



© 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

LAPORAN TUGAS AKHIR



ANALISIS PENJUALAN MAKARONI SCHOTEL DAPUR TAMATIMI

Disusun oleh:

AHIMSA MULYATAMTAMA

2308311014

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

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

AGUSTUS, 2026



© 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

LAPORAN TUGAS AKHIR



ANALISIS PENJUALAN MAKARONI SCHOTEL DAPUR TAMATIMI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

Disusun oleh:

AHIMSA MULYATAMTAMA

2308311014

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

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

AGUSTUS, 2026



© 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

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 : Ahimsa Mulyatamtama

NIM : 2308311014

Tanda tangan :



Tanggal : 1 Agustus 2026

**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

LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Ahimsa Mulyatamtama
NIM : 2308311014
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir: Analisis Penjualan Makaroni Schotel Dapur
Tamatimi

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 : Rahma Nur Praptiwi, S.Si., M.M ()
Anggota Penguji 1 : Genesa Vernanda, S.Pd., M.Pd ()
Anggota Penguji 2 : Tika Dwi Ariyanti, S.Psi., M.Psi ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di: Depok

Tanggal: Agustus 2026

Ketua Jurusan Akuntansi



Dr. Bambang Waluyo, S.E., Ak., M.Si.

NIP 197009131999031002



LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama Penyusun : Ahimsa Mulyatamtama
Nomor Induk Mahasiswa : 2308311014
Jurusan / Program Studi : Akuntansi / D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir / Skripsi : Analisis Penjualan Makaroni Schotel Dapur
Tamatimi

Disetujui oleh :
Pembimbing

Tika Dwi Ariyanti, S.Psi., M.Psi., Psikolog
NIP 199102162018032001

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

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan dengan tepat waktu Tugas Akhir yang berjudul **"Analisis Penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi"**. Penyusunan Tugas Akhir ini tidak terlepas dari dukungan, bimbingan, dan bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Bapak Dr. Bambang Waluyo, S.E., Ak., M.Si., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.
3. Bapak Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M., selaku Kepala Program Studi D3 Manajemen Pemasaran, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta.
4. Ibu Tika Dwi Ariyanti, S.Psi., M.Psi., Psikolog, selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, memberikan arahan, masukan, dan bimbingan selama proses penyusunan Tugas Akhir ini.
5. Kedua orang tua, adik, dan seluruh keluarga yang senantiasa memberikan doa, dukungan, serta motivasi kepada penulis.
6. Teman-teman Prodi D3 Manajemen Pemasaran angkatan 2023 yang telah memberikan semangat, dukungan, dan kebersamaan selama proses penyusunan Tugas Akhir.
7. Seluruh pihak yang telah memberikan bantuan, baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga Tugas Akhir ini dapat diselesaikan.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih memiliki keterbatasan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun dapat dikirim ke e-mail: ahimsa.mulyatamtama.ak23@stu.pnj.ac.id sebagai bahan penyempurnaan pada masa mendatang. Penulis berharap Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca serta menjadi referensi dalam pengembangan usaha, khususnya yang berkaitan dengan analisis kebutuhan pasar.

Depok, Agustus 2026

Penulis



© 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

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Ahimsa Mulyatamtama
NIM : 2308311014
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 MAKARONI SCHOTEL DAPUR TAMATIMI

Dengan hak bebas royalti 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 : Agustus 2026

Yang menyatakan

Ahimsa Mulyatamtama



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

ABSTRAK

Penulisan ini bertujuan untuk menganalisis perkembangan penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi berdasarkan jumlah produk yang terjual, menganalisis omzet penjualan, Harga Pokok Penjualan (HPP), dan laba, serta mengidentifikasi perkembangan dan fluktuasi penjualan selama periode pengamatan. Metode pengumpulan data dilakukan melalui dokumentasi data penjualan selama periode pelaksanaan usaha, sedangkan analisis data dilakukan secara deskriptif dengan membandingkan jumlah produk terjual, omzet, HPP, dan laba pada Semester 5 dan Semester 6. Hasil analisis menunjukkan bahwa jumlah produk yang terjual pada Semester 5 sebanyak 189 *pieces*, sedangkan pada Semester 6 sebanyak 130 *pieces*, sehingga mengalami penurunan sebesar 31,22%. Omzet penjualan menurun dari Rp1.890.000 pada Semester 5 menjadi Rp1.300.000 pada Semester 6. Total HPP menurun dari Rp1.171.800 menjadi Rp806.000, sedangkan laba menurun dari Rp718.200 menjadi Rp494.000. Perkembangan penjualan selama periode pengamatan menunjukkan pola yang fluktuatif, dengan penjualan tertinggi sebanyak 106 *pieces* dan terendah sebanyak 15 *pieces*. Hasil tersebut menunjukkan bahwa penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi belum mengalami pertumbuhan yang konsisten selama periode pengamatan.

Kata kunci: Penjualan, Omzet, Harga Pokok Penjualan, Laba, Makaroni Schotel

ABSTRACT

This paper aims to analyze the sales development of Dapur Tamatimi's Macaroni Schotel based on the number of products sold, analyze sales revenue, Cost of Goods Sold (COGS), and profit, and identify sales development and fluctuations during the observation period. Data were collected through documentation of sales records during the business implementation period, while data were analyzed descriptively by comparing the number of products sold, sales revenue, COGS, and profit in Semester 5 and Semester 6. The results showed that 189 pieces were sold in Semester 5, while 130 pieces were sold in Semester 6, representing a decrease of 31.22%. Sales revenue decreased from IDR 1,890,000 in Semester 5 to IDR 1,300,000 in Semester 6. Total COGS decreased from IDR 1,171,800 to IDR 806,000, while profit decreased from IDR 718,200 to IDR 494,000. Sales development during the observation period showed a fluctuating pattern, with the highest sales reaching 106 pieces and the lowest reaching 15 pieces. These results indicate that the sales of Dapur Tamatimi's Macaroni Schotel did not show consistent growth during the observation period.

Keywords: Sales, Sales Revenue, Cost Of Goods Sold, Profit, Macaroni Schotel



DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	I
Lembar Pernyataan Orisinalitas.....	Ii
Lembar Pengesahan.....	Iii
Lembar Persetujuan Laporan Tugas Akhir.....	Iv
Kata Pengantar.....	V
Halaman Pernyataan Persetujuan Publikasi.....	Vi
Abstrak/ <i>Abstract</i>	Vii
Daftar Isi.....	viii
Daftar Tabel.....	X
Daftar Gambar.....	Xi
Daftar Lampiran.....	Xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penulisan	1
1.2 Tujuan Penulisan.....	3
1.3 Manfaat Penulisan.....	4
1.4 Metode Pengumpulan dan Analisis Data	5
1.5 Sistematika Penulisan.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).....	7
2.2 Penjualan	9
2.3 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Penjualan.....	11
2.4 Volume Penjualan	14
2.5 Omzet Penjualan.....	16
2.6 Harga Pokok Penjualan (HPP).....	18
2.7 Laba.....	19
BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA	22
3.1 Profil Usaha.....	22
3.1.1 Jenis Usaha.....	22
3.1.2 Nama Usaha.....	22
3.1.3 Logo Usaha.....	23
3.1.4 Label (beserta logo).....	24
3.1.5 Deskripsi/Spesifikasi Barang yang Dijual.....	25
3.2 Perencanaan dan Pelaksanaan Usaha	27
3.2.1 Perencanaan Usaha.....	28
3.2.2 Pelaksanaan Usaha.....	42
3.2.3 Pelaksanaan Penjualan.....	43
BAB IV PEMBAHASAN	49
4.1 Perkembangan Penjualan Berdasarkan Jumlah Produk Terjual... ..	49
4.1.1 Penjualan Semester 5.....	49
4.1.2 Penjualan Semester 6.....	50
4.1.3 Perbandingan Jumlah Produk Terjual Semester 5 dan 6... ..	50
4.2 Analisis Omzet Penjualan, HPP dan Laba.....	51
4.3 Perkembangan dan Fluktuasi Penjualan Makaroni Schotel	53
Dapur Tamatimi	

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 :

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	56
5.1 Kesimpulan.....	56
5.2 Saran	57
Daftar Pustaka.....	58
Lampiran-Lampiran	60





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	Peralatan Awal.....	33
Tabel 3.2	Biaya Perlengkapan Dalam 1 Bulan.....	34
Tabel 3.3	Biaya Tetap Dalam 1 Bulan.....	35
Tabel 3.4	Biaya Tidak Tetap Dalam 1 Bulan.....	36
Tabel 3.5	Rekapitulasi Biaya Pembuatan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi (dalam 1 bulan).....	38
Tabel 4.1	Penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi Semester 5.....	49
Tabel 4.2	Penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi Semester 6.....	50
Tabel 4.3	Perbandingan Omzet Penjualan, HPP, Laba Semester 5 dan Semester 6	51

**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.	Logo Dapur Tamatimi.....	23
Gambar 3.2.	Label Produk Makaroni Schotel Dapur Tamatimi.....	25
Gambar 3.3.	Jenis Produk yang dibutuhkan Responden.....	32
Gambar 3.4	<i>Flowchart</i> Proses Produksi Makaroni Schotel Dapur Tamatimi.....	42
Gambar 3.5	Foto Proses Pembuatan Produk Makaroni Schotel.....	43
Gambar 3.6	Gambar Beranda Instagram.....	44
Gambar 3.7	Beranda untuk posting foto & video.....	45
Gambar 3.8	Pemilihan foto/video produk.....	45
Gambar 3.9	Penambahan <i>Caption</i> Pada Produk.....	46
Gambar 3.10	Produk Terposting di Instagram.....	46
Gambar 3.11	Gambar Beranda WhatsApp	47
Gambar 3.12	Gambar Pembaruan di WhatsApp.....	47
Gambar 3.13	Penambahan <i>Caption</i> Pada Produk.....	48
Gambar 3.14	Hasil Posting Dalam Status WhatsApp.....	48
Gambar 4.1	Grafik Perkembangan Jumlah Penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi.....	53

**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 LAMPIRAN

Lampiran 1	Nota Penjualan.....	60
Lampiran 2	Foto Kegiatan Penjualan.....	61





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

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dalam perekonomian Indonesia. Keberadaan UMKM tidak hanya berperan dalam menyediakan lapangan pekerjaan, tetapi juga mendukung aktivitas ekonomi masyarakat melalui berbagai jenis usaha yang dijalankan. Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM merupakan kegiatan usaha yang memenuhi kriteria tertentu berdasarkan kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan. Keberadaan UMKM yang tersebar di berbagai daerah menunjukkan bahwa sektor ini memiliki peran penting dalam mendukung kegiatan ekonomi masyarakat sekaligus menjadi wadah bagi masyarakat untuk mengembangkan kemampuan berwirausaha.

Salah satu bidang usaha yang banyak dikembangkan oleh pelaku UMKM adalah usaha kuliner. Usaha kuliner memiliki peluang untuk berkembang karena makanan merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia dan memiliki pasar yang luas. Selain itu, perkembangan gaya hidup masyarakat turut mendorong meningkatnya kebutuhan terhadap produk makanan yang praktis, mudah diperoleh, dan memiliki cita rasa yang sesuai dengan selera konsumen. Kondisi tersebut memberikan peluang bagi pelaku usaha untuk mengembangkan berbagai produk makanan dengan menawarkan keunggulan tertentu, baik dari segi rasa, harga, kemasan, maupun kemudahan dalam memperoleh produk.

Dalam menjalankan usaha kuliner, kegiatan penjualan menjadi salah satu aspek penting yang perlu diperhatikan. Penjualan tidak hanya berkaitan dengan proses pertukaran produk dengan sejumlah uang, tetapi juga menjadi bagian dari kegiatan usaha yang menentukan kemampuan suatu produk untuk diterima oleh konsumen. Kotler dan Armstrong (2018) menjelaskan bahwa penjualan merupakan bagian dari kegiatan pemasaran yang berkaitan dengan proses pertukaran nilai antara perusahaan dan pelanggan. Oleh karena itu, perkembangan penjualan dapat



© 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

digunakan sebagai salah satu indikator untuk melihat bagaimana suatu usaha menjalankan kegiatan komersialnya dalam periode tertentu.

Perkembangan penjualan dapat diamati melalui beberapa indikator, salah satunya adalah jumlah produk yang berhasil terjual. Jumlah produk yang terjual dalam periode tertentu dapat digunakan untuk menggambarkan volume penjualan suatu usaha. Selain volume penjualan, perkembangan usaha juga dapat dilihat melalui omzet yang diperoleh dari hasil penjualan, Harga Pokok Penjualan (HPP), serta laba yang dihasilkan. Pengamatan terhadap indikator-indikator tersebut secara bersamaan dapat memberikan gambaran yang lebih menyeluruh mengenai kondisi kegiatan penjualan karena jumlah produk yang terjual tidak hanya menunjukkan tingkat aktivitas penjualan, tetapi juga berkaitan dengan penerimaan dan hasil finansial yang diperoleh usaha.

Makaroni Schotel Dapur Tamatimi merupakan salah satu usaha kuliner yang menjual produk makanan siap santap berupa Makaroni Schotel. Produk ini dibuat dari makaroni yang dipadukan dengan susu, telur, sosis, dan keju, kemudian dipanggang hingga menghasilkan tekstur yang lembut dan cita rasa gurih. Produk Makaroni Schotel Dapur Tamatimi dikemas menggunakan wadah *aluminium foil* dengan harga jual sebesar Rp10.000 per *piece*. Produk tersebut dipasarkan kepada konsumen melalui penjualan secara langsung maupun melalui media sosial, seperti WhatsApp dan Instagram.

Dalam pelaksanaan usahanya, Makaroni Schotel Dapur Tamatimi mengalami perubahan jumlah penjualan pada setiap periode. Berdasarkan catatan penjualan yang tersedia, pada Semester 5 produk yang terjual mencapai 189 *pieces* dengan omzet sebesar Rp1.890.000 dan laba sebesar Rp718.200. Sementara itu, pada Semester 6 jumlah produk yang terjual sebanyak 155 *pieces* dengan omzet sebesar Rp1.550.000 dan laba sebesar Rp498.000. Data tersebut menunjukkan adanya penurunan jumlah produk yang terjual, omzet, dan laba pada Semester 6 dibandingkan dengan Semester 5. Selain itu, apabila diamati berdasarkan periode penjualan yang lebih pendek, jumlah produk yang terjual juga mengalami perubahan dari satu periode ke periode lainnya.

Perubahan jumlah penjualan tersebut menunjukkan bahwa kegiatan penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi mengalami fluktuasi selama periode



© 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

pelaksanaan usaha. Fluktuasi tersebut dapat berkaitan dengan berbagai kondisi yang terjadi selama kegiatan usaha, seperti intensitas promosi, adanya pesanan dalam jumlah tertentu, kegiatan *repeat order*, serta konsistensi pelaksanaan kegiatan penjualan. Sebagai contoh, peningkatan penjualan pada periode tertentu dapat terjadi ketika terdapat pesanan dalam jumlah lebih besar, sedangkan penurunan penjualan dapat terjadi ketika kegiatan promosi atau penjualan tidak dilakukan secara optimal. Kondisi tersebut menunjukkan pentingnya melakukan analisis terhadap data penjualan secara periodik agar perkembangan kegiatan usaha dapat dipahami secara lebih objektif.

Analisis terhadap perkembangan penjualan menjadi penting bagi Makaroni Schotel Dapur Tamatimi karena dapat memberikan gambaran mengenai pencapaian usaha selama periode pelaksanaan. Melalui analisis jumlah produk yang terjual, omzet, HPP, dan laba, pelaku usaha dapat mengetahui perkembangan kegiatan penjualan sekaligus mengidentifikasi periode dengan tingkat penjualan yang relatif tinggi maupun rendah. Informasi tersebut dapat digunakan sebagai bahan evaluasi untuk memahami kondisi penjualan dan menjadi dasar dalam mempertimbangkan kegiatan usaha pada periode berikutnya.

Berdasarkan uraian tersebut, penulisan ini berfokus pada analisis penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi selama Semester 5 dan Semester 6. Analisis dilakukan berdasarkan data penjualan yang meliputi jumlah produk yang terjual, omzet penjualan, HPP, dan laba. Data tersebut dianalisis untuk menggambarkan perkembangan penjualan serta mengidentifikasi pola peningkatan, penurunan, dan fluktuasi penjualan selama periode pengamatan. Hasil analisis diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai perkembangan kegiatan penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi dan menjadi bahan evaluasi bagi pelaksanaan usaha. Oleh karena itu, judul yang diangkat pada laporan Tugas Akhir ini yaitu **Analisis Penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi**.

1.2 Tujuan Penulisan

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, tujuan penulisan ini adalah:

1. Menganalisis perkembangan penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi berdasarkan jumlah produk yang terjual selama periode pelaksanaan usaha.



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. Menganalisis omzet penjualan, Harga Pokok Penjualan (HPP), dan laba yang diperoleh dari kegiatan penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi.
3. Mengidentifikasi perkembangan dan fluktuasi penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi berdasarkan data penjualan selama periode pengamatan.

1.3 Manfaat Penulisan

Penulisan ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut.

1. Bagi Penulis

- a. Penulisan ini diharapkan dapat memberikan pengalaman kepada penulis dalam melakukan analisis terhadap kegiatan penjualan suatu usaha, khususnya dalam mengolah dan menginterpretasikan data penjualan, volume penjualan, omzet, Harga Pokok Penjualan (HPP), dan laba.
- b. Penulisan ini dapat menjadi sarana bagi penulis untuk menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang telah diperoleh selama menempuh pendidikan di Politeknik Negeri Jakarta.

2. Bagi Pelaku Usaha

- a. Penulisan ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai perkembangan penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi selama periode pengamatan.
- b. Hasil analisis dapat digunakan sebagai bahan evaluasi bagi pelaku usaha dalam memahami perkembangan jumlah produk yang terjual, omzet penjualan, HPP, dan laba, serta sebagai bahan pertimbangan dalam menjalankan kegiatan usaha pada periode berikutnya.

3. Bagi Politeknik Negeri Jakarta

- a. Penulisan ini diharapkan dapat memberikan tambahan referensi mengenai analisis kegiatan penjualan pada usaha mikro, khususnya pada usaha di bidang makanan.
- b. Penulisan ini dapat menjadi salah satu bentuk dokumentasi penerapan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh mahasiswa selama menempuh pendidikan di 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

1.4 Metode Pengumpulan dan Analisis Data

1. Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penulisan ini terdiri atas data primer dan data sekunder, dengan rincian sebagai berikut:

- a. Data primer diperoleh dari catatan kegiatan usaha Makaroni Schotel Dapur Tamatimi selama periode pelaksanaan usaha. Data tersebut meliputi jumlah produk yang terjual, harga jual produk, periode penjualan, omzet penjualan, Harga Pokok Penjualan (HPP), laba, serta informasi mengenai kegiatan penjualan yang dilakukan selama periode pengamatan.
- b. Data sekunder diperoleh melalui studi pustaka yang bersumber dari buku, jurnal ilmiah, peraturan perundang-undangan, dan sumber lain yang relevan dengan pembahasan mengenai UMKM, penjualan, volume penjualan, omzet penjualan, Harga Pokok Penjualan (HPP), dan laba.

2. Metode Analisis Data

Data dalam penulisan ini dianalisis menggunakan metode deskriptif kuantitatif, dengan rincian sebagai berikut:

- a. Analisis dilakukan dengan mengolah data jumlah produk yang terjual, omzet penjualan, Harga Pokok Penjualan (HPP), dan laba pada setiap periode pengamatan. Hasil pengolahan data disajikan dalam bentuk tabel dan grafik untuk memberikan gambaran mengenai perkembangan penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi selama Semester 5 dan Semester 6.
- b. Analisis juga dilakukan dengan membandingkan hasil penjualan antar periode untuk mengidentifikasi adanya peningkatan, penurunan, atau fluktuasi penjualan. Kondisi yang menyertai kegiatan usaha, seperti aktivitas promosi, pesanan dalam jumlah tertentu, *repeat order*, dan konsistensi kegiatan penjualan digunakan sebagai informasi pendukung dalam menginterpretasikan perubahan penjualan yang terjadi selama periode pengamatan.



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

Sistematika penulisan digunakan untuk memberikan gambaran mengenai susunan pembahasan dalam penulisan ini. Penulisan tugas akhir ini terdiri atas lima bab yang disusun secara sistematis agar pembahasan dapat dipahami secara runtut.

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas latar belakang penulisan, tujuan penulisan, manfaat penulisan, metode pengumpulan dan analisis data, serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini membahas teori dan konsep yang menjadi dasar dalam penulisan Tugas Akhir, meliputi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), penjualan, faktor-faktor yang memengaruhi penjualan, volume penjualan, omzet penjualan, Harga Pokok Penjualan (HPP), dan laba.

BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA

Bab ini membahas gambaran umum usaha Makaroni Schotel Dapur Tamatimi, identitas usaha, deskripsi produk, bauran pemasaran, biaya produksi, Harga Pokok Penjualan (HPP), penetapan harga jual, perhitungan laba, serta pelaksanaan kegiatan usaha dan penjualan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menyajikan hasil pengolahan dan analisis data penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi selama Semester 5 dan Semester 6. Pembahasan meliputi perkembangan jumlah produk yang terjual, omzet penjualan, Harga Pokok Penjualan (HPP), laba, serta perkembangan dan fluktuasi penjualan selama periode pengamatan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menyajikan kesimpulan yang diperoleh berdasarkan hasil analisis penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi serta memberikan saran yang dapat digunakan sebagai bahan evaluasi bagi pelaksanaan kegiatan usaha pada periode berikutnya.

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 Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil analisis, perkembangan penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi berdasarkan jumlah produk yang terjual menunjukkan adanya penurunan volume penjualan dari Semester 5 ke Semester 6. Jumlah produk yang terjual pada Semester 5 mencapai **189 pieces**, sedangkan pada Semester 6 sebanyak **130 pieces**, sehingga terjadi penurunan sebesar **59 pieces atau 31,22%**. Selain itu, jumlah penjualan pada masing-masing semester mengalami perubahan antarkperiode, yang menunjukkan bahwa volume penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi mengalami perkembangan yang tidak konstan selama periode pelaksanaan usaha.
2. Berdasarkan hasil analisis omzet penjualan, HPP, dan laba, kegiatan penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi menghasilkan omzet sebesar **Rp1.890.000,00** dan laba sebesar **Rp718.200,00** pada Semester 5, sedangkan pada Semester 6 menghasilkan omzet sebesar **Rp1.300.000,00** dan laba sebesar **Rp494.000,00**. Total HPP pada Semester 5 sebesar **Rp1.171.800,00**, sedangkan pada Semester 6 sebesar **Rp806.000,00**. Dengan demikian, terjadi penurunan omzet sebesar **31,22%**, total HPP sebesar **31,22%**, dan laba sebesar sekitar **31,21%**. Penurunan tersebut sejalan dengan berkurangnya jumlah produk yang terjual, sementara harga jual dan HPP per *piece* tetap selama periode pengamatan.
3. Berdasarkan hasil analisis, penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi mengalami **fluktuasi selama periode pengamatan**, yang ditandai dengan adanya kenaikan dan penurunan jumlah produk terjual antarkperiode. Penjualan tertinggi secara keseluruhan terjadi pada periode **1 Oktober–4 November 2025**, yaitu sebanyak **106 pieces**, sedangkan penjualan terendah terjadi pada periode **4 Februari–3 Maret 2026**, yaitu sebanyak **15 pieces**. Setelah mengalami penurunan dan peningkatan pada beberapa periode, penjualan belum menunjukkan pola pertumbuhan yang konsisten dari awal



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

hingga akhir periode pengamatan. Dengan demikian, perkembangan penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi selama periode pengamatan dapat dikategorikan sebagai **fluktuatif dan belum stabil**.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis perkembangan penjualan Makaroni Schotel Dapur Tamatimi selama periode pengamatan, saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan konsistensi kegiatan penjualan. Dapur Tamatimi disarankan untuk menjaga konsistensi kegiatan penjualan dan memperhatikan kesinambungan penjualan antarkperiode. Hal ini penting karena hasil analisis menunjukkan bahwa jumlah produk yang terjual mengalami fluktuasi dan belum menunjukkan pola pertumbuhan yang konsisten selama periode pengamatan.
2. Meningkatkan upaya promosi dan pemasaran. Dapur Tamatimi disarankan untuk meningkatkan kegiatan promosi dan pemasaran secara lebih teratur agar dapat memperluas jangkauan konsumen dan mendukung peningkatan volume penjualan. Pemanfaatan media sosial dapat dilakukan secara konsisten sebagai sarana untuk memperkenalkan produk, menyampaikan informasi penjualan, serta memudahkan konsumen dalam melakukan pemesanan.
3. Melakukan pencatatan dan evaluasi penjualan secara berkala. Dapur Tamatimi disarankan untuk melakukan pencatatan penjualan secara lebih teratur dan melakukan evaluasi pada setiap periode. Pencatatan tersebut dapat mencakup jumlah produk terjual, omzet, HPP, laba, serta informasi pendukung lainnya yang berkaitan dengan kegiatan penjualan. Evaluasi secara berkala dapat membantu pelaku usaha mengidentifikasi perubahan dan fluktuasi penjualan sehingga dapat menjadi dasar dalam menentukan strategi penjualan pada periode berikutnya.



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

- Ardiansyah, F. R., & Soegoto, H. S. (2020). Pengaruh promosi dan saluran distribusi terhadap volume penjualan produk Survei pada Sentra UMKM di Kabupaten Bandung. *Jurnal Ilmiah Magister Manajemen*, 5(1). <https://doi.org/10.34010/jimm.v5i1.3750>
- Damiati, D., Masitah, S., & others. (2021). Kualitas produk dan keputusan pembelian konsumen. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*.
- Haque, M. G. (2020). The effect of digital marketing and media promotion utilization to a Bakpia Patok Yogyakarta SMEs' sales performance. *Jurnal Ilmiah Ilmu Administrasi Publik*, 10(1). <https://doi.org/10.26858/jiap.v10i1.14336>
- Hellier, P. K., Geursen, G. M., Carr, R. A., & Rickard, J. A. (2003). Customer repurchase intention: A general structural equation model. *European Journal of Marketing*, 37(11/12), 1762–1800. <https://doi.org/10.1108/03090560310495456>
- Kotler, Keller. (2016). *Manajemen Pemasaran*, Jilid Kedua, Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2019). *Intermediate accounting* (17th ed.). Wiley
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing* (17th ed.). Pearson.
- Mirda, R., Sari, A. K., Kusmayati, N. K., & Permadi, B. A. (2026). Operational capabilities in driving MSME sales performance: Examining raw material inventory, production process, production output, and sales turnover. *Journal of Economics, Business, and Government Challenges*, 9(1), 1–12. <https://doi.org/10.33005/ebgc.v9i1.1623>
- Mulyadi. (2018). *Akuntansi biaya* (Edisi 5). UPP STIM YKPN.
- Suprihatmi, S. W., & Susanti, R. (2017). Pengaruh modal kerja, aset, dan omzet penjualan terhadap laba UKM catering di wilayah Surakarta. *Eksplorasi*, 29(2)



© 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

Wardiningsih, S. S. (2021). Faktor-faktor yang mempengaruhi omzet penjualan UMKM kuliner partner GoFood di Kota Solo. *Research Fair Unisri*, 5(1).
<https://doi.org/10.33061/rsfu.v5i1.4923>





LAMPIRAN

Lampiran 1 Nota Penjualan

NOTA PEMBAYARAN

Dapur Tamatimi

☎ 0813-8655-1167



No Pembayaran:

Nama :

Tanggal :

Kasir :

No	Nama Item	Jumlah	Harga	Total

Pembayaran dapat dilakukan melalui tunai, QRIS,
E-Wallet atau melalui rekening:
BANK BCA
A.N. Ahimsa Mulyatamtama | 765-
126-7521

Sub Total

PPN 10%

Total

Tanda Tangan



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 2 Foto Kegiatan 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

