jenis-Jenis Kopi di Indonesia.....	38
2.3. Pengolahan Biji Kopi Menjadi Minuman	38
2.4. Penjualan.....	38
2.5. Faktor yang Mempengaruhi Penjualan	38
2.6. Aspek Penjualan.....	38
2.7. Indikator Penjualan	38
BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA.....	38
3.1. Profil Usaha	38
3.2. Sejarah dan Latar Belakang Usaha.....	38
3.3. Logo dan Filosofi Usaha	38
3.4. Informasi Produk.....	38
3.5. Sasaran Pelanggan.....	38
3.6. Proses Pembuatan Produk	38
3.7. Tahapan Pembuatan Produk	38
3.8. Aspek Keuangan.....	38
BAB IV PEMBAHASAN.....	3830
4.1. Perencanaan Penjualan Minuman Siap Saji Kopi Gula Aren “Farhan Specialty”	3830
4.2. Rekapitulasi Penjualan Minuman Siap Saji Kopi Gula Aren “Farhan Specialty”	38
4.3. Analisis Perbandingan Hasil Penjualan Semester 5 dan 6.....	38
BAB V PENUTUP.....	38
5.1 Kesimpulan.....	38
5.2 Saran	39
DAFTAR PUSTAKA	40
LAMPIRAN	42



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.	Tahapan Pembuatan Produk	23
Tabel 3.2.	Daftar Kebutuhan Peralatan dalam Produksi	26
Tabel 3.3.	Daftar Kebutuhan Perlengkapan Produksi Selama 1 Bulan	27
Tabel 3.4.	Biaya Tetap Kebutuhan Dalam Produksi Selama 1 Bulan	27
Tabel 3.5.	Biaya Tidak Tetap Produksi Dalam 1 Resep	27
Tabel 3.6.	Rekapitulasi Biaya Modal	28
Tabel 4.1.	Rekapitulasi Hasil Penjualan pada Semester 5	33
Tabel 4.2.	Rekapitulasi Hasil Penjualan pada Semester 6	35





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 “Farhan Specialty”	16
Gambar 3.2	Produk Kopi Gula Aren “Farhan Specialty”	17
Gambar 3.3	Penjualan Kopi Gula Aren “Farhan Specialty” di Kampus	18
Gambar 3.4	Penjualan Kopi Gula Aren ”Farhan Specilaty” melalui Bazar di Kampus PNJ	18
Gambar 3.5	Penjualan Kopi Gula Aren “Farhan Specialty” pada Warga Perumahan	19
Gambar 3.6	Pengantaran Pesanan Kopi Gula Aren ”Farhan Specilaty” ke Pekerja Kantor	20
Gambar 3.7	Pick Up Order Kopi “Farhan Specialty” by Grab Food dan Grab Express	21
Gambar 3.8	Alur Proses Pembuatan Minuman Siap Saji Kopi Gula Aren ”Farhan Specialty”	22
Gambar 4.4	Contoh Promosi di Grup WhatsApp	30
Gambar 4.5	Konten Produk Kopi Gula Aren di WhatsApp Business	31
Gambar 4.6	Konten Produk Kopi Gula Agen di Facebook Businees Page ..	31

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



DAFTAR GRAFIK

Grafik 4.1.	Perolehan Laba Mingguan pada Semester 5	33
Grafik 4.2.	Perolehan Laba Mingguan pada Semester 6	35



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. Profil WhatsApp Business “Farhan Specialty”	42
Lampiran 2. Profil Instagram Business “Farhan Specialty”	43
Lampiran 3. Profil Facebook Business Page “Farhan Specialty”	44
Lampiran 4. Profil Toko “Farhan Specialty” di aplikasi Gtrab Food	45



Hak Cipta :

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

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penulisan

Konsumsi kopi di Indonesia belakangan ini telah berkembang sangat pesat dan telah menjadi bagian dari gaya hidup atau *life style* masyarakat. Minum kopi tidak hanya menjadi penghilang rasa kantuk, namun juga dimanfaatkan untuk sarana kebersamaan dengan teman maupun untuk jejaring bisnis. Seiring dengan peningkatan konsumsi kopi tersebut, semakin banyak pula kedai kopi atau kafe yang tumbuh, baik yang skala besar maupun skala kecil. Lokasi kedai kopi atau kafe tersebut juga telah menjamur di setiap sudut kota baik di pusat perbelanjaan/*mall*, hotel, jalan utama ataupun jalan kecil yang semuanya ramai didatangi oleh para pelanggan dari yang tua hingga muda, laki-laki maupun perempuan. Berdasarkan data *International Coffee Organization* (ICO) hingga akhir 2021, Indonesia tercatat sebagai negara dengan konsumsi terbesar kelima di dunia. (Mosita, 2023)

Kedai kopi atau kafe selain menyediakan sarana untuk berkumpul menikmati kopi juga menyediakan berbagai macam pilihan menu kopi dari yang klasik sampai yang kekinian. Namun, belakangan ini mulai terjadi perubahan gaya hidup dimana konsumen modern menjadi lebih sibuk dan *mobile*, sehingga mereka mencari solusi yang praktis untuk memenuhi kebutuhan mereka termasuk dalam hal minum kopi. Hal ini mendorong permintaan minuman kopi yang siap saji (*ready to drink*) dan mudah dikonsumsi di mana saja semakin meningkat. Sebagian dari pelanggan kopi menentang kopi mahal ataupun kekinian sebelum kerja, kuliah hingga sekolah. Bahkan setelah padatnya beraktivitas atau saat jam makan siang mereka tetap minum kopi. (Mosita, 2023)

Mengingat tren tersebut, bisnis minuman kopi siap saji memiliki prospek yang menjanjikan dan peluang yang besar. Salah satu produk minuman kopi yang memiliki peluang yang besar tersebut adalah produk kopi gula aren. Pemilihan produk “Kopi Gula Aren” dilakukan dengan pertimbangan banyaknya konsumen yang memilih menu kopi kekinian dengan tambahan gula aren karena memiliki rasa kopi yang unik dan berbeda dari kopi biasa namun tetap autentik. Rasa manis alami

dari kopi gula aren memberikan sentuhan khas yang dapat menarik perhatian konsumen dan memberikan pengalaman baru dalam menikmati kopi yang cocok di lidah para pelanggan. (Tioani, 2023). Melihat hal tersebut penulis memiliki gagasan untuk membuat tugas akhir mengenai Penjualan Minuman Siap Saji Kopi Gula Aren “Farhan Specialty”.

1.2. Tujuan Penulisan

Tujuan yang ingin dicapai penulis dari penulisan laporan tugas akhir yaitu menjelaskan tahap pembuatan kopi gula aren mulai dari tahap perencanaan, pembuatan/produksi, sampai dengan penjualan produk serta melakukan penjualan produk minuman kopi gula aren melalui media konvensional dan media elektronik (*offline* dan *online*).

1.3. Manfaat Penulisan

Manfaat yang ingin dicapai penulis dari penulisan laporan tugas akhir ini diantaranya:

1. Manfaat Teoritis.

Untuk memahami tren pasar, mempelajari kesukaan (*preferensi*) konsumen, mengidentifikasi pesaing, dan merumuskan strategi pemasaran yang efektif.

2. Manfaat Praktis:

- a. Meningkatkan pemahaman tentang kesukaan (*preferensi*) konsumen terhadap minuman siap saji kopi gula aren.
- b. Memperoleh wawasan tentang potensi pasar minuman tersebut di berbagai wilayah atau demografis tertentu.
- c. Mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi keputusan konsumen dalam membeli minuman siap saji kopi gula aren.
- d. Menyusun strategi pemasaran yang lebih efektif berdasarkan data dan analisis yang akurat.

1.4. Metode Penulisan

Metode Penulisan yang digunakan dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir Penjualan Minuman Siap Saji Kopi Gula Aren “Farhan *Specialty*” adalah dengan cara melakukan studi pustaka, *website*, buku dan pengamatan/*observasi*.

1.5. Sistematika Penulisan

Laporan tugas akhir ditulis dengan sistematika sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi uraian mengenai latar belakang penulisan, tujuan penulisan, manfaat penulisan, metode penulisan, dan sistematika penulisan

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi landasan teori tentang kopi dan penjualan. Teori tentang kopi terdiri dari: pengertian sejarah kopi, jenis-jenis kopi di Indonesia, pengolahan biji kopi menjadi minuman hingga jenis-jenis minuman kopi. Sedangkan teori penjualan terdiri dari faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan dan aspek-aspek penjualan serta indikator Penjualan

BAB III : PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA

Bab ini menjelaskan tentang profil dan logo usaha, informasi produk, proses pembuatan Produk Minuman Kopi Gula Aren Hingga Pengemasannya.

BAB IV : PEMBAHASAN

Bab ini berisi perencanaan penjualan, perkiraan biaya operasional, penjualan secara offline dan online

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisikan kesimpulan dan saran.



BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai hasil penjualan dan efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan, berikut ini adalah kesimpulan dari analisis yang telah dilakukan selama dua semester terakhir.

Pada tahap perencanaan penjualan semester 5, “Farhan Specialty” menetapkan target penjualan 90 botol per bulan dengan harga Rp15.000 per botol, demikian pula pada semester 6. Penggunaan WhatsApp Business, Instagram Business, dan Facebook Business Page, serta kehadiran di aplikasi pesan antar Grab, menjadi bagian dari strategi pemasaran untuk meningkatkan visibilitas produk.

Rekapitulasi hasil penjualan pada semester, total penjualan mencapai 37 botol dengan omzet Rp555.000 dan laba Rp185.000. Penjualan fluktuatif dengan beberapa minggu tanpa penjualan disebabkan oleh ketidaksiapan produksi dan liburan.

Sedangkan pada semester 6, terjadi peningkatan signifikan dengan total penjualan 306 botol, omzet Rp4.590.000, dan laba Rp1.530.000. Peningkatan penjualan sekitar 727% dibandingkan semester 5 menunjukkan keberhasilan strategi penjualan yang lebih efektif.

Berikut perbandingan semester 5 dan 6:

- Penjualan dan omzet meningkat drastis di Semester 6 dibandingkan semester 5.
- HPP meningkat seiring dengan peningkatan produksi dan penjualan.
- Laba meningkat tajam, mencerminkan efisiensi manajemen biaya dan strategi penjualan yang berhasil.
- Fluktuasi penjualan berkurang, dengan tren yang lebih stabil di semester 6 menunjukkan perbaikan dalam strategi dan operasional.

Peningkatan penjualan dan laba yang signifikan di semester 6 menunjukkan keberhasilan dalam penerapan strategi penjualan dan peningkatan kesadaran merk.

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

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan, beberapa saran untuk meningkatkan penjualan dan keberhasilan produk Kopi Gula Aren di masa mendatang adalah sebagai berikut:

a. Peningkatan Konsistensi Produksi dan Penjualan:

Mengingat fluktuasi penjualan pada semester 5, disarankan untuk memastikan konsistensi dalam kapasitas produksi dan operasional. Memastikan ketersediaan produk setiap minggu, bahkan saat pemilik berlibur atau menghadapi kendala lain, akan membantu mengurangi minggu tanpa penjualan.

b. Optimasi Strategi Pemasaran:

Melanjutkan dan memperluas penggunaan platform media sosial dan aplikasi pesan antar yang telah terbukti efektif di Semester 6. Pertimbangkan untuk meningkatkan anggaran iklan berbayar dan menjelajahi saluran pemasaran tambahan untuk memperluas jangkauan pasar.

c. Analisis Tren Penjualan Mingguan:

Lakukan analisis mendalam terhadap minggu-minggu dengan penjualan tertinggi dan terendah untuk memahami faktor penyebabnya. Ini akan membantu dalam merencanakan strategi promosi dan penjualan yang lebih baik, serta dalam mengidentifikasi potensi perbaikan.

d. Diversifikasi Produk dan Penawaran:

Pertimbangkan untuk memperkenalkan varian produk atau penawaran tambahan untuk menarik lebih banyak pelanggan dan mengurangi ketergantungan pada satu jenis produk.

e. Monitoring dan Evaluasi Berkala:

Lakukan monitoring dan evaluasi berkala terhadap hasil penjualan, biaya, dan strategi pemasaran. Penyesuaian yang cepat terhadap perubahan pasar atau feedback pelanggan akan mendukung pertumbuhan berkelanjutan dan peningkatan kinerja bisnis.

Dengan menerapkan saran-saran ini, “Farhan Specialty” dapat lebih memaksimalkan potensi penjualannya dan mencapai hasil yang lebih konsisten serta menguntungkan di masa depan.

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

- Charles Futrell, 2020, *Manajemen Penjualan: Pendekatan Praktis*, Salemba Empat.
- Dani Hamdan, Andika Ajie Sastra, 2020, *A to Z Memulai dan Mengelola Usaha Kedai Kopi*, AgroMedia,
- Dani Hamdan, Anies Sontani, 2018, *Coffe: Karena Selera Tidak Dapat Diperdebatkan*, AgroMedia.
- Gagan Harry, 2021, *Proses Dalam Pengolahan Biji Kopi*, Elementa Agro Lestari
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Kamus versi online/daring (dalam jaringan), di akses pada tanggal 15 Mei 2024, <https://kbbi.web.id/penjualan>
- Kemenperin, Hasil Riset Kopi asal Indonesia yang mendunia, 9 Maret 2020.
- Mosita, Tren Minum Kopi di Kalangan Generasi Milenial, *rri.co.id*, 5 Juni 2023, <https://www.rri.co.id/indepth/134/tren-ngopi-di-kalangan-generasi-milenial>
- Muhammad Rizwan, 2020, *Budidaya Kopi*, Sumatera Barat: CV. Azka Pustaka,
- Nurul Asiah et al., 2023, *Cerita dan Sains Di Balik Cita Rasa Kopi Arabica Java Preanger*, AE Publising, Cetakan Pertama.
- Outlook Kopi, 2015, Komoditas Subsectotor Perkebunan. *Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian*. Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian. Hal. 43-50, https://satudata.pertanian.go.id/assets/docs/publikasi/Buku_Outlook_Kopi_2022_compressed.pdf
- Philip Kotler dan Garry Amstrong, 2014, *Principles of Marketing*, 12th Edition, jilid 1 Terjemahan Bob Sabran. Jakarta: Erlangga.
- Philip Kottler, dan Kevin Lane Keller, 2016, *Manajemen Pemasaran* Edisi 15, Erlangga,
- Siti, 2022, Buku Tumbuhan: Jenis Kopi Populer dan Jenis Kopi di Indonesia, *Gramedia Blog*, <https://www.gramedia.com/best-seller/jenis-kopi/>
- Syifa Nur K, Yuharani A, 2020, 7 ukuran Giling Kopi, Buat Kamu yang Menyeduh di Rumah, *Kompas*, <https://www.kompas.com/food/read/2020/06/07/201429975/7-ukuran-giling-biji-kopi-buat-kamu-yang-menyeduh-di-rumah?page=all>

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

Tiofani, Krisda dan Aisyah, Yuharrani, Kisah Kopi Tuku, Pelopor Kopi Susu Gula Aren yang Kini Jadi Tren, *Kompas.com*, 7 November 2023, <https://www.kompas.com/food/read/2023/11/07/100300175/kisah-kopi-tuku-pelopor-kopi-susu-gula-aren-yang-kini-jadi-tren>

Wikipedia Bahasa Indonesia Ensiklopedia Bebas, Kopi Susu Gula Aren, https://id.wikipedia.org/wiki/Kopi_susu_gula_aren

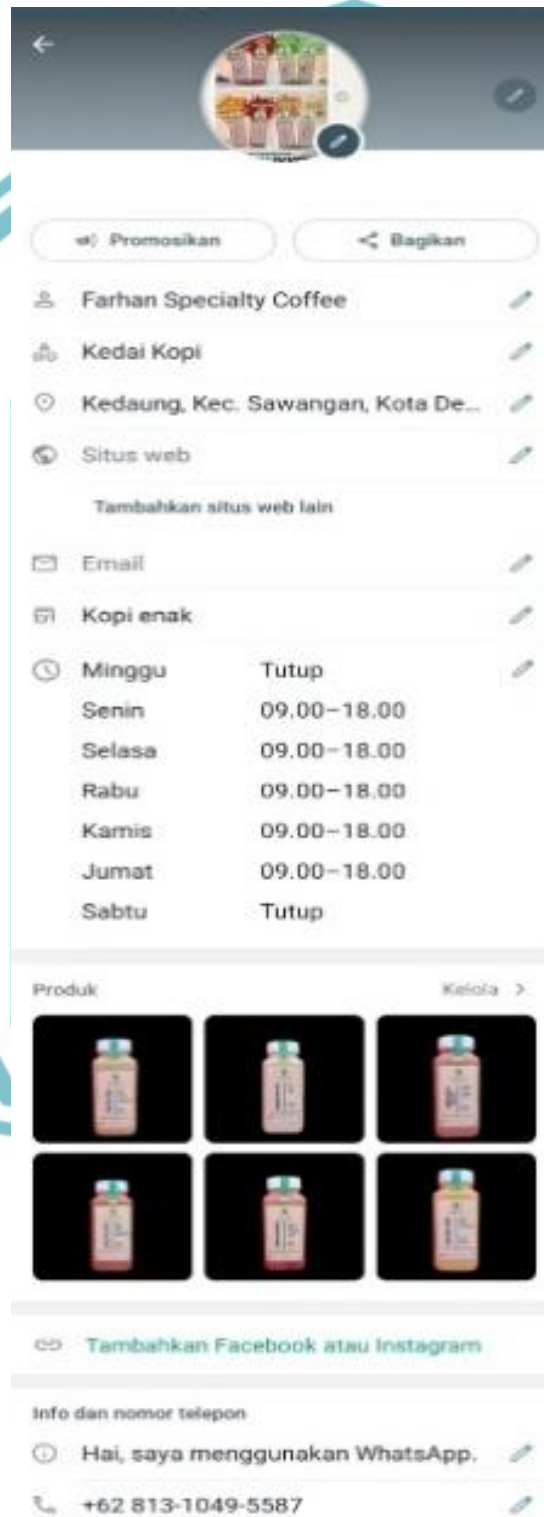


Hak Cipta :

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. Profil WhatsApp Business “Farhan Specialty”



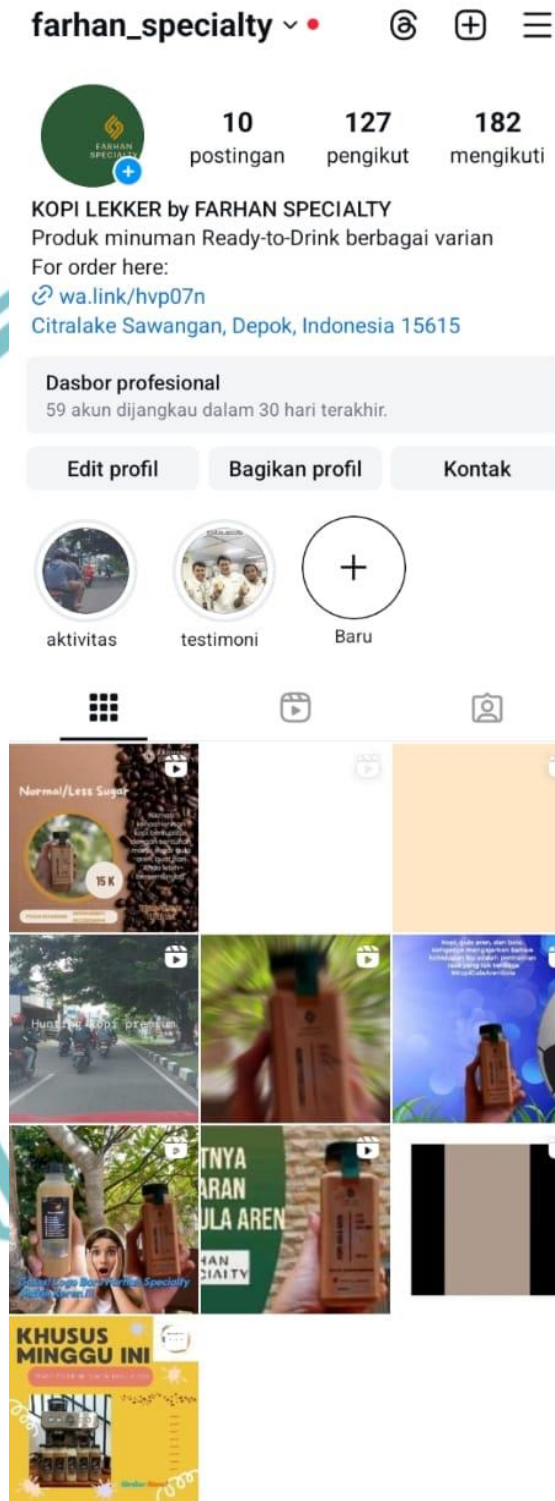
© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

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. Profil Instagram Business “Farhan Specialty”



© 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 3. Profil Facebook Business Page “Farhan Specialty”

← Farhan Specialty 9+ 🔍

KOPI GULA AREN
MINUMAN FAVORITMU
KOPI LEKKER

Farhan Specialty
0 suka • 1 pengikut
Saya suka jual minuman kopi

👍 Suka 📞 WhatsApp ⋮

Akses cepat admin
Anda bisa mempromosikan postingan saat menggunakan profil utama. Untuk melihat lebih banyak, beralih ke [Farhan Specialty](#).

📣 **Pasang iklan**
Buat iklan menggunakan teks, foto, atau video untuk mempromosikan bisnis Anda. >

🗣️ **Promosikan postingan** >

Postingan Tentang Foto Penyebutan

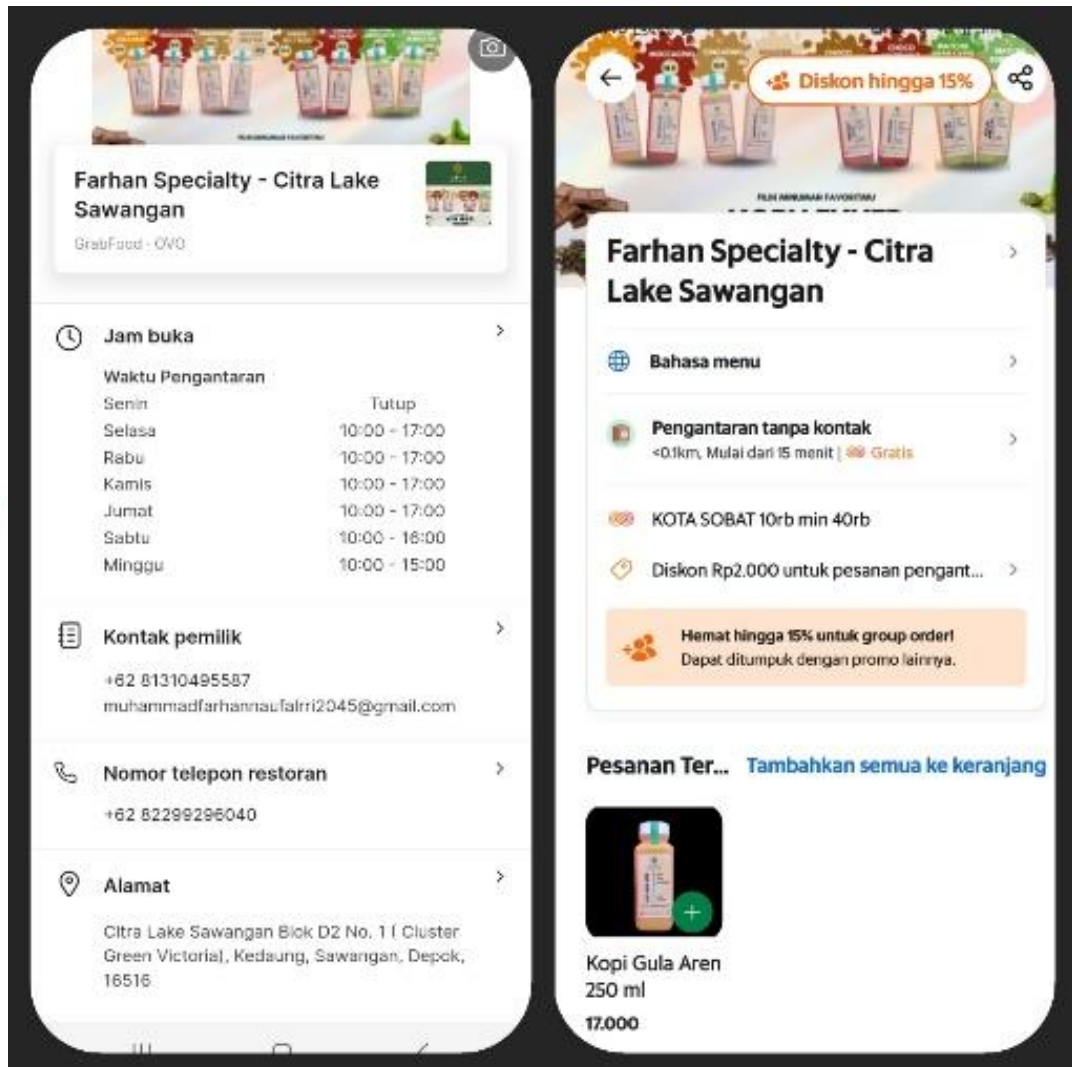
© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

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 4. Profil Toko “Farhan Specialty” di Aplikasi Grab



© 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

