



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

LAPORAN TUGAS AKHIR



ANALISIS PENJUALAN PRODUK KEZIA SNACK

Disusun oleh:

KEZIA ALEXANDRA MARALA MORA CHONG

2208311020

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN
UNTUK WARGA NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS
PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA TIGA
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
TAHUN 2025**



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

LAPORAN TUGAS AKHIR



ANALISIS PENJUAN PRODUK KEZIA SNACK

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

HALAMAN JUDUL

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Disusun oleh:

KEZIA ALEXANDRA MARALA MORA CHONG

2208311020

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN
UNTUK WARGA NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS
PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA TIGA
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
TAHUN 2025**



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 PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyatakan bahwa yang tertulis di dalam Laporan Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri bukan jiplakan karya orang lain baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat, gagasan, atau temuan orang lain yang terdapat di Laporan Tugas Akhir ini telah saya kutip dan saya rujuk sesuai dengan etika ilmiah.

Nama : Kezia Alexandra Marala Mora Chong

Nim : 2208311020

Tanda tangan :



Tanggal : 26 Juni 2025

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir ini diajukan oleh :

Nama : Kezia Alexandra Marala Mora chong

NIM : 2208311020

Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran

Judul Laporan Tugas Akhir : Analisis Penjualan Kezia Snack

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi D3 - Manajemen Pemasaran Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.

DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Maria Nino Istia, S.S., MSi. ()

Anggota Penguji 1 : M. Jamal Al Bakrie, S.Psi., M.M. ()

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

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 26 Juni 2025

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 Penyusun : Kezia Alexandra Marala Mora Chong
Nomor Induk Mahasiswa : 2208311020
Jurusan / Program Studi : Akuntansi / D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir : Analisis Penjualan Kezia Snack

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

Disetujui oleh :

Pembimbing

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

NIP 23162014090119870315

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Kepala Program Studi

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

NIP 198811142019121001



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul analisis penjualan Kezia Snack ini dengan baik. Tugas akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan di Politeknik Negeri Jakarta pada program studi D-3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus.

Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan laporan ini banyak mengalami kendala, namun berkat bantuan, bimbingan, kerja sama dari berbagai pihak dan berkah dari Tuhan Yang Maha Esa, sehingga kendala-kendala yang penulis hadapi tersebut dapat diatasi. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dan mendorong terwujudnya tugas akhir ini, khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. 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 Kepala Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran Politeknik Negeri Jakarta.
4. Ibu Anita Rahmawati, S.Kom., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulis, memberikan masukan dan saran perbaikan untuk penyempurnaan penulisan tugas akhir ini.
5. Seluruh dosen Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang berharga kepada saya selama masa perkuliahan hingga penyusunan tugas akhir ini dan seluruh staf administrasi yang telah membantu proses pembelajaran sampai selesai.
6. Kedua orang tua penulis, Bapak Krisdiyanto dan Ibu Anggraini Rumia yang selalu mendoakan, memberi semangat, cinta dan kasih sayang, nasehat, serta kesabaran yang besar dalam mendampingi dan membimbing setiap langkah dalam kehidupan penulis.
7. Teman-teman Angkatan 2022 khususnya teman-teman 6B yang selalu saling

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

memberikan semangat untuk bersama-sama bisa menyelesaikan kuliah dan tugas akhir ini dengan tepat waktu.

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

Depok, Juni 2025

Kezia Alexandra Marala Mora Chong





PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Kezia Alexandra Marala Mora Chong
NIM : 2208311020
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran
Jurusan : Akuntansi
Jenis Karya : Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Jakarta Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: Analisis Penjualan Kezia Snack. Dengan hak bebas *royalty* noneksklusif ini Politeknik Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalih media atau mengformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok
Pada tanggal : 26 Juni 2025

Yang menyatakan

Kezia Alexandra Marala Mora Chong

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

Kezia Alexandra Marala Mora Chong, D-3 Manajemen Pemasaran: Analisis Penjualan Kezia Snack

Penulisan ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran serta keuntungan dari penjualan keripik singkong di lingkungan kampus Politeknik Negeri Jakarta. Latar belakang penulisan ini adalah adanya peluang pasar di lingkungan kampus yang memiliki potensi konsumen dari kalangan mahasiswa, dosen, dan pegawai. Produk yang ditawarkan adalah keripik singkong dalam varian rasa pedas, dengan kemasan *standing pouch* berukuran 12x20 cm dan harga jual Rp 10.000 per kemasan. Pemilihan produk ini menggunakan google form, pengumpulan data dilakukan melalui metode survei menggunakan google form dengan konsumen, serta pencatatan laporan penjualan selama empat bulan yaitu Februari- Mei. Hasil menunjukkan bahwa keripik singkong memiliki potensi pasar di lingkungan kampus, terutama karena harganya yang terjangkau dan rasa yang digemari. Kesimpulan dari penulisan ini adalah bahwa dengan strategi pemasaran yang lebih optimal, seperti memperluas promosi ke media sosial dan memperkenalkan varian baru, bisnis keripik singkong dapat lebih berkembang dan menguntungkan. Rekomendasi yang diajukan adalah penggunaan media sosial seperti Instagram dan promosi di acara-acara kampus untuk memperluas jangkauan pasar, serta inovasi dalam varian rasa untuk menarik lebih banyak konsumen.

Kata Kunci: Keripik Singkong, Survei Pasar, Bauran Pemasaran, STP



Hak Cipta :

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

ABSTRACT

Kezia Alexandra Marala Mora Chong, D-3 Marketing Management: Sales Analysis of Kezia Snack

This study aims to analyze the marketing strategies and profitability of selling cassava chips within the campus environment of Politeknik Negeri Jakarta. The background of this research is the market opportunity present on campus, with potential consumers including students, lecturers, and staff. The product offered is spicy-flavored cassava chips, packaged in 12x20 cm standing pouches and sold at a price of Rp 10,000 per package. The product selection process was conducted using a Google Form, and data were collected through surveys distributed to consumers via Google Forms, along with sales reports recorded over a four-month period from February to May. The results of this study indicate that cassava chips have strong market potential on campus, primarily due to their affordable price and appealing taste. The conclusion of this study is that with more effective marketing strategies, such as expanding promotion to social media platforms and introducing new flavor variants, the cassava chips business can grow and become more profitable. The recommended actions include utilizing social media platforms like Instagram and promoting the product during campus events to broaden market reach, as well as innovating in flavor development to attract more consumers.

Keywords: Cassava Chips, Market Survey, Marketing Mix, STP



© 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 ISI

LAPORAN TUGAS AKHIR.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR	v
KATA PENGANTAR	vi
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	viii
ABSTRAK.....	viii
ABSTRACT.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Penulisan.....	2
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 Definisi Penjualan Menurut Para Ahli	4
2.1.2 Tujuan dan Fungsi Penjualan dalam Kegiatan Bisnis.....	5
2.1.3 Jenis-Jenis Penjualan.....	5
2.2 Strategi Penjualan	6



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

2.2.1 Strategi Pemasaran dan Penjualan Produk Makanan Tradisional.....	6
2.2.2 Teknik Promosi yang Efektif	7
2.2.3 Saluran Distribusi dan Pemilihan Lokasi Penjualan	8
2.3 Pemasaran	9
2.3.1 Pengertian Pemasaran	9
2.3.2 4P Marketing Mix (Product, Price, Place, Promotion)	9
2.3.3 Perilaku Konsumen terhadap Makanan Tradisional	10
2.4 Snack sebagai Produk	11
2.4.1 Sejarah dan Karakteristik Keripik Singkong	11
2.4.2 Proses Pembuatan dan Jenis-Jenis Keripik Singkong.....	12
2.4.3 Nilai Gizi dan Keunikan Keripik Singkong sebagai Produk Lokal	12
2.5 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).....	13
2.5.1 Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia	13
2.5.2 Tantangan dan Peluang UMKM Makanan Ringan.....	14
2.5.3 Dukungan Pemerintah terhadap Pengembangan UMKM.....	15
2.6 Teknologi dalam Penjualan.....	16
2.6.1 Penggunaan Media Sosial dalam Pemasaran Produk Lokal	16
2.6.2 Platform Digital untuk Promosi dan Transaksi Penjualan.....	18
BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA.....	21
3.1 Profil Usaha	21
3.1.1 Jenis Usaha.....	21
3.1.2 Nama Usaha	21
3.1.3 Gambar Produk beserta Label.....	21
3.1.4 Deskripsi Produk.....	21
3.2 Pelaksanaan Usaha	22
3.2.1 Perencanaan (Business Plan)	22
3.2.2 Pelaksanaan Usaha	43
BAB IV PEMBAHASAN.....	47
4.1 Laporan Penjualan	47



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

4.2 Analisis Laporan Penjualan	47
4.3 Laporan Hasil Survei Pasar	48
BAB V PENUTUP	50
5.1 Simpulan	50
5.2 Saran	51
DAFTAR PUSTAKA	52
DAFTAR LAMPIRAN	56





Hak Cipta :

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

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Jawaban Responden Terkait Kekurangan Keripik Singkong	27
Tabel 3. 2 Jawaban Responden Terkait Kekurangan Keripiik Singkong	28
Tabel 3.3 Jawaban Responden Terkait Pendapat Tentang Produk Apa Yang Laku Dijual Saat Ini	29
Tabel 3.4 Peralatan Yang Dibutuhkan	31
Tabel 3.5 Perlengkapan Yang Dibutuhkan 1 Bulan.....	31
Tabel 3.6 Fixed Coast (Biaya Tetap) Untuk 1 Bulan.....	32
Tabel 3.7 Variable Cost (Biaya Tidak Tetap) Untuk 10 Pcs	32
Tabel 3.8 Peralatan Yang Dibutuhkan	33
Tabel 3.9 Perlengkapan Yang Dibutuhkan Selama 1 Bulan.....	33
Tabel 3.10 Fixed Cost (Biaya Tetap) Selama 1 Bulan.....	34
Tabel 3.11 Variable Cost (Biaya Tidak Tetap) Untuk 10 Pouch	34
Tabel 3.12 Rekapitulasi Biaya/Modal Investasi Yang Dibutuhkan Untuk Berjualan Keripik Singkong Dalam 1 Bulan	35
Tabel 4.1 Laporan Penjualan Produk Keripik Singkong Kezia Snack	47
Tabel 4.2 Laporan Hasil Survei Pasar.....	48

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

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Produk Kezia Snack	21
Gambar 3.2 Hasil Observasi Dan Survei Dalam Rangka Menentukan Pilihan Produk/Jasa	25
Gambar 3.3 Grafik Responden Yang Mengetahui Tentang Produk Keripik Singkong	26
Gambar 3.4 Grafik Responden Yang Masih Suka Dan Berminat Membeli Keripik Singkong	26
Gambar 3.5 Grafik Responden Yang Masih Minat Keripik Singkong.....	27
Gambar 3.6 Flayer Kezia Snack	31
Gambar 3.7 Logo Kezia Snack	40
Gambar 3.8 Label Kezia Snack.....	42
Gambar 3.9 Bukti Promosi Di Ig & Wa Bisnis	42
Gambar 3.10 Banner Kezia Snack	44
Gambar 3.11 Pembeli Kezia Snack Di Nf Dengan Metode Penjualan Langsung Dari Mulut Ke Mulut	45
Gambar 4.1 Grafik Penjualan Per Bulan.....	48



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: NOTA	56
LAMPIRAN 2: PROMOSI MELALUI LIVE STREAMING	57
LAMPIRAN 3: JAWABAN RESPONDEN SURVEI PASAR	58



Hak Cipta :

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

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri makanan ringan di Indonesia terus mengalami perkembangan pesat sering dengan meningkatnya gaya hidup modern yang menuntut kepraktisan dalam konsumsi makanan. Kudapan atau makanan ringan bukan hanya sekedar camilan, tetapi telah menjadi bagian dari kebutuhan sehari-hari masyarakat, baik untuk menemani aktivitas bekerja, belajar, bersantai, maupun sebagai hidangan pelengkap dalam berbagai acara. Faktor-faktor seperti pertumbuhan ekonomi, perubahan pola konsumsi, serta inovasi dalam varian rasa kemasan turut mendorong pertumbuhan sektor makanan ringan.

Menurut data dari Asosiasi Industri Makanan Ringan Indonesia (AIMRI), pertumbuhan dalam industri makanan ringan mengalami peningkatan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Hal ini disebabkan oleh meningkatnya daya beli masyarakat, perkembangan *electronic commerce* (e-commerce) serta strategi pemasaran yang semakin inovatif. Selain itu, pandemi COVID-19 yang terjadi beberapa tahun lalu juga mengubah pola konsumsi masyarakat, di mana permintaan makanan ringan dalam kemasan praktis semakin meningkat karena banyak orang lebih sering menghabiskan waktu di rumah.

Kezia Snack merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang penjualan makanan ringan dan berusaha memenuhi permintaan pasar yang terus berkembang. Dengan menawarkan berbagai varian produk, Kezia Snack memiliki peluang besar untuk menarik lebih banyak pelanggan, baik melalui penjualan langsung maupun pemasaran digital. Namun, di tengah tingginya peluang tersebut, Kezia Snack juga menghadapi berbagai tantangan, seperti persaingan dengan merek-merek lain, perubahan preferensi konsumen, serta efektivitas strategi pemasaran yang digunakan. Oleh karena itu, penting untuk melakukan analisis terhadap tren penjualan Kezia Snack guna memahami faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan bisnisnya



Hak Cipta :

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

1.2 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui strategi pemasaran Kezia Snack.
2. Mengetahui tingkat keuntungan Kezia Snack.
3. Menganalisis penjualan Kezia Snack.

1.3 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diperoleh adalah sebagai berikut:

- a. Bagi mahasiswa:
 1. Dapat menambah wawasan bagi mahasiswa dalam proses penjualan dan pemasaran Kezia Snack.
 2. Sebagai media atau alat untuk menyalurkan ide atau gagasan penulis.
 3. Dapat memberikan referensi berupa pengetahuan dan pengalaman kepada masyarakat luas.
- b. Bagi masyarakat:
 1. Sebagai media untuk mendapatkan referensi kegiatan, ide atau gagasan, dan motivasi khususnya di kalangan generasi muda.
 2. Dapat menjadi acuan bagi masyarakat untuk memiliki hidup yang produktif dalam berwirausaha.
 3. Sebagai acuan bagi masyarakat dalam mengembangkan jiwa wirausaha.
- c. Bagi Politeknik Negeri Jakarta
 1. Sebagai referensi mahasiswa yang akan membuat tugas akhir.
 2. Sebagai bentuk karya ilmiah di perpustakaan Politeknik Negeri Jakarta dan di Program Studi Manajemen Pemasaran.

1.4 Metode Penulisan

Metode penulisan yang digunakan oleh penulis yaitu dengan metode deskriptif yakni menggambarkan secara detail tentang satu fenomena atau suatu peristiwa atau langkah kerja.



Hak Cipta :

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

1.5 Sistematika Penulisan

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

1. BAB I PENDAHULUAN :

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

2. BAB II TINJAUAN PUSTAKA :

Bab tinjauan pustaka berisi teori rujukan yang berhubungan dengan bidang kajian.

3. BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA :

Bab ini berisi profil usaha dan pelaksanaan usaha.

4. BAB IV PEMBAHASAN :

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

5. BAB V KESIMPULAN DAN SARAN :

Bab kesimpulan dan saran terdiri dari kesimpulan bahasan dan saran 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB V PENUTUP

5.1 Simpulan

Kesimpulan pada tugas akhir ini adalah:

A. Kesimpulan berdasarkan Evaluasi bauran pemasaran 4P

1. Produk : Berdasarkan hasil survei pasar keripik singkong kezia snack dapat disimpulkan bahwa keripik singkong sangat banyak peminatnya, sehingga penulis memutuskan untuk melanjutkan keripik singkong sebagai usaha yang dijadikan tugas akhir ini.
2. Harga : Harga yang telah ditetapkan sudah bersaing dengan produk sejenis dan dapat disimpulkan bahwa harga telah sesuai dengan target pasar keripik singkong kezia snack
3. Tempat : Target pasar produk keripik singkong kezia snack adalah (di kampus dengan target pasar teman-teman dan dosen, di gereja dengan target pasar pendeta, di rumah dengan target pasar masyarakat sekitar rumah dan bazar yang diselenggarakan oleh jurusan akuntansi PNJ.
4. Promosi : Promosi di lakukan dengan memasang brosur elektronik di status whatsapp, instagram, jaringan personal whatsapp, dan menawarkan secara langsung terhadap target pasar. Strategi promosi ini berhasil meningkatkan angka penjualan. Untuk selanjutnya promosi dilakukan lebih intensif agar penjualan semakin meningkat.

B. Mengetahui tingkat keuntungan kezia snack

Jumlah produk keripik singkong kezia snack yang terjual sebanyak 52 buah. Total omzet penjualan yang didapatkan selama periode penjualan adalah 520.000, dan total keuntungan 62.400.

C. Menganalisis Penjualan Kezia Snack.

Penjualan keripik singkong tertinggi adalah pada bulan Maret dan April 2025 sebesar 24 buah. Penjualan tertinggi pada bulan Maret dan April dikarenakan penulis sedang aktif mempromosikan produk, dan penjualan



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

terendah pada bulan Februari dan Mei 2025 sebesar 2 buah. Penjualan terendah dikarenakan penulis kurang aktif mempromosikan produk.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil survei pasar, penulis sampaikan saran-saran sebagai berikut:

1. Untuk analisa survei pasar jumlah responden diperbanyak agar hasilnya lebih akurat.
2. Meninjau kembali pertanyaan dalam kuesioner. Komponen dapat ditambah untuk hasil yang lebih baik.
3. Untuk memudahkan pembayaran perlu ditambah pembayaran melalui transfer ke rekening penjual.
4. Rajin buat konten, ataupun *review* barang yang di *upload* ke status WA / IG bisnis

**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

Situs Online/Artikel dari Website

Ahmad, Akhsin Zakki Fikri. (2024, 5 Agustus). *Jenis Jenis Keripik Singkong*. Diakses pada 28 April 2025, dari <https://www.rumahmesin.com/jenis-jenis-keripik-singkong/>.

BINUS University. (2020, November). *Peran UMKM Dalam Perekonomian Indonesia*. Diakses pada 29 April 2025, dari <https://binus.ac.id/bandung/2020/11/peran-umkm-dalam-perekonomian-indonesia/>.

Cinthy. (2024, 8 Januari). *10 Strategi Pemasaran Makanan Khas Daerah yang Ampuh dan Efektif*. Diakses pada 28 April 2025, dari <https://accurate.id/marketing-manajemen/strategi-pemasaran-makanan-khas-daerah/>.

Desy. (2020, 24 September). *Pengertian Penjualan, Manfaat, dan Jenis-jenisnya*. Diakses pada 28 April 2025, dari <https://www.jurnal.id/id/blog/pengertian-penjualan-manfaat-dan-jenis-jenisnya/>.

Gloria, Nuvola. (2022, 14 Juni). *6 Cara Membuat Keripik Singkong, Gurih dan Aneka Rasa*. Diakses pada 18 April 2025, dari <https://www.viva.co.id/gaya-hidup/kuliner/1484897-cara-membuat-keripik-singkong>.

Idris, Muhammad. (2021, 8 Oktober). *Apa itu Pemasaran: Definisi, Jenis, Fungsi, dan Contohnya*. Diakses pada 29 April 2025, dari <https://money.kompas.com/read/2021/10/08/160741926/apa-itu-pemasaran-definisi-jenis-fungsi-dan-contohnya?page=all>.

Hidayani, Nayla Fitri. (2025, 2 Januari). *Saluran Distribusi Produk Yang Efektif Pada Bubur Ayam Kayungyun*. Diakses pada 28 April 2025, dari <https://www.kabarnusantara.co.id/2025/01/saluran-distribusi-produk-yang-efektif.html>.

Kiriminaja.com. (2023, 29 Mei). *Pengertian Penjualan: Tujuan, Jenis, & Bentuknya*. Diakses pada 28 April 2025, dari <https://kiriminaja.com/blog/penjualan>.



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

- Kumparan.com. (2024, 22 Maret). *Informasi Jumlah Kalori Keripik Singkong Lengkap dengan Kandungan Gizinya*. Diakses pada 28 April 2025, dari <https://kumparan.com/berita-terkini/informasi-jumlah-kalori-keripik-singkong-lengkap-dengan-kandungan-gizinya-22OoBZW25FC/4>.
- Link UMKM. (2025, 28 Januari). *Potensi Keuntungan Bisnis Keripik Singkong: Modal Kecil, Cuan Maksimal!* Diakses pada 28 April 2025, dari <https://linkumkm.id/news/detail/15640/potensi-keuntungan-bisnis-keripik-singkong-modal-kecil-cuan-maksimal>.
- Nandy. (2021). *Strategi Pemasaran: Pengertian, Fungsi, Tujuan, dan Contohnya*. Diakses pada 28 April 2025, dari <https://www.gramedia.com/literasi/strategi-pemasaran/?srsltid=AfmBOooaEQjzJ8xOOdNffY6da8zW7NxxH0cO7XB34ZkeB9KhS2cK2y1x>.
- Nurokta, Della. (2024, 1 April). *Pemanfaatan Platform Digital Sebagai Media Pemasaran dan Penjualan Secara Online*. Diakses pada 29 April 2025, dari <https://kumparan.com/della-nurokta/pemanfaatan-platform-digital-sebagai-media-pemasaran-dan-penjualan-secara-online-22ShgjRcElr>.
- Pahlephi, Rully Desthian. (2022, 13 September). *Alat Pembuatan Keripik Singkong, Proses, dan Bahan yang Harus Disiapkan*. Diakses pada 18 April 2025, dari <https://finance.detik.com/solusiukm/d-6288864/alat-pembuatan-keripik-singkong-proses-dan-bahan-yang-harus-disiapkan>.
- Primus, Josephus. (2023, 22 Maret). *Kisah Keripik Singkong, Laris lantaran Pengupas Kentang*. Diakses pada 28 April 2025, dari <https://www.kompas.com/stori/read/2023/03/22/160000779/kisah-keripik-singkong-laris-lantaran-pengupas-kentang?page=all#page2>.
- PUSKARSA. (2024, 22 Juli). *Kebijakan Pemerintah dalam Mendukung Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. Diakses pada 29 April 2025, dari <https://puskarsa.uma.ac.id/2024/07/22/kebijakan-pemerintah-dalam-mendukung-usaha-mikro-kecil-dan-menengah-umkm/>.
- Rohman, Fathnur. (2022, 2 September). *7 Strategi dan Cara Jualan Online yang Menguntungkan Bagi Pemula*. Diakses pada 18 April 2025, dari



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

<https://katadata.co.id/berita/lifestyle/6312083f0f885/7-strategi-dan-cara-jualan-online-yang-menguntungkan-bagi-pemula>.

Tasim, Clarin. (2024, 5 Maret). *10 Strategi Promosi Makanan Khas Daerah yang Menarik Pelanggan dengan Mudah*. Diakses pada 28 April 2025, dari <https://toffeedev.com/blog/business-and-marketing/strategi-promosi-makanan-khas-daerah/>.

Telkom University Surabaya. (2024, 30 Oktober). *Pentingnya Media Sosial dalam Pemasaran Produk Lokal*. Diakses pada 29 April 2025, dari <https://surabaya.telkomuniversity.ac.id/pentingnya-media-sosial-dalam-pemasaran-produk-di-era-digital/>.

Tiofani, Krisda dan Aisyah, Yuharrani. (2022, 19 Oktober). *Resep Keripik Singkong, Camilan Renyah Bisa Disantap Kapan Saja*. Diakses pada 28 April 2025, dari <https://www.kompas.com/food/read/2022/10/19/093100275/resep-keripik-singkong-camilan-renyah-bisa-disantap-kapan-saja>.

Utami, Silmi Nurul dan Gischa, Serafica. (2021, 27 Agustus). *Penjualan: Pengertian Para Ahli, Bentuk, Jenis, dan Tujuannya*. Diakses pada 18 April 2025, dari <https://www.kompas.com/skola/read/2021/08/27/131616269/penjualan-pengertian-para-ahli-bentuk-jenis-dan-tujuannya?page=all>.

Jurnal

Herdayani, S., Barkah, C. S. A., Auliana, L., & Sukoco, I. (2022). Peranan Media Sosial dalam Mengembangkan Suatu Bisnis: Literature Review. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 18(2), 103-121.

Malihah, L., & Sari, A. N. (2024). Peluang dan Tantangan Pada Industri Rumah Tangga Kuliner: Tinjauan Literatur. *BISEI: Jurnal Bisnis dan Ekonomi Islam*, 9(1), 30-40.

Pandiangan, S. M. T., Sigalingging, L., Nafisa, L., Tasrim, T., & Santosa, S. (2025). Pelatihan Penggunaan Fitur SPSS kepada Wirausaha sebagai Sarana Promosi Bisnis. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 4(8), 1585-1592.



© 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

Wardani, N. I., Mastar, S., & Angkasa, M. A. Z. (2023). Perilaku Konsumen terhadap Jajanan Tradisional (Palopo) di Kecamatan Taliwang Kabupaten Sumbawa Barat. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 3(2), 33-40.

Buku

Kotler, P., & Keller, K.L. (2016). *Marketing Management*. Harlow: Pearson Education Limited.



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: NOTA



KEZIA SNACK

NOTA

DUE DATE :

KEZIA SNACK

 TAMAN ARIS BLOK C3 NOMOR 3 JAKARTA BARAT

DESCRIPTION	QTY	PRICE	AMOUNT

TOTAL RP :

TANDA TERIMA

THANK YOU!

HORMAT KAMI

LAMPIRAN 2: PROMOSI MELALUI LIVE STREAMING

LIVE STREAMING



Hak Cipta :

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

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

	Year	Month	Day	Time	Location	Activity	Duration	Participants	Facilitator	Notes	Feedback	Follow-up	Next Steps	Responsible	Status	Comments
001	2023	01	15	10:00	Room 101	Workshop	2H	15	John Doe	Project A	Initial planning and goal setting.	Positive	Review progress weekly.	John Doe	Completed	Project A is on track.
002	2023	01	20	14:00	Room 102	Meeting	1H	10	Jane Smith	Project B	Discussing challenges and solutions.	Neutral	Implement changes by next week.	Jane Smith	In Progress	Project B needs more resources.
003	2023	02	05	09:00	Room 103	Training	3H	20	Mike Johnson	Project C	Advanced training on new software.	Excellent	Follow-up session next month.	Mike Johnson	Completed	Project C team is well-equipped.
004	2023	02	10	11:00	Room 104	Workshop	2H	12	Sarah Lee	Project D	Brainstorming ideas for new features.	Good	Develop prototypes by end of month.	Sarah Lee	In Progress	Project D has great potential.
005	2023	02	15	13:00	Room 105	Meeting	1H	8	David Kim	Project E	Reviewing budget and timeline.	Concerns	Re-evaluate budget by next meeting.	David Kim	Pending	Project E budget is tight.
006	2023	02	20	10:00	Room 106	Workshop	2H	18	Emily White	Project F	Collaborative problem-solving session.	Very Good	Implement solutions immediately.	Emily White	Completed	Project F team is highly motivated.
007	2023	03	01	08:00	Room 107	Training	1H	14	Chris Brown	Project G	Introduction to new project management tool.	Good	Practice using the tool on Project G.	Chris Brown	Completed	Project G team is adapting well.
008	2023	03	05	15:00	Room 108	Meeting	1H	9	Alex Green	Project H	Discussing stakeholder feedback.	Neutral	Address feedback by next week.	Alex Green	In Progress	Project H needs more communication.
009	2023	03	10	09:00	Room 109	Workshop	2H	16	Mia Black	Project I	Designing user interface mockups.	Excellent	Finalize design by end of week.	Mia Black	Completed	Project I design is user-friendly.
010	2023	03	15	14:00	Room 110	Meeting	1H	11	Noah Grey	Project J	Reviewing progress and next steps.	Good	Continue with current plan.	Noah Grey	In Progress	Project J is progressing well.
011	2023	03	20	10:00	Room 111	Workshop	2H	13	Olivia Pink	Project K	Brainstorming marketing strategies.	Very Good	Develop marketing plan by next week.	Olivia Pink	Completed	Project K marketing is creative.
012	2023	03	25	11:00	Room 112	Meeting	1H	7	Liam Blue	Project L	Discussing resource allocation.	Concerns	Reallocate resources by next meeting.	Liam Blue	Pending	Project L resources are stretched.
013	2023	04	01	09:00	Room 113	Training	1H	15	Ava Yellow	Project M	Introduction to agile methodology.	Good	Apply agile principles to Project M.	Ava Yellow	Completed	Project M team is embracing agile.
014	2023	04	05	14:00	Room 114	Workshop	2H	17	Ethan Purple	Project N	Collaborative problem-solving session.	Excellent	Implement solutions immediately.	Ethan Purple	Completed	Project N team is highly motivated.
015	2023	04	10	10:00	Room 115	Meeting	1H	12	Sophia Green	Project O	Reviewing progress and next steps.	Good	Continue with current plan.	Sophia Green	In Progress	Project O is progressing well.
016	2023	04	15	11:00	Room 116	Workshop	2H	14	Lucas Blue	Project P	Designing user interface mockups.	Very Good	Finalize design by end of week.	Lucas Blue	Completed	Project P design is user-friendly.
017	2023	04	20	13:00	Room 117	Meeting	1H	10	Isabella Yellow	Project Q	Discussing stakeholder feedback.	Neutral	Address feedback by next week.	Isabella Yellow	In Progress	Project Q needs more communication.
018	2023	04	25	09:00	Room 118	Workshop	2H	16	Mason Purple	Project R	Brainstorming marketing strategies.	Excellent	Develop marketing plan by next week.	Mason Purple	Completed	Project R marketing is creative.
019	2023	05	01	10:00	Room 119	Meeting	1H	8	Evelyn Green	Project S	Reviewing progress and next steps.	Good	Continue with current plan.	Evelyn Green	In Progress	Project S is progressing well.
020	2023	05	05	11:00	Room 120	Workshop	2H	18	Benjamin Blue	Project T	Collaborative problem-solving session.	Very Good	Implement solutions immediately.	Benjamin Blue	Completed	Project T team is highly motivated.

