



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



**PEMASARAN DAN PENJUALAN PRODUK RUJAK ACEH
KUWENI PADA DAPUR DZIKRI**

Disusun oleh:

DARUL DZIKRI

2208311015

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN
UNTUK WARGA NEGARA BEKEBUTUHAN 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

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

Nama : Darul Dzikri

NIM : 2208311015

Tanda tangan :



Tanggal : 25 Juni 2025

**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

LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir ini diajukan oleh :

Nama : Darul Dzikri
Nomor Induk Mahasiswa : 2208311015
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir : Pemasaran dan Penjualan Produk Rujak Aceh
Kuweni Pada Dapur Dzikri

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 : Anita Rahmawati, S.Kom.,M.M. ()
Anggota Penguji 1 : Kristin Lukitaningrum, S.Pd.,M.M. ()
Anggota Penguji 2 : Eva Fitria, SE.,M.Si ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok
Tanggal : 25 Juni 2025

Ketua Jurusan Akuntansi



Dr.SABAR WARSINI,SE.,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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

KATA PENGANTAR

Puji dan rahmat penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala vahmat dan karunia-Nya, tidak lupa shalawat dan salam penulis kepada Nabi besar Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabatnya. Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dalam penyusunan tugas akhir ini, penulis banyak mendapatkan bimbingan, dukungan, serta bantuan dari berbagai pihak. Penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta
2. Ibu Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta
3. Bapak Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M selaku Ketua Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran Untuk WNBK
4. Ibu Eva Fitria S.E, M.SI selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, motivasi, dan bimbingan selama proses penyusunan tugas akhir ini.
5. Para Dosen dan staf administrasi D-3 Manajemen Pemasaran yang telah memberikan dukungan dan membantu segala hal.
6. Kedua orang tua, kedua kaka saya yang telah membantu memberikan semangat, doa, harapan, dan kasih sayang nya kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini
7. Teman-teman di Manajemen Pemasaran, yang telah memberikan dukungan dan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung.

Akhir kata, semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat, baik bagi penulis sendiri maupun bagi pembaca serta pihak-pihak yang berkepentingan.

Depok, 25 Juni 2025

Darul Dzikri



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

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

ABSTRAK

Darul Dzikri , D3 Manajemen Pemasaran : Pemasaran dan Penjualan Produk Rujak Aceh Kuweni Pada Dapur Dzikri

Strategi Pemasaran merupakan bagian yang sangat penting dalam melakukan perencanaan pada bisnis secara keseluruhan, terutama dalam persaingan yang ketat. Persaingan bisnis saat ini yang cukup ketat adalah bidang makanan. Rujak Aceh Kuweni adalah makanan tradisional dari Aceh. Rujak Aceh Kuweni juga dikenal sebagai rujak mangga kuweni karena menggunakan mangga kuweni sebagai bahan utama. Metode penulisan yang digunakan oleh penulis yaitu dengan metode deskriptif. Yakni menggambarkan secara detail tentang satu fenomena atau suatu peristiwa atau langkah kerja dan laporan penulisannya disusun secara sistematis. Berdasarkan hasil uji pasar sebanyak 79,9% responden merasa harga sesuai dengan yang diharapkan, sebanyak 100% responden menyukai produk Rujak Aceh Kuweni. Berdasarkan ulasan yang diberikan terhadap Rujak Aceh Kuweni pada kategori Enak dengan jumlah sebanyak 15 ulasan menunjukkan bahwa cita rasa produk ini sangat disukai oleh sebagian responden. Selanjutnya pada kategori Pedas dan harga masing- masing memperoleh 5 ulasan yang menandakan bahwa tingkat pedas dan harga juga menjadi perhatian daya tarik tersendiri bagi konsumen. Kategori lain seperti Asam sebanyak 4 ulasan dan segar 3 ulasan serta porsi 3 ulasan menunjukkan bahwa aspek rasa dan kuantitas juga turut dinilai positif oleh beberapa responden

Kata Kunci: Rujak Aceh Kuweni, Bauran Pemasaran, Penjualan

**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

ABSTRACT

Darul Dzikri, *D3 Marketing Management: Marketing And Selling to Increase Sales Of Rujak Aceh Kuweni Products In Dapur Dzikri.*

Marketing strategy is a very important part of overall business planning, especially in a highly competitive environment. One of the most competitive business sectors today is the food industry. Rujak Aceh Kuweni is a traditional food from Aceh, It is also known as rujak mangga kuweni because it uses kuweni mango as its main ingredient. The purpose of this final project is to identify the marketing strategy and sales report of Rujak Aceh Kuweni. The writing method used by the author is descriptive, which provides a detailed depiction of a phenomenon, an event, or a work step, and the report is systematically arranged. Based on the results of the market test, 79.9% of respondents felt that the price was appropriate, and 100% of respondents liked the Rujak Aceh Kuweni product. According to the reviews given for Rujak Aceh Kuweni, the "Delicious" category received 15 reviews, indicating that the taste of the product is highly favored by many respondents. Furthermore, the "Spicy" and "Price" categories each received 5 reviews, suggesting that the spiciness level and pricing are also attractive points for consumers. Other categories, such as "Sour" with 4 reviews, "Fresh" with 3 reviews, and "Portion" with 3 reviews, indicate that aspects of taste and quantity are also positively rated by some respondents.

Keyword : Rujak Aceh Kuweni, Markteting Output, Selling.

**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 ISI

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR.....	iv
KATA PENGANTAR	v
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	vi
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Penulisan Laporan Tugas Akhir	1
1.2. Tujuan Penulisan Laporan Tugas Akhir	2
1.3. Manfaat Penulisan Laporan Tugas Akhir	2
1.4. Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir.....	3
1.5. Sistematika Penulisan Laporan Tugas Akhir.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Pengertian Pemasaran	5
2.2 Pengertian Strategi	6
2.3 Pengertian Strategi Pemasaran.....	6
2.4 Bauran Pemasaran.....	8
2.4.1 Product (Produk)	8
2.4.2 Price (Harga)	8
2.4.3 Promotion (Promosi).....	8
2.4.4 Place (Tempat)	8
2.5 Pengertian Penjualan.....	9
BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA.....	10
3.1. Profil Usaha.....	10
3.1.1 Jenis Usaha.....	10



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

3.1.3	Logo Usaha	11
3.1.4	Gambar Produk Beserta Label	12
3.1.5	Deskripsi / spesifikasi barang yang dijual.....	12
3.2.	Pelaksanaan Usaha	12
3.2.1.	Perencanaan (<i>business plan</i>)	12
3.2.2.	Pelaksanaan	20
BAB IV PEMBAHASAN.....		23
4.1	Laporan hasil penjualan	23
4.2	Analisa laporan hasil penjualan	25
4.2.1	Analisa Laporan Penjualan Semester 5.....	25
4.2.2	Analisa Laporan Penjualan Semester 6.....	26
4.3	Laporan Hasil Survey Pasar	27
4.3.1	Analisis Hasil Survey Pasar	27
BAB V PENUTUP.....		30
5.1	Simpulan	30
5.2	Saran.....	31
DAFTAR PUSTAKA		32
LAMPIRAN.....		33

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Peralatan yang dibutuhkan	14
Tabel 3.2 Perlengkapan yang dibutuhkan	15
Tabel 3.3 Fixed Coast (Biaya Tetap) untuk 1 bulan	15
Tabel 3.4 Variable Cost (Biaya Tidak Tetap) untuk 40 pcs Rujak Aceh Kuweni.....	16
Tabel 3.5 Rekapitulasi perhitungan HPP	17
Tabel 4.1 Laporan Hasil Penjualan Semester 5	23
Tabel 4.1.2 Laporan Hasil Penjualan Semester 6	24
Tabel 4.2.1 Analisa Laporan Penjualan Semester 5.....	25
Tabel 4.2.2 Analisa Laporan Penjualan Semester 6.....	26



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. Jenis Usaha.....	10
Gambar 3.2 Logo Usaha	11
Gambar 3.3 Produk Beserta Label	12
Gambar 3.4 Logo Rujak Kuweni	19
Gambar 3.5 Label Rujak Aceh Kuweni	19
Gambar 3.2.2.1 Flowchart Proses Produksi	20
Gambar 3.2.2.2 Proses Produksi	21
Gambar 3.2.2.3 Penjualan Rujak Aceh Kuweni	22
Gambar 3.2.2.4 Flyer Rujak Aceh Kuweni.....	22
Gambar 4.3.1 Diagram uji pasar pembeli rujak aceh.....	27
Gambar 4.3.2. Diagram uji pasar harga rujak aceh.....	27
Gambar 4.3.3 Diagram uji pasar kualitas rujak aceh	28
Gambar 4.3.4 Diagram ulasan rasa rujak aceh.....	28



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 Laporan Tugas Akhir

Kuliner khas Indonesia memang sangat beragam hampir di tiap daerahnya memiliki kuliner dengan khasnya tersendiri, bahwa beberapa makanan dan atau komponen pangan tertentu bisa memberikan pengaruh positif terhadap kesehatan. Sejalan dengan perbaikan ekonomi dan pemahaman terhadap pengaruh pangan terhadap kesehatan, maka tuntutan konsumen terhadap makanan yang akan dikomsumsinya tidak lagi hanya sekedar harus mempunyai komposisi gizi yang baik, atau penampakan dan cita rasa yang menarik, tetapi juga harus memiliki fungsi fisiologi tertentu yang bermanfaat bagi kesehatan. Tuntutan ini menyebabkan makanan fungsional saat ini tumbuh dan berkembang pesat.

Usaha bidang kuliner berkembang pesat seiring dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap berbagai jenis makanan dan minuman. Kehadiran inovasi bidang kuliner menarik perhatian dan diterima baik oleh konsumen. Hal ini mendukung pelaku usaha untuk berinovasi menghasilkan produk baru. Kondisi ini menciptakan peluang besar dalam pengembangan usaha bidang kuliner. Melihat peluang tersebut, penulis terdorong untuk mendirikan usaha kuliner yang tidak hanya mengangkat kekayaan kuliner lokal, tetapi juga sehat dan bernilai fungsional.

Munculnya kembali popularitas makanan lokal yang menjadi viral dikalangan masyarakat, seperti Mie Bangladesh dari Medan, Gohyong jajanan perpaduan China dan Betawi, serta Ubi Cilembu, menjadi salah satu latar belakang penulis mendirikan usaha bidang kuliner. Dapur Dzikri berdiri sejak tahun 2024 sebagai bentuk respon terhadap tren tersebut. Tujuannya mengangkat kuliner khas daerah yang memiliki potensi untuk dikembangkan. Sebagai langkah awal dalam membangun usaha kuliner, Dapur Dzikri merintis dari produk Rujak Aceh Kuweni yang mengangkat cita rasa khas daerah.

Rujak Aceh Kuweni merupakan sajian rujak yang terdiri dari buah mangga kuweni, salak, nanas, kolang-kaling, dan jambu. Seluruh buah yang digunakan dipilih dari kualitas terbaik untuk memastikan cita rasa dan kesegaran 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

Rujak ini disajikan dalam kemasan cup berukuran 250 ml yang menarik dan praktis, sehingga cocok dikonsumsi sebagai pilihan diet sehat. Keunikan rujak ini terletak pada penggunaan buah mangga kuweni, yang memberikan rasa khas dan berbeda dari rujak pada umumnya. Kombinasi mangga kuweni dengan buah-buahan lainnya menghasilkan cita rasa yang menyegarkan dan autentik. Penulis memilih Rujak Aceh Kuweni sebagai salah satu menu yang ditawarkan di Dapur Dzikri karena keunikannya, serta karena produk ini belum banyak dikenal oleh masyarakat. Dengan strategi pemasaran yang tepat, Rujak Aceh Kuweni memiliki potensi besar untuk menarik minat konsumen, khususnya para pencinta kuliner tradisional dan buah tropis.

Berdasarkan pemaparan di atas, dapat disimpulkan bahwa peluang pengembangan usaha kuliner lokal dengan nilai fungsional sangat terbuka lebar, khususnya melalui inovasi produk seperti Rujak Aceh Kuweni yang ditawarkan oleh Dapur Dzikri. Oleh karena itu, diperlukan suatu strategi pemasaran yang tepat guna meningkatkan daya tarik dan penjualan produk tersebut di tengah persaingan pasar kuliner yang semakin kompetitif. Hal inilah yang melatarbelakangi penulisan skripsi dengan judul “Pemasaran dan Meningkatkan Penjualan Produk Rujak Aceh Kuweni pada Dapur Dzikri.”

1.2. Tujuan Penulisan Laporan Tugas Akhir

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

1. Untuk menguraikan pemasaran produk Rujak Aceh Kuweni Pada Dapur Dzikri
2. Untuk menguraikan Tingkat penjualan produk Rujak Aceh Kuweni Pada Dapur Dzikri

1.3. Manfaat Penulisan Laporan Tugas Akhir

Manfaat yang diperoleh adalah sebagai berikut:

- a. Bagi Penulis:



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

1. Merupakan kesempatan untuk mempratikkan ilmu, pengetahuan, dan ketrampilan yang diperoleh saat belajar pada Program Studi Manajemen Pemasaran.
 2. Dapat menambah wawasan dalam proses penjualan dan pemasaran produk Rujak Aceh Kuweni.
 3. Sebagai media pembelajaran untuk menerima saran dan kritik dari masyarakat.
 4. Dapat memberikan referensi berupa pengalaman dan pengetahuan kepada masyarakat luas.
- b. Bagi Masyarakat:
1. 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 diperpustakaan Politeknik Negeri Jakarta dan di Program Studi Manajemen Pemasaran

1.4. Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir

Penulisan ini menggunakan metode deskriptif untuk memaparkan cara pemasaran dan penjualan Rujak Aceh Kuweni yang telah penulis lakukan. Metode deskriptif ini bertujuan pemasaran dan penjualan yang diterapkan oleh penulis sebagai usaha rujak aceh kuweni. Pendekatan ini melibatkan pengumpulan data dari responden mengenai evaluasi pemasaran dan data penjualan yang telah penulis himpukan dengan metode deskriptif, penulisan ini akan menyajikan gambaran tentang praktik pemasaran dan penjualan rujak aceh kuweni memberikan rekomendasi yang dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing dan penjualan Rujak Aceh Kuweni.

1.5. Sistematika Penulisan Laporan Tugas Akhir

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:



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

1. BAB I PENDAHULUAN

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

2. BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan Pustaka berisi teori rujukan yang berhubungan dengan kajian tugas akhir

3. BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA

Bab ini berisi tentang profil usaha dan pelaksanaan usaha

4. BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang pembahasan yang sesuai dengan tujuan penulisan tugas akhir

5. BAB V KESIMPULAN DAN PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran dari tugas akhir

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Hak Cipta :

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

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan terhadap strategi penjualan Rujak Aceh Kuweni, dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

- 1) Rujak Aceh Kuweni memiliki keunikan rasa yang khas dan berbeda dari produk rujak pada umumnya, yaitu perpaduan antara bumbu rujak khas aceh yang kuat rempah dengan rasa segar dan manis dari buah kuweni. Hal ini menjadi nilai jual utama yang dapat dimaksimalkan dalam strategi promosi dan pemasaran.
- 2) Harga produk yang terjangkau dan kualitas rasa yang konsisten menjadi dua faktor utama yang mendorong pembelian ulang oleh konsumen.
- 3) Berdasarkan evaluasi penjualan dari laporan menunjukkan bahwa pada semester 5, strategi pemasaran yang diterapkan cukup efektif karena penjualan tetap stabil dengan jumlah setoran yang konsisten, menandakan produk Rujak Aceh Kuweni memiliki pelanggan setia dan permintaan yang terjaga. Namun, pada semester 6, terjadi penurunan penjualan yang signifikan, yang sebagian besar disebabkan oleh kurangnya kegiatan promosi yang memadai. Hal ini mengindikasikan bahwa pemasaran yang kurang intensif berdampak langsung pada penurunan minat konsumen dan penurunan pendapatan. Oleh karena itu, evaluasi ini menekankan pentingnya melakukan promosi secara rutin dan berkelanjutan agar penjualan tetap meningkat dan bisnis dapat berkembang secara stabil.



5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diperoleh, penulis memberikan beberapa saran yang dapat dijadikan pertimbangan dalam pengembangan penjualan produk Rujak Aceh Kuweni, yaitu:

- 1). Disarankan untuk lebih aktif memanfaatkan media sosial seperti instagram, tiktok dan whatsapp sebagai sarana promosi utama. Konten visual yang menarik, testimoni pelanggan, serta kolaborasi dengan beberapa influencer dapat meningkatkan jangkauan pemasaran.
- 2). Mengembangkan penjualan atau memperluas saluran penjualan melalui platform online (gofood, grabfood, shopeefood) dan marketplace agar produk lebih mudah dijangkau oleh konsumen di berbagai lokasi.

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

**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 PUSTAKA

- Abdullah, R., Akib, H., Rizal, M., Aslinda, A., & Baharuddin, A. (2022). *Strategi Pemasaran Ready Mix dengan Menggunakan Analisis Swot di PT. Prima Karya Manunggal Cabang Pangkep*. <http://ojs.unm.ac.id>
- Ahmad, A., & Mahmud, S. (2024). Pengaruh Besaran Diskon Terhadap Tingkat Penjualan Mobil Pada PT. Hadji Kalla Cabang Luwuk Kabupaten Banggai. *Jurnal Ilmiah Metansi (Manajemen Dan Akuntansi)*, 7(1), 257–265. <https://doi.org/10.57093/metansi.v7i1.291>
- Dhika Perdana Waruwu, F., Zebua, E., Mendrofa, Y., & Elhan Gea, N. (2024). *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada Mawar Bakery Di Kota Gunungsitoli*. <https://doi.org/doi.org/jebma.v4n3.4747>
- Fauziah, I., & Muniarty, P. (2024). ANALISIS PERBANDINGAN PENJUALAN PADA PT. SIDO MUNCUL, TBK DENGAN PT. INDOFARMA, TBK. *Jurnal Bisnis Net*, 7, 209–219.
- Hardianti, Y., Martini, E., & Sos, S. (2016). *ANALISIS STRATEGI 4P (PRODUCT, PRICE, PLACE, PROMOTION) DAN STP (SEGMENTING, TARGETING, POSITIONING) PT. CIPTA MASTER PERKASA STRATEGY ANALYSIS 4P (PRODUCT, PRICE, PLACE, PROMOTION) and STP (SEGMENTING, TARGETING, POSITIONING) OF PT. CIPTA MASTER PERKASA*.
- Maisah, Sofwatillah, MY, M., & Putra, S. (2024). Penerapan 7 P sebagai Strategic Pemasaran Pendidikan Islam SMP. In *Journal of Education Research* (Vol. 5, Issue 4).
- Nasib & Ahmad Fadli. (2019). *KONSEP INTISARI STRATEGI PEMASARAN*. CV. Pena Persada. <https://www.researchgate.net/publication/342845942>
- Rambe, D. N. S., & Aslami, N. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Pasar Global. *El-Mujtama: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 213–223. <https://doi.org/10.47467/elmujtama.v1i2.853>
- Salman, M., De Fretes, M. S. D., Studi, P., Bisnis, A., & Administrasi, I. (2024). ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI WARKOP SEHATI PANGKALAN ASEM. In 237| *Jurnal Administrasi Bisnis* (Vol. 4). <http://ojs.stiami.ac.id/index.php/JAMBIS>
- Timpal, E. T. V, Pati, A. B., & Pangemanan, F. (2021). Strategi Camat Dalam Meningkatkan Perangkat Desa di Bidang Teknologi Informasi di Kecamatan Ratahan Timur Kabupaten Minahasa Tenggara. *JURNAL GOVERNANCE*, 1(2).

LAMPIRAN

1. Penjualan



2. Produk Penjualan



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

3. *Flyer*



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