



© 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



STRATEGI PEMASARAN DAN TINGKAT KEPUASAN PELANGGAN *DAN ' Z KITCHEN COOKIES*

Disusun oleh:

DANIEL ZACHARY

02308311008

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

LAPORAN TUGAS AKHIR



**STRATEGI PEMASARAN DAN TINGKAT KEPUASAN PELANGGAN
DAN ' Z KITCHEN COOKIES**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Disusun oleh:

DANIEL ZACHARY

02308311008

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN
UNTUK WARGA NEGARA BERBUTUHAN KHUSUS
PROGRAM PENDIDIKAN
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 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 sebagian atau seluruhnya. Pendapat, gagasan atau temuan orang lain yang terdapat di dalam Laporan Tugas akhir ini telah saya kutip dan saya rujuk sesuai dengan etika ilmiah.

Nama : Daniel Zachary

NIM : 02308311008

Tanda tangan :



Tanggal : Agustus 2026

**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 : DanieL Zachary
NIM : 2308311008
Program Studi : D3-Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Pemasaran dan Tingkat Kepuasan
Pelanggan *Dan ' z Kitchen Cookies*

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 : Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M. ()
Anggota Penguji 1 : Tika Dwi Ariyanti, S.Psi., M.Psi., Psikolog. ()
Anggota Penguji 2 : Rahma Nur Praptiwi, S.Si, M.M. ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di: Depok

Tanggal: Agustus 2026



Dr. Bambang Waluyo, S.E., AK., CA., AWP., M.Si

NIP.197009131999031002



LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nomor Penyusun : Daniel Zachary
Nomor Induk Mahasiswa : 2308311008
Jurusan /Program Studi : Akuntansi / D3-Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir /skripsi : Strategi Pemasaran dan Tingkat Kepuasan
Pelanggan *Dan ' z Kitchen Cookies*

Disetujui Oleh:

Pembimbing

Rahma Nur Praptiwi, S.Si, M.M.

NIP 1988011320180312001

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 dan Syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberi rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul **“Strategi Pemasaran dan Tingkat Kepuasan Pelanggan Dan ’ z Kitchen Cookies”** tepat pada waktunya. Sehubungan dengan itu, pada kesempatan ini perkenan penulis menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Bapak Iwan Susanto, M.T., Ph.D., selaku Wakil Direktur Bidang Akademik Politeknik Negeri Jakarta.
3. Dr. Bambang Waluyo, S.E., AK., CA., AWP., M.Si. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.
4. Bapak Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M selaku Ketua Program Studi D3-Manajemen Pemasaran.
5. Ibu Rahma Nur Praptiwi, S.Si, M.M selaku dosen pembimbing tugas akhir ini yang selalu membimbing dengan baik, sehingga tugas akhir ini selesai tepat pada waktunya.
6. Para Dosen dan staf Administrasi D3-Manajemen Pemasaran yang telah memberikan dukungan dan membantu dalam segala hal.
7. Kedua orang tua yang saya cintai, Ayahanda Suadi Suhardi, Ibunda Cecillia Ivana dan kakak saya yang telah membantu memberikan semangat, doa, harapan dan kasih sayangnya kepada penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan ketidaksempurnaan di dalam tugas akhir ini. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran melalui e-mail daniel.zachary.ak23@stu.pnj.ac.id. Semoga laporan ini dapat bermanfaat dan berguna bagi kita semua.

Jakarta, 09 Juli 2026

Daniel Zachary



© 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 : Daniel Zachary
Nim : 2308311008
Program Studi : D3-Manajemen Pemasaran
Jurusan : Akuntansi
Jenis Karya : Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Jakarta Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

Strategi Pemasaran dan Tingkat Kepuasan Pelanggan Dan'z Kitchen Cookies

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 : Agustus 2026

Yang Menyatakan

Daniel Zachary



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

Daniel Zachary

D3 Manajemen Pemasaran, Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta

Strategi Pemasaran dan

Tingkat Kepuasan *Dan ' z Kitchen Cookies*

Dan'z Kitchen Cookies merupakan usaha rumahan yang memproduksi dan menjual kue kering. Tugas Akhir ini bertujuan untuk mengetahui hasil penjualan, strategi pemasaran, dan tingkat kepuasan konsumen terhadap produk *Dan'z Kitchen Cookies*. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, dokumentasi, dan kuesioner kepada 50 responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan cukup efektif dan mayoritas konsumen merasa puas terhadap kualitas produk, harga, kemasan, dan pelayanan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi untuk pengembangan usaha *Dan'z Kitchen Cookies*.

Kata kunci: *Dan'z Kitchen Cookies*, kue kering, kepuasan konsumen, strategi pemasaran, penjualan cookies

ABSTRACT

Daniel Zachary

Diploma III Program in Marketing Management Department of Accounting,
Jakarta State Polytechnic, Indonesia

Marketing Strategy and Customer Satisfaction Level of Dan ' z Kitchen Cookies
Dan'z Kitchen Cookies is a home-based business that produces and sells cookies. This final project aims to analyze sales performance, marketing strategies, and customer satisfaction toward *Dan'z Kitchen Cookies* products. The study used a descriptive method, with data collected through observation, documentation, and questionnaires distributed to 50 respondents. The results show that the marketing strategy was effective and that most customers were satisfied with the product quality, price, packaging, and service. The findings are expected to support the future development of *Dan'z Kitchen Cookies*.

Keywords: *Dan'z Kitchen Cookies*, cookies, marketing strategy, customer satisfaction, sale



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 ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR	iv
KATA PENGANTAR	v
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	vi
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Penulisan	2
1.3 Manfaat Penulisan	2
1.4 Metode Penulisan	3
1.5 Sistematika Penulisan	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Sejarah <i>Cookies</i>	5
2.2 Definisi Penjualan	6
2.3 Manfaat Penjualan	6
2.4 Bauran Pemasaran	7
2.4.1 Produk (<i>Product</i>)	7
2.4.2 Harga (<i>Price</i>)	8
2.4.3 Promosi (<i>Promotion</i>)	8
2.4.4 Tempat (<i>Place</i>)	8
2.4.5 Proses (<i>Process</i>)	9
2.4.6 Orang (<i>People</i>)	9



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

2.4.7	Physical Evidence	10
2.5	STP (Segmenting, Targeting, Positioning)	10
2.5.1	Segmentasi (<i>Segmenting</i>).....	11
2.5.2	Target Pasar (<i>Targeting</i>).....	11
2.5.3	Penentuan Posisi (<i>Positioning</i>)	12
2.5.4	Kepuasan Pelanggan (<i>Customer Satisfaction</i>)	12
2.5.5	Pengaruh kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan (<i>The influence of service quality on customer satisfaction</i>).....	13
2.5.6	Pengaruh harga terhadap Kepuasan Pelanggan (<i>The influence of price on customer satisfaction</i>).....	14
2.5.7	Pengaruh Kepuasan Pelanggan terhadap Loyalitas Pelanggan (<i>The Influence of Customer Satisfaction on Customer Loyalty</i>)	14
2.5.8	Kualitas Produk (<i>Product Quality</i>)	14
2.5.9	Harga (<i>Price</i>)	15
2.5.10	Kualitas Pelayanan (<i>Quality of service</i>)	15
2.5.11	Pengukuran Pelayanan (<i>Service Measurement</i>).....	16
2.5.12	Fasilitas (<i>facility</i>)	16
2.5.13	Loyalitas Konsumen (<i>Consumer Loyalty</i>)	16
2.5.14	Promosi (<i>Promotion</i>)	17
BAB III	PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA.....	18
3.1	Profil Usaha.....	18
3.2	Pelaksanaan Usaha	21
3.2.1	Perencanaan (<i>Business plan</i>)	21
3.2.2	Pelaksanaan Usaha.....	22
BAB IV	PEMBAHASAN.....	32
4.1	Tingkat Penjualan dan <i>Cookies</i>	32
4.1.1	Tingkat Penjualan <i>Dan ' z Kitchen Cookies</i> semester Ganjil.....	32
4.1.2	Tingkat Penjualan <i>Dan ' z Kitchen Cookies</i> semester Genap	33
4.2	Uji Pasar Produk <i>Dan ' z Kitchen Cookies</i>	34
4.3	Perencanaan Survey	37
4.4	Kepuasan Pelanggan Produk <i>Dan ' z Kitchen Cookies</i>	37
4.5	Data Tabel Masukan Responden Harga <i>Dan ' z Kitchen Cookies</i>	40



© 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

BAB V PENUTUP.....	43
5.1 Kesimpulan.....	43
5.2 Saran.....	44
DAFTAR PUSTAKA.....	45
LAMPIRAN.....	49





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 yang dibutuhkan	24
Tabel 3.2 Perlengkapan yang dibutuhkan 1 bulan	25
Tabel 3.3 Variable Cost (Biaya Tidak Tetap)	26
Tabel 3.4 Rekatipulasi modal	27
Tabel 3.5 Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)	27
Tabel 3.6 Perhitungan Keuntungan per plastik	27
Tabel 3.7 Perhitungan Keuntungan Bulanan	28
Tabel 4.1 Rekap penjualan <i>Dan ' z Kitchen Cookies</i> Semester 5	32
Tabel 4.2 Rekap Penjualan <i>Dan ' z Kitchen Cookies</i> semester 6	33
Tabel 4.3 Kepuasan Pelanggan <i>Dan ' z Kitchen Cookies</i>	40
Tabel 4.4 Faktor Pembobot Harapan Pelanggan	41
Tabel 4.5 Skor Kepuasan Tertimbang	41

**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 GAMBAR

Gambar 3.1 Logo Usaha	18
Gambar 3.2 Produk Dan'z Kitchen Cookies beserta label	19
Gambar 3.3 Hasil Desain Label	20
Gambar 3.4 Hampers dan Tahun Baru <i>Dan ' z Kitchen Cookies</i>	20
Gambar 3.5 Hasil Survey Pasar	22
Gambar 3.6 Flyer Product Dan'z Kitchen Cookies	23
Gambar 3.7 Flow Chart Pembuatan Cookies.....	29
Gambar 4.1 Grafik Rekap Penjualan Semester 5.....	33
Gambar 4.2 Grafik Rekap Penjualan Semester 6.....	34
Gambar 4.3 Persentase Jumlah Pembeli <i>Dan ' z Kitchen Cookies</i>	34
Gambar 4.4 Pendapat Pembeli Mengenai Rasa (<i>Dan ' z Kitchen Cookies</i>).....	35
Gambar 4.5 Pendapat Pembeli Mengenai Harga (<i>Dan ' z Kitchen Cookies</i>).....	35
Gambar 4.6 Penilaian Responden terhadap Kemasan (<i>Dan ' z Kitchen Cookies</i>)	36
Gambar 4.7 Penilaian Responden Terhadap penampilan jual.....	36
Gambar 4.8 Domisili Responden	37
Gambar 4. 9 Jenis Kelamin.....	38
Gambar 4.10 Dimana Tempat Anda Tinggal	38
Gambar 4.11 Usia Responden <i>Dan ' z Kitchen Cookies</i>	39
Gambar 4.12 Pendidikan Tertakhir Responden	39
Gambar 4.13 Persentase Pendapatan Responden <i>Dan ' z Kitchen Cookies</i>	40



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 Gambar Bukti Nota Pembelian *Dan ' z Kitchen Cookies*

Lampiran 2 Gambar Bukti Pembelian *Dan ' z Kitchen Cookies*

Lampiran 3 Tabel Rekatipulasi Modal

Lampiran 4 Tabel Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)

Lampiran 5 Tabel Perhitungan Keuntungan Per Plastik

Lampiran 6 Tabel Perhitungan Keuntungan Bulanan





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

Menjelang bulan puasa dan perayaan Idul Fitri ataupun hari keagamaan lain seperti Natal permintaan untuk kue kering di Indonesia menunjukkan peningkatan yang pesat sebagai bagian dari tradisi kuliner yang telah menjadi bagian dari masyarakat. Fenomena ini menciptakan kesempatan bisnis musiman yang dapat dikembangkan menjadi usaha yang berkelanjutan dengan pengelolaan yang tepat. Pertumbuhan ekonomi daerah dan peningkatan daya beli masyarakat menciptakan peluang bagi usaha kuliner lokal untuk bertumbuh (Hartati et al ., 2023). Untuk mempertahankan bisnis *cookies*, beberapa hal yang harus dilakukan antara lain meningkatkan dan menstabilkan kualitas rasa, menentukan target pasar yang jelas, melakukan promosi yang efektif dan menstabilkan kualitas rasa, menentukan target pasar yang jelas, melakukan promosi yang efektif dan efisien, dan selalu berinovasi, membuat kemasan yang unik dan menarik. Biasanya permintaan *cookies* akan tinggi ketika akan memasuki hari-hari besar. Peluang bisnis *cookies* sangat besar karena di gemari oleh semua kalangan.

Dan'z Kitchen Cookies merupakan usaha rumahan yang memproduksi dan menjual kue kering dengan berbagai varian rasa. Produk ini dibuat dari bahan baku berkualitas dengan cita rasa yang lezat, tekstur renyah, dan harga yang terjangkau sehingga dapat dinikmati oleh berbagai kalangan. dalam menjalankan usahanya, *Dan'z Kitchen Cookies* memasarkan produk melalui media sosial dan promosi dari mulut ke mulut. Tugas Akhir ini bertujuan untuk mengetahui hasil penjualan, strategi pemasaran. Menurut Hamidah dan Yulia (2016) *cookies* merupakan produk bakery berbentuk kue kering yang memiliki kadar air rendah, bertekstur renyah, serta dibuat dari bahan utama tepung, gula, lemak, dan telur.

Dan'z Kitchen Cookies merupakan usaha mikro yang bergerak di bidang kuliner, khususnya produksi dan penjualan kue kering (*cookies*). Usaha ini berfokus pada penyediaan *cookies* berkualitas dengan cita rasa yang lezat, harga yang terjangkau, dan kemasan yang menarik. Dalam menjalankan usahanya, *Dan'z*



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

Kitchen Cookies mengutamakan penggunaan bahan baku berkualitas, proses produksi yang higienis, serta kualitas produk yang konsisten untuk menjaga kepuasan dan kepercayaan pelanggan. Kegiatan usaha meliputi pengadaan bahan baku, produksi, pengemasan, promosi, dan penjualan. Pemasaran dilakukan melalui media sosial, WhatsApp, dan penjualan secara langsung kepada konsumen. Untuk meningkatkan daya saing, *Dan'z Kitchen Cookies* terus mengembangkan variasi produk, memperbaiki desain kemasan, serta menerapkan strategi pemasaran yang efektif guna meningkatkan kepuasan pelanggan dan mendukung pertumbuhan usaha.

1.2 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan penulisan laporan tugas akhir adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui strategi pemasaran produk *Dan'z Kitchen Cookies*.
2. Mengetahui tingkat penjualan produk *Dan'z Kitchen Cookies*.
3. Mengetahui indeks kepuasan konsumen dan masukan terhadap produk *Dan'z Kitchen Cookies*.

1.3 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diperoleh.

Bagi penulis:

- a. Dapat menambah wawasan dalam proses penjualan dan pemasaran makanan *cookies*.
- b. Sebagai media pembelajaran terbuka untuk menerima saran dan kritikan dari masyarakat.
- c. Sebagai media atau alat untuk menyalurkan ide atau gagasan dimiliki penulis.
- d. Dapat memberikan referensi berupa pengalaman dan pengetahuan kepada masyarakat luas.

Bagi masyarakat:

1. Sebagai media untuk mendapatkan referensi kegiatan, ide atau gagasan, dan motivasi khususnya di kalangan generasi muda.



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. Dapat menjadi acuan bagi masyarakat untuk memiliki hidup yang produktif dalam berwirausaha.
3. Sebagai acuan bagi masyarakat dalam mengembangkan jiwa wirausaha.

1.4 Metode Penulisan

Metode penulisan yang digunakan dalam penyusunan Tugas Akhir ini adalah metode deskriptif, yaitu metode yang bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis dan faktual mengenai proses produksi, strategi pemasaran, tingkat kepuasan konsumen, serta hasil penjualan *Dan'z Kitchen Cookies*. Data diperoleh melalui observasi, dokumentasi, dan penyebaran kuesioner kepada konsumen, kemudian dianalisis untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai perkembangan usaha *Dan'z Kitchen Cookies*. Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui observasi langsung terhadap kegiatan usaha, dokumentasi, serta penyebaran kuesioner kepada responden yang merupakan konsumen *Dan'z Kitchen Cookies*. Selain itu, data penjualan produk juga digunakan untuk mengetahui perkembangan usaha selama periode penelitian. Data yang telah terkumpul kemudian dianalisis untuk mengetahui tingkat kepuasan konsumen, efektivitas strategi pemasaran, serta faktor-faktor yang mendukung dan menghambat penjualan produk. Hasil analisis tersebut selanjutnya digunakan sebagai dasar dalam penyusunan kesimpulan dan saran untuk pengembangan usaha *Dan'z Kitchen Cookies*.

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.

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab Pendahuluan berisi latar belakang, tujuan, manfaat, metode, dan sistematika penulisan Tugas Akhir.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan Pustaka berisi teori rujukan yang berhubungan dengan bidang kajian.



© 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

BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA

Bab ini berisi profil usaha dan pelaksanaan usaha.

BAB IV PEMBAHASAN

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

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

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada usaha *Dan ' z Kitchen Cookies*, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh *Dan ' z Kitchen Cookies* sudah berjalan cukup baik dengan memanfaatkan media sosial dan promosi dari mulut ke mulut. Produk dipasarkan dengan menonjolkan kualitas rasa, harga yang terjangkau, serta kemasan yang menarik sehingga mampu menarik minat konsumen.
2. Tingkat penjualan *Dan ' z Kitchen Cookies* menunjukkan hasil yang cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari jumlah produksi sebanyak 541 plastik cookies dengan total biaya variabel sebesar Rp. 623.000,- dan biaya produksi per plastik sebesar Rp. 1.152,-. Penjualan produk dinilai memiliki potensi untuk terus berkembang dengan strategi pemasaran yang lebih optimal. Tingkat penjualan *Dan ' z Kitchen Cookies* pada Semester 6 menunjukkan hasil yang cukup baik. Penjualan meningkat melalui promosi media sosial dan pemasaran dari mulut ke mulut. Produk berhasil memperoleh keuntungan sebesar Rp. 161.980,- pada periode 10 Februari – 18 Mei 2026, sehingga menunjukkan bahwa usaha memiliki peluang untuk terus berkembang.
3. Berdasarkan hasil perhitungan indeks kepuasan konsumen, *Dan ' z Kitchen Cookies* memperoleh skor kepuasan sebesar 3,80 yang menunjukkan bahwa konsumen merasa puas terhadap produk yang ditawarkan. Aspek yang dinilai meliputi rasa, harga, kemasan, dan pelayanan. Selain itu, konsumen juga memberikan masukan agar *Dan ' z Kitchen Cookies* menambah variasi rasa, meningkatkan desain kemasan, dan memperluas promosi.



5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. *Dan ' z Kitchen Cookies* perlu meningkatkan strategi pemasaran digital melalui media sosial seperti *Instagram*, *TikTok*, dan *marketplace* agar jangkauan pasar semakin luas. Membuat media penjualan cookies sendiri.
2. Perlu dilakukan inovasi produk, seperti menambah varian rasa baru dan memperbaiki desain kemasan agar lebih menarik serta memiliki nilai jual yang lebih tinggi.
3. *Dan ' z Kitchen Cookies* diharapkan tetap menjaga kualitas produk, baik dari segi rasa, tekstur, maupun kebersihan produk agar kepuasan konsumen tetap terjaga.
4. Pertimbangkan untuk penjualan *online* & teknisnya.
5. Promosi ditingkatkan.

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, A., dan Tantri, F. (2018). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Arifin, Z. (2020). *Manajemen penjualan*. Jakarta: Kencana.
- Alharbi, A. H., & Alhider, I. H. (2018). The Impact of Customer Satisfaction and Loyalty on E-Marketing: Moderating Effect of Perceived Value. *Journal of Marketing and Customer Research*. Vol. 46, 70-77.
- Ali, Hapzi & Limakrisna, Nandan & Jamaluddin, S. (2016). Model of customer satisfaction: The empirical study at Bri in Jambi. *International Journal of Applied Business and Economic Research (IJABER)* www.serialsjournal.com, ISSN : 0972-9380
- Assauri, S. (2018). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Basu Swastha, & Irawan. (2005). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Christine, & Budiawan. (2017). *Manajemen pemasaran jasa*. Jakarta: Penerbit Andi.
- Christopher, M., & Peck, H. (1997). *Marketing logistics* (2nd ed.). Oxford: Butterworth-Heinemann.
- Daryanto. (2011). *Manajemen pemasaran: Sari kuliah*. Bandung: Satu Nusa.
- Erinawati, F., & Syafarudin, A. (2021). PENGARUH KUALITAS PELAYANAN, HARGA, PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN 1*. <https://doi.org/10.46306/vls.v1i1>
- Fandy Tjiptono. (2010). *Manajemen Jasa*. Andi.
- Fauziah, M. (2014). Analisis Hutang Lancar dan Penjualan terhadap Profitabilitas. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan (JIMKES)*, 2(1), 41–50.
- Ganim et al., (2021) Elektronik REKAMAN Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Galileo, J., & Hilmawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Manajemen
- Hasan, Ali. (2008). *Marketing*. Yogyakarta: Medpress
- Hatta, dkk. (2018). Pengaruh kepuasan pelanggan terhadap loyalitas pelanggan. *Jurnal Manajemen*.
- Hintze, S. (2015). *Value chain marketing*. London: Springer.
- Henry Simamora. (2002). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.



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

- Hartati, et al. (2023). Peluang usaha kuliner kue kering dalam meningkatkan ekonomi masyarakat. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*.
- Hamidah, & Yulia. (2016). Judul artikel. Nama Jurnal, Volume(Nomor), halaman.
- Kotler, 2009. *Manajemen Pemasaran*, jilid 1, diterjemahkan oleh Molan, Benyamin, PT. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Kotler, P. (2006). *Manajemen pemasaran* (Edisi ke-12). Jakarta: PT Indeks.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Principles of Marketing* (14th ed.). Pearson Education.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Principles of marketing* (15th ed.). Pearson Education.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Kotler, P., dan Armstrong, G., (2018). *Principles of Marketing*, 17th Edition, New Jersey: Prentice Hall.
- Kotler, P., dan Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*, 15th Edition, New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Kusrini, Maria Yuliana. 2020. Sejarah Cookies, Kudapan Favorit Saat Ngeteh atau Ngopi. <https://www.yukmakan.com/post/Sejarah-Cookies-Kudapan-Favorit-Saat-Ngeteh-atau-Ngopi>. Didownload pada tanggal 28 oktober 2025.
- Kuntari, S., et al. (2016). Pengaruh kepuasan pelanggan terhadap loyalitas pelanggan. *Jurnal Manajemen*.
- Lupiyadi, (2012) *Manajemen Pemasaran Jasa ; Berbasis Kompetensi* (ketiga). Erlangga .
- Manan, A., & Azizah. (2021). *Manajemen pemasaran jasa*. Jakarta: Penerbit Andi.
- Meidarta Bhinawan, & Hapzi Ali. (2017). Pengaruh kepuasan pelanggan terhadap loyalitas pelanggan. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*.
- Melinia, Fasa, M. I., & Suharto. (2021). Implementasi Marketing Mix Strategy Terhadap Peningkatan Penjualan Umkm Aneka Keripik Sungkai Jaya Ditinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Eksyar (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 8(2), 271–295.
- Mulyatiningsih, E. (2011). *Riset Terapan Bidang Pendidikan dan Teknik*. Yogyakarta: UNY Press.



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

- Nirwana. (2004). *Pemasaran jasa*. Malang: Universitas Negeri Malang Press.
- Nur, A., & Pasca Arnu, A. (2021). Pengaruh promosi dan harga terhadap proses keputusan pembelian konsumen. *FORUM EKONOMI*, 23(3), 383–390. <http://journal.feb.unmul.ac.id/index.php/FORUM EKONOMI>
- Nugroho, dalam Purnomo Edwin Setyo. (2017). Pengaruh kepuasan konsumen terhadap kinerja pemasaran. *Jurnal Manajemen*.
- Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1988). *SERVQUAL: A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality*. *Journal of Retailing*, 64(1), 12–40.
- Philip Kotler, Gary Armstrong, 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi 12, Jilid 1 Erlangga, Jakarta
- Pomering, A. (2017). *Marketing for sustainability: Extending the conceptualisation of the marketing mix to drive value for individuals and society*. *Journal of Marketing Management*.
- Prawirosentono, S. (2006). *Manajemen Operasi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Philip Kotler, & Kevin Lane Keller. (2011). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Philip Kotler. (2001). *Manajemen pemasaran (Edisi Milenium)*. Jakarta: PT Prenhallindo.
- Philip Kotler, & Kevin Lane Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Ratih, H. (2005). *Bauran pemasaran jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Rohaeni, H., & Marwa. (2018). Pengaruh kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan. *Jurnal Manajemen*.
- Sadel, M., et al. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Alfabeta.
- Samsul Arifin. 2020. *Sales Management Strategi Menjual*
- Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (2004). *Consumer Behavior* (8th ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Swastha, B. (2001). *Manajemen penjualan*. Yogyakarta: BPFE.
- Setyaningrum, A., Udaya, J., & Efendi. (2015). *Prinsip-prinsip pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.



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

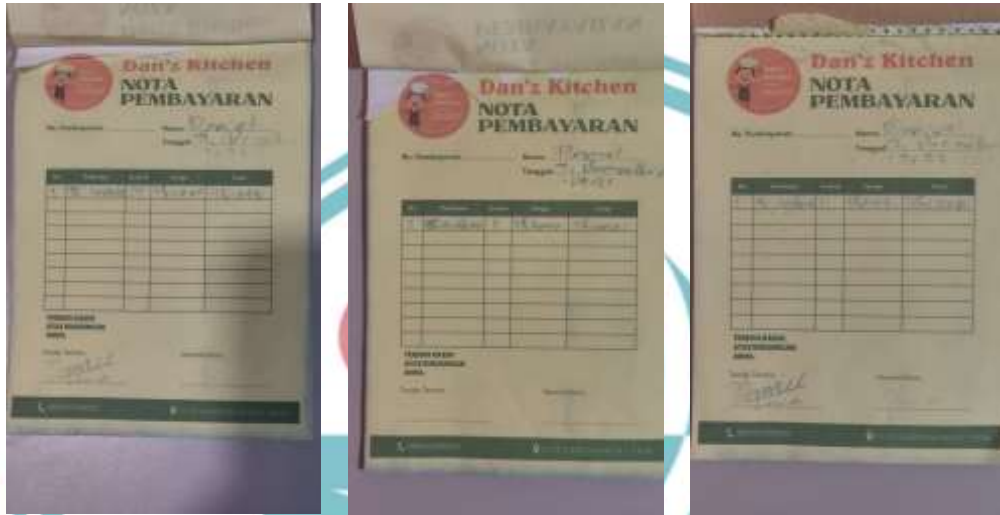
- Setyo, Purnomo Edwin. 2017. Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Best Autoworks, Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis, Vol. 1, No. 6, hal.
- Simamora, H. (2002). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Salemba Empat.
- Siswadi, et al. (2020). Pengaruh kepuasan pelanggan terhadap loyalitas pelanggan. Jurnal Bisnis dan Manajemen.
- Sofjan Assauri 2015 Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep dan Strategi. Jakarta Raja Grafindo Persada
- Sumiyati, Yatimatun N. 2021. Akuntansi Keuangan SMK/MAK Kelas XI,
- Supramono, E. (2015). Analisis Pengaruh Price Dan Promotion Terhadap Penjualan Rokok Pada Swalayan Bintang Di Sampit. Jurnal Terapan Manajemen Dan Bisnis, 1(1), 19–27.
- Swastha, B., & Irawan. (2005). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Stanton, W. J. (1996). Prinsip pemasaran (Edisi ke-7). Jakarta: Erlangga
- Timpe, A. D. (2004). *Pelayanan pelanggan*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo
- Tjiptono, F. (2014). Pemasaran jasa (Prinsip, Penerapan, Penelitian). Andi Offset.
- Tjiptono, F., & Chandra, G. (2012). *Pemasaran strategik*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Tjiptono, Fandy dan Gregorius Chandra. (2016). *Service, Quality & Satisfaction*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Tjiptono, F. (2008). Strategi pemasaran (Edisi ke-3). Yogyakarta: Andi.
- Utomo, Priyanto Doyo. (2006). Analisis terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi loyalitas konsumen pada operator telepon seluler. Thesis: Universitas Gadjah Mada
- Umar, H. (2000). Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Winardi. (2003). *Manajemen Pemasaran*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti.
- Yatimatun, S. (2021). *Akuntansi Keuangan* (Edisi ke-2). Jakarta: PT Gramedia.
- Young, L. dan Burgess, B. (2010). *Marketing Technology as a Service: Proven Techniques that Create Value*. West Sussex: John Wiley & Sons Ltd.
- Zeithaml, Valerie. and Bitner, (2000), *Service Marketing*, Mc Graw Hill Inc,

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

LAMPIRAN

Lampiran 1 Gambar Bukti Nota Pembelian *Dan ' z Kitchen Cookies*



Lampiran 2 Gambar Bukti Pembelian *Dan ' z Kitchen Cookies*





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

Lampiran 3 Tabel Rekatipulasi Modal

NO	Jenis Belanja	Nilai Belanja
1	Peralatan	Rp. 9.052
2	Perlengkapan	Rp. 75.600
3	<i>Variabel Cost</i> (Biaya Tetap)	Rp. 71.412
Total		Rp. 156.064

Sumber: Data Diolah

Lampiran 4 Tabel Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)

Keterangan	Perhitungan	Nilai (Rp)
HPP per plastik	Total Biaya Produksi ÷ Jumlah Plastik	$156.064 \div 541 = 2.636$

Sumber: Data Diolah

Lampiran 5 Tabel Perhitungan Keuntungan Per Plastik

Keterangan	Perhitungan	Nilai (Rp)
Keuntungan per plastik	Harga jual – HPP per plastik	$3.000 - 2.636 = 364$

Sumber: Data Diolah

Lampiran 6 Tabel Perhitungan Keuntungan Bulanan

Keterangan	Perhitungan	Nilai (Rp)
Keuntungan Bulanan	Keuntungan per plastik × Jumlah plastik	$364 \times 541 = 196.924$

Sumber: Data Diolah