



© 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



PENJUALAN TEH SEMON WEDANG SHAHRUL

Disusun oleh:

Muhammad Shahrul

2308311015

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN
UNTUK WARGA NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS
PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA TIGA**

**JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

JULI 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



PENJUALAN TEH SEMON WEDANG SHAHRUL

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

Disusun oleh:

Muhammad Shahrul

2308311015

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN
UNTUK WARGA NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS
PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA TIGA**

**JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

JULI 2026



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 : Muhammad Shahrul

NIM : 2308311015

Tanda tangan :

Tanggal : 22 Juli 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 : Muhammad Shahrul
NIM : 2308311015
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir : Penjualan Teh Semon Wedang Shahrul

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 : Sri Isti Untari, S.E., MSi. ()
Anggota Penguji 2 : Kristin Lukitaningrum S.Pd., M.M. ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 22 Juli 2026



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

NIP. 197009131999031002



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 PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama Penyusun : Muhammad Shahrul
Nomor Induk Mahasiswa : 2308311015
Jurusan / Program Studi : Akuntansi / D-3 Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Tugas Akhir : Penjualan Teh Semon Wedang Shahrul

Disetujui oleh :

Pembimbing

Kristin Lukitaningrum S.Pd., M.M.

NIP197706052025212017

**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

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul Penjualan Teh Semon Wedang Shahrul ini dengan baik. Tugas akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan di Politeknik Negeri Jakarta pada program studi D-3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus.

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

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Bambang Waluyo, S.E., Ak., CA., M.Si. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.
3. Bapak Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M., selaku Kepala Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran Politeknik Negeri Jakarta.
4. Ibu Kristin Lukitaningrum S.Pd., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulis, memberikan masukan dan saran perbaikan untuk penyempurnaan penulisan tugas akhir ini.
5. Seluruh dosen Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang berharga kepada saya selama masa perkuliahan hingga penyusunan tugas akhir ini dan seluruh staf administrasi yang telah membantu proses pembelajaran sampai selesai.
6. Kedua orang tua penulis, Bapak Taufik dan Ibu Muminah yang selalu mendoakan, memberi semangat, cinta dan kasih sayang, nasehat, serta kesabaran yang besar dalam mendampingi dan membimbing setiap langkah dalam kehidupan penulis.
7. Teman-teman Angkatan 2023 khususnya teman-teman 6B yang selalu saling



© 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

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

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

Depok, 22 Juli 2026

Muhammad Shahrul





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

Nama : Muhammad Shahrul
NIM : 2308311015
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: Penjualan Teh Semon Wedang Shahrul. 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 : 22 Juli 2026

Yang menyatakan

Muhammad Shahrul



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

Muhammad Shahrul, D-3 Manajemen Pemasaran: Penjualan Teh Semon Wedang Shahrul

Penulisan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran, hasil penjualan, dan hasil survei pasar pada produk Teh Semon Wedang Shahrul. Berdasarkan hasil survei kebutuhan produk, minuman segar merupakan jenis produk yang paling diminati oleh responden. Atas dasar hasil survei tersebut, Teh Semon dipilih sebagai produk usaha yang dijadikan objek dalam penulisan tugas akhir. Strategi pemasaran yang diterapkan meliputi penetapan harga yang sesuai dengan kualitas produk, penjualan di lingkungan kampus dan sekitar rumah, serta promosi melalui WhatsApp, Instagram, dan penawaran langsung kepada konsumen. Hasil penjualan menunjukkan bahwa sebanyak 422 produk berhasil terjual dengan total omzet sebesar Rp2.954.000 dan total keuntungan sebesar Rp928.400. Selain itu, hasil survei pasar menunjukkan bahwa rasa, harga, kemasan, dan penampilan penjual memperoleh penilaian yang baik dari konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa produk dapat diterima oleh masyarakat dan mampu memenuhi kebutuhan konsumen. Kesimpulan dari penulisan ini adalah bahwa Teh Semon Wedang Shahrul memiliki peluang usaha yang baik dan berpotensi untuk terus dikembangkan. Promosi yang lebih intensif dan perluasan jangkauan pemasaran diharapkan dapat meningkatkan penjualan pada masa yang akan datang.

Kata Kunci: Teh Semon, Survei Pasar, Bauran Pemasaran, Penjualan, Strategi Pemasaran.



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

Muhammad Shahrul, D-3 Marketing Management: Sales of Teh Semon Wedang Shahrul

This final project aims to determine the marketing strategy, sales results, and market survey results of Teh Semon Wedang Shahrul. Based on the product needs survey, fresh beverages were identified as the most preferred type of product among respondents. Based on these survey results, Teh Semon was selected as the business product and the object of this final project. The marketing strategy implemented included setting a price that matched the product quality, selling the product within the campus environment and surrounding residential areas, and promoting it through WhatsApp, Instagram, and direct selling to consumers. The sales results showed that a total of 422 units were sold, generating total revenue of Rp2,954,000 and a total profit of Rp928,400. In addition, the market survey results indicated that the taste, price, packaging, and seller's appearance received positive evaluations from consumers. These findings demonstrate that the product was well accepted by the community and was able to meet consumer needs. It can be concluded that Teh Semon Wedang Shahrul has good business potential and can be further developed. More intensive promotional activities and the expansion of marketing coverage are expected to increase sales in the future.

Keywords: Teh semon, Market Survey, Marketing Mix, Sales, Marketing Strategy.



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 UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT.....	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penulisan Laporan Tugas Akhir.....	1
1.2 Tujuan Penulisan Laporan Tugas Akhir	2
1.3 Manfaat yang diperoleh adalah sebagai berikut:.....	2
1.4 Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir	2
1.5 Sistematikan Penulisan Laporan Tugas Akhir.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Produk Teh Sereh Lemon	4
2.2 Definisi Penjualan	5
2.3 Manfaat Penjualan.....	6
2.4 Bauran Pemasaran	7
2.4.1 Produk (<i>Product</i>).....	8
2.4.2 Harga (<i>Price</i>).....	9
2.4.3 Tempat (<i>Place</i>).....	10
2.4.4 Promosi (<i>Promotion</i>).....	10
2.4.5 Orang (<i>People</i>).....	11
2.4.6 Proses (<i>Process</i>).....	11
2.4.7 Bukti Fisik (<i>Physical Evidence</i>).....	12

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

2.5	<i>Segmenting, Targeting, and Positioning (STP)</i>	12
2.5.1	<i>Segmenting</i>	13
2.5.2	<i>Targeting</i>	13
2.5.3	<i>Positioning</i>	13
BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA		15
3.1	Profil Usaha	15
3.1.1	Jenis Usaha	15
3.1.2	Nama usaha	15
3.1.3	Gambar Produk Beserta Label	15
3.1.4	Deskripsi Produk	15
3.2	Pelaksanaan Usaha	16
3.2.1	Perencanaan	16
BAB IV PEMBAHASAN		32
4.1	Laporan Penjualan	32
4.2	Analisis Laporan Penjualan	33
4.3	Laporan Hasil Survei Pasar	35
BAB V PENUTUP		40
5.1	Kesimpulan	40
5.2	Saran	41
DAFTAR PUSTAKA		42
LAMPIRAN		45



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang 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	21
Tabel 3. 2 Perlengkapan yang dibutuhkan 1 bulan.....	21
Tabel 3. 3 <i>Fixes Cost</i> (Biaya Tetap) untuk 1 bulan	21
Tabel 3. 4 <i>Variable cost</i> (Biaya Tidak Tetap) untuk 25 Pcs.....	22
Tabel 3. 5 Peralatan Produksi Yang Digunakan Untuk Perhitungan HPP.....	22
Tabel 3. 6 Perlengkapan Produksi Yang Digunakan Untuk Perhitungan HPP.....	23
Tabel 3. 7 <i>Fixed cost</i> Untuk Perhitungan HPP	23
Tabel 3. 8 <i>Variable cost</i> Untuk Perhitungan HPP	24
Tabel 3. 9 Rekapitulasi Biaya / Modal	24
Tabel 4. 1 Laporan Penjualan Produk Teh Sereh Lemon Wedang Shahrul Semester 5 (Periode Oktober – Desember)	32
Tabel 4. 2 Laporan Penjualan Produk Teh Sereh Lemon Wedang Shahrul Semester 6 (Periode Maret –April)	32

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Teh Semon Wedang Shahrul.....	5
Gambar 3. 1 Foto Produk Dan Label	15
Gambar 3. 2 Survei Kebutuhan Pasar	18
Gambar 3. 3 Logo Produk	26
Gambar 3. 4 Label Teh Semon	26
Gambar 3. 5 Flowchart Proses Produksi	28
Gambar 3. 6 Penjualan Secara Langsung	29
Gambar 3. 7 Penjualan Saat Bazar	30
Gambar 3. 8 Penjualan Melalui Platform Whatsapp	30
Gambar 4. 1 Grafik Penjualan Teh Semon Semester 5	33
Gambar 4. 2 Grafik Penjualan Teh Semon Semester 6	34
Gambar 4. 3 Jawaban Responden 1	36
Gambar 4. 4 Jawaban Responden Dari Pertanyaan “Dari mana Anda Mengetahui Informasi Minuman Teh Semon?”	36
Gambar 4. 5 Jawaban Responden Dari Pertanyaan “Bagaimana Rasa Minuman Teh Sereh Lemon?”	37
Gambar 4. 6 Jawaban Responden Dari Pertanyaan “Bagaimana Harga Minuman Teh Semon Wedang Shahrul?”	37
Gambar 4. 7 Jawaban Responden Dari Pertanyaan “Bagaimana Kemasan Minuman Teh Semon Wedang Shahrul?”	38
Gambar 4. 8 Jawaban Responden Dari Pertanyaan “Bagaimana Penampilan Penjual Minuman Teh Semon Wedang Shahrul?”	38
Gambar 4. 9 Saran Dari Responden	39

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

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1	Nota Penjualan	45
LAMPIRAN 2	Live Streaming	46
LAMPIRAN 3	Jawaban Responden	47





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

Perkembangan gaya hidup masyarakat saat ini semakin mengarah pada pola hidup sehat. Kesadaran akan pentingnya menjaga kesehatan tubuh melalui konsumsi makanan dan minuman alami terus meningkat. Hal ini mendorong munculnya berbagai inovasi produk minuman herbal yang memiliki manfaat bagi kesehatan. Salah satu bahan alami yang banyak digunakan adalah sereh (*lemongrass*) dan lemon, yang keduanya dikenal memiliki khasiat dalam meningkatkan daya tahan tubuh, membantu detoksifikasi, serta memberikan efek relaksasi.

Sereh mengandung senyawa sitral yang berfungsi sebagai antioksidan dan antibakteri, sedangkan lemon kaya akan vitamin C yang bermanfaat untuk menjaga imunitas tubuh. Kombinasi keduanya menghasilkan minuman dengan aroma yang segar dan cita rasa khas yang menenangkan, sehingga berpotensi besar diminati oleh masyarakat dari berbagai kalangan. Bahan-bahan untuk minuman sereh mudah diperoleh dan memiliki harga yang terjangkau, sehingga memungkinkan pengembangan produk dengan nilai ekonomi yang lebih baik.

Melihat peluang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan inovasi produk berupa teh semon, yaitu minuman herbal siap saji yang dikemas secara praktis dan higienis. Produk ini tidak hanya menawarkan cita rasa unik, tetapi juga mengedepankan manfaat kesehatan serta kemudahan konsumsi bagi masyarakat modern yang memiliki aktivitas padat. Melalui kegiatan penjualan teh semon ini, diharapkan dapat memberikan alternatif minuman sehat sekaligus membuka peluang usaha baru di bidang minuman herbal.

Dengan demikian, proyek tugas akhir ini dilakukan untuk mengetahui proses produksi, strategi pemasaran, dan penjualan teh semon, serta untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan dalam menciptakan produk inovatif yang bermanfaat bagi masyarakat.



Hak Cipta :

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

1.2 Tujuan Penulisan Laporan Tugas Akhir

Adapun tujuan penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui Strategi Pemasaran Teh Semon Wedang Shahrul
2. Untuk mengetahui hasil penjualan dan analisis penjualan dari produk Teh Semon Wedang Shahrul.
3. Mengetahui hasil survey pasar dari produk Teh Semon Wedang Shahrul.

1.3 Manfaat yang diperoleh adalah sebagai berikut:

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

1.4 Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir

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



Hak Cipta :

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

1.5 Sistematikan 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:

1. BAB I PENDAHULUAN :

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

2. BAB II TINJAUAN PUSTAKA :

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

3. BAB III PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA :

Bab ini berisi profil usaha dan pelaksanaan usaha.

4. BAB IV PEMBAHASAN :

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

5. BAB V KESIMPULAN DAN SARAN :

Bab kesimpulan dan saran terdiri dari kesimpulan bahasan dan saran tugas akhir.

Hak Cipta :

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

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan pada tugas ini adalah:

A. Strategi Pemasaran Teh Semon Wedang Shahrul

Strategi pemasaran yang diterapkan pada produk Teh Semon Wedang Shahrul meliputi penetapan harga yang sesuai dengan kualitas produk, penjualan di lingkungan kampus dan sekitar rumah, serta promosi yang dilakukan secara langsung melalui penawaran kepada konsumen dan secara tidak langsung melalui media sosial seperti WhatsApp dan Instagram. Strategi pemasaran tersebut terbukti efektif dalam memperkenalkan produk kepada konsumen, memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan angka penjualan Teh Semon Wedang Shahrul.

B. Hasil Penjualan dan Analisa Penjualan Teh Semon Wedang Shahrul

Hasil penjualan menunjukkan bahwa produk Teh Semon Wedang Shahrul berhasil terjual sebanyak 422 produk, dengan total omzet sebesar Rp2.954.000 dan keuntungan sebesar Rp928.400. Analisis hasil penjualan menunjukkan bahwa volume penjualan sangat dipengaruhi oleh keberlangsungan aktivitas perkuliahan di kampus serta partisipasi aktif dalam kegiatan bazar sebagai sarana promosi langsung kepada konsumen. Hasil tersebut menunjukkan bahwa Teh Semon Wedang Shahrul memiliki prospek usaha yang baik, terutama apabila didukung dengan pelaksanaan kegiatan pemasaran yang berkelanjutan sehingga mampu meningkatkan volume penjualan pada periode berikutnya.

C. Hasil Survei Pasar Teh Semon Wedang Shahrul

Hasil survei pasar menunjukkan bahwa produk Teh Semon Wedang Shahrul memperoleh penilaian yang baik dari konsumen pada aspek rasa, harga, kemasan, dan penampilan penjual. Hasil tersebut



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

menunjukkan bahwa produk telah mampu memenuhi kebutuhan dan harapan konsumen serta dapat diterima dengan baik oleh masyarakat.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil survei pasar, penulis sampaikan saran – saran sabagai berikut :

1. Untuk analisa survei pasar jumlah responden diperbanyak agar hasilnya lebih akurat
2. Meninjau kembali pertanyaan dalam kuesioner. Komponen dapat ditambah untuk hasil yang lebih baik.
3. Untuk memudahkan pembayaran mungkin nanti akan di tambahkan opsi pembayaran melalui QRIS.
4. Rajin buat konten, ataupun review barang yang di upload ke status WA / IG bisnis.
5. Untuk menjaga kualitas dan cita rasa produk agar tetap konsisten, perlu dilakukan standarisasi takaran.
6. Untuk selanjutnya disarankan menambah varian *less sugar* untuk memenuhi permintaan pelanggan.

**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

Situs *Online*/Artikel dari Website

- Chairunisa. (2022, 8 November). Apa Itu Pemasaran: Definisi, Fungsi, dan Jenisnya. Diakses pada 17 Oktober 2025, dari <https://dailysocial.id/post/apa-itu-pemasaran>.
- Biofarma. (2025, 12 Maret). Khasiat Lemon untuk Kesehatan Sumber Vitamin C dan Banyak Lagi. Diakses pada 17 Oktober 2025, dari <https://www.biofarma.co.id/id/announcement/detail/khasiat-lemon-untuk-kesehatan-sumber-vitamin-c-dan-banyak-lagi>.
- Cinthy. (2024, 8 Januari). *10 Strategi Pemasaran Makanan Khas Daerah yang Ampuh dan Efektif*. Diakses pada 17 Oktober 2025, dari <https://accurate.id/marketing-manajemen/strategi-pemasaran-makanan-khas-daerah/>.
- Desy. (2020, 24 September). *Pengertian Penjualan, Manfaat, dan Jenis-jenisnya*. Diakses pada 17 Oktober 2025, dari <https://www.jurnal.id/id/blog/pengertian-penjualan-manfaat-dan-jenis-jenisnya/>.
- Imgamsyah, Idfiana Zahra. (2024, 18 Juni). *Mengenal STP (Segmenting, Targeting, Positioning) sebagai Strategi Populer dalam Pemasaran*. Diakses pada 17 Oktober 2025, dari <https://ikom.fisipol.unesa.ac.id/post/mengenal-stp-segmenting-targeting-positioning-sebagai-strategi-populer-dalam-pemasaran>.
- Kristomuljono, Ryan. (2024, 31 Januari). Mengenal Pengertian Bauran Pemasaran yang Ada Sejak 1960. Diakses pada 17 Oktober 2025, dari https://toffeedev.com/blog/business-and-marketing/pengertian-bauran-pemasaran/#1_Product_Produk.
- Nathania, Raissa. (2024, 19 April). Menyelami Konsep 7P dalam Marketing Mix (Bauran Pemasaran). Diakses pada 17 Oktober 2025, dari <https://glints.com/id/lowongan/7p-marketing-mix-bauran-pemasaran/>.



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

Pamungkas, Ajar. (2022, 8 Agustus). Mengenal Pengertian Bauran Pemasaran untuk Praktik Bisnis. Diakses pada 17 Oktober 2025, dari <https://majoo.id/solusi/detail/bauran-pemasaran>.

Pujiati. (2023). 7 Bauran Pemasaran: Pengertian dan Konsep. Diakses pada 17 Oktober 2025, dari <https://deepublishstore.com/blog/materi/marketing-mix/>.

Revita, Tiffany. (2022, 29 November). Bauran Pemasaran: Pengertian, Strategi, dan Contoh Penerapannya. Diakses pada 17 Oktober 2025, dari <https://dailysocial.id/post/bauran-pemasaran>.

Utami, Silmi Nurul dan Gischa, Serafica. (2021, 27 Agustus). *Penjualan: Pengertian Para Ahli, Bentuk, Jenis, dan Tujuannya*. Diakses pada 17 Oktober 2025, dari <https://www.kompas.com/skola/read/2021/08/27/131616269/penjualan-pengertian-para-ahli-bentuk-jenis-dan-tujuannya?page=all>.

Jurnal

Candra, Y., Sari, D. P., & Ismail, W. (2019). Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Keputusan Pembelian pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sale Pisang Purwobakti Muaro Bungo. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 1(2), 122-138.

Nurhadi, N. N. (2019). Manajemen Strategi Pemasaran Bauran (Marketing Mix) Persepektif Ekonomi Syariah. *HUMAN FALAH: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 6(2), 141-157.

Umeze, G.E., Ohen. S.B. (2015). Marketing Mix Strategies, and Entrepreneurial Competence: Evidence from Micro Restaurants in Calabar Metropolis, Cross River State, Nigeria. *International Conference in Agricultural Economist, Milano Italian*. 1-29.

Buku

Fakhrudin, A., Roellyanti, M.V., & Awan. (2022). Bauran Pemasaran. Yogyakarta: Deepublish.

Kotler, P., & Keller, K.L. (2008). Manajemen Pemasaran. Penerbit Erlangga.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

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

Kotler, P., Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing*, New Delhi: Pearson.



Hak Cipta :

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

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 NOTA PENJUALAN

NOTA PEMBAYARAN

No Pembayaran:

TEH SEMON

☎ 082213917322

Nama :

Tanggal :

Kasir :

.....

No	Nama Item	Jumlah	Harga	Total

Pembayaran dapat dilakukan melalui tunai, QRIS, E-Wallet atau melalui rekening:

OVO BYB GRAB

Muhammad Shahrul 082213917322

Sub Total

PPN 10%

Total



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

LAMPIRAN 2 LIVE STREAMING



Hak Cipta :

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

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

[illegible]