

SKRIPSI SARJANA TERAPAN

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN PRODUK BOLU KUKUS
MEKAR DENGAN PENGGUNAAN AIR KELAPA TUA
DAN SARI BUAH NAGA**



*Mencerdaskan dan
Memartabatkan Bangsa*

**FEBRIANI ELA KARMILA
1508520038**

**PROGRAM STUDI
SENI KULINER DAN PENGELOLAAN JASA MAKANAN**

FAKULTAS TEKNIK

**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2024**

STRATEGI BAURAN PEMASARAN PRODUK BOLU KUKUS MEKAR DENGAN PENGGUNAAN AIR KELAPA TUA DAN SARI BUAH NAGA

FEBRIANI ELA KARMILA
Dosen Pembimbing: Dr. Cucu Cahyana, S.Pd., M.Sc

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk menganalisis hasil dari penerapan strategi bauran pemasaran pada saat merintis usaha termasuk proses pemasaran produk bolu kukus mekar dengan penggunaan air kelapa tua dan sari buah naga. Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya didapatkan formula produk dengan penggunaan bahan cair air kelapa tua dan sari buah naga yang paling disukai dengan perbandingan 3:1. Proses pengolahan produk untuk dipasarkan dilakukan di Laboratorium Pastry dan Bakery Universitas Negeri Jakarta dalam jangka waktu 1 bulan dengan total 9 kali proses penjualan produk yang memiliki harga satuan Rp.3.000. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei rintisan usaha dengan menentukan aspek penting penunjang penjualan seperti aspek organisasi manajemen usaha dan target pasar penjualan produk yaitu dimulai dari anak-anak hingga lansia. Penentuan bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, promosi dan tempat pengolahan dan pemasaran bolu kukus mekar diperhitungkan untuk mendukung pemasaran. Pada penjualan produk, warna pada produk kurang mencolok dan juga didapatkan hasil bahwa pemasaran produk bolu kukus mekar dengan media sosial hasilnya kurang maksimal dibanding memasarkan secara langsung dari mulut ke mulut. Selain itu, dari penentuan target omzet penjualan 1 bulan yang sudah ditentukan didapatkan hasil penjualan dengan nilai pencapaian omzet penjualan sebanyak 79.2%. Hasil penjualan mencapai Rp. 1.578.000 dari target Rp. 1.992.000 dengan produk terjual 559 buah dari perencanaan target terjual 664 buah. Solusi terbaik adalah dengan meningkatkan proses pemasaran untuk menunjang penjualan produk bolu kukus mekar menjadi lebih baik dan penambahan variasi produk dapat dilakukan untuk menarik perhatian calon konsumen.

Kata Kunci: Bolu Kukus Mekar dengan Penggunaan Air Kelapa Tua dan Sari Buah Naga, Bauran Pemasaran, Rintisan Usaha.

MARKETING MIX STRATEGY OF BLOOMING STEAMED SPONGE CAKE PRODUCTS WITH THE USE OF MATURE COCONUT WATER AND DRAGON FRUIT JUICE

FEBRIANI ELA KARMILA

Supervisor: Dr. Cucu Cahyana, S.Pd., M.Sc

ABSTRACT

This research was conducted with the aim of analyzing the results of implementing a marketing mix strategy when starting a business, including the marketing process of blooming steamed sponge cake products with the use of mature coconut water and dragon fruit juice. Based on the results of research that has been carried out previously, it is obtained that the product formula with the use of liquid ingredients of mature coconut water and dragon fruit juice is the most preferred with a ratio of 3: 1. The product processing to be marketed was carried out at the Pastry and Bakery Laboratory of the State University of Jakarta within a period of 1 month with a total of 9 product sales processes which had a unit price Rp.3,000. The research method used is a business startup survey method by determining important aspects of sales support such as aspects of business management organization and the target market for product sales, starting from children to the elderly. Determination of the marketing mix consisting of product, price, promotion and place of processing and marketing of blooming steamed sponge cake is taken into account to support marketing. In the sale of products, the color of the product is less striking and it is also found that marketing blooming steamed sponge products with social media results is less optimal than marketing directly by word of mouth. In addition, from determining the 1-month sales turnover target that has been determined, the sales results are obtained with a sales turnover achievement value of 79.2%. Sales results reached Rp. 1,578,000 from the target of Rp. 1,992,000 with 559 products sold from the planning target of 664 pieces sold. The best solution is to improve the marketing process to support the sale of blooming steamed sponge products for the better and the addition of product variations can be done to attract the attention of potential customers.

Keywords: *Blooming Steamed Sponge Cake with Mature Coconut Water and Dragon Fruit Juice, Marketing Mix, Business Startup*

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI SARJANA TERAPAN

Judul : Strategi Bauran Pemasaran Produk Bolu Kukus Mekar dengan
Penggunaan Air Kelapa Tua dan Sari Buah Naga
Penyusun : Febriani Ela Karmila
NIM : 1508520038

Disetujui Oleh:
Dosen Pembimbing,



Dr. Cucu Cahyana, S.Pd., M.Sc
NIP. 197409142001121001

Pengesahan Panitia Ujian Skripsi Sarjana Terapan

Ketua Penguji



Efrina, S.Tp., M.Sc
NIP. 198202092008012012

Anggota Penguji I,



Dr. Annis Kandriasari, M.Pd
NIP. 198411022014042002

Anggota Penguji II,



Dr. Nur Riska, S.Pd., M.Si
NIP. 197904152005012004

Mengetahui,
Koordinator Program Studi Sarjana Terapan
Seni Kuliner dan Pengelolaan Jasa Makanan



Dr. Cucu Cahyana, S.Pd., M.Sc
NIP. 197409142001121001

HALAMAN PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi Sarjana Terapan ini merupakan karya asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik sarjana, baik di Universitas Negeri Jakarta maupun di Perguruan Tinggi lain.
2. Skripsi Sarjana Terapan ini belum dipublikasikan, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Negeri Jakarta.

Jakarta, 08 Juli 2024
Yang Membuat Pernyataan



Febriani Ela Karmila



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
UPT PERPUSTAKAAN

Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220
Telepon/Faksimili: 021-4894221
Laman: lib.unj.ac.id

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademika Universitas Negeri Jakarta, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Febriani Ela Karmila
NIM : 1508520038
Fakultas/Prodi : Teknik / Sarjana Terapan Seni Kuliner dan Pengelolaan Jasa Makanan
Alamat email : febriani.karmila@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah:

Skripsi Tesis Disertasi Lain-lain (... ..)

yang berjudul :

Strategi Bauran Pemasaran Produk Bolu Kukus Mekar dengan Penggunaan Air Kelapa Tua dan Sari Buah Naga

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini UPT Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmediakan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 24 Juli 2024
Penulis

Febriani Ela Karmila

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti ucapkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas rahmat, karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan Skripsi Sarjana Terapan yang berjudul “Strategi Bauran Pemasaran Produk Bolu Kukus Mekar dengan Penggunaan Air Kelapa Tua dan Sari Buah Naga”.

Dalam penelitian Skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, untuk itu pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Cucu Cahyana, S.Pd., M.Sc selaku Koordinator Program Studi Sarjana Terapan Seni Kuliner dan Pengelolaan Jasa Makanan, Fakultas Teknik, Universitas Negeri Jakarta dan selaku Dosen Pembimbing yang memberikan bimbingan dan motivasi kepada peneliti selama proses penelitian.
2. Dr. Ir. Mahdiyah, M.Kes selaku Pembimbing Akademik dari Sesi 2, Program Studi Sarjana Terapan Seni Kuliner dan Pengelolaan Jasa Makanan yang telah membimbing peneliti selama mengikuti studi di Universitas Negeri Jakarta.
3. Seluruh Dosen Program Studi Sarjana Terapan Seni Kuliner dan Pengelolaan Jasa Makanan yang telah memberikan ilmu pengetahuan, mendidik, dan memotivasi selama masa perkuliahan.
4. Seluruh Tenaga Pendidikan dan Laboran Program Studi Sarjana Terapan Seni Kuliner dan Pengelolaan Jasa Makanan yang telah membantu dan memberikan kemudahan selama proses masa perkuliahan.

Terima kasih untuk Mamah Maya, Papah Ahmad, Ayah Taufik, dan Adik Nailah karena telah banyak memberikan dukungan doa, semangat dan motivasi kepada peneliti. Terima kasih juga peneliti ucapkan kepada rekan peneliti, Anita Ciputri dan Syaffanah Rahmadania yang telah bekerja sama dalam proses pengerjaan Skripsi Sarjana Terapan ini hingga selesai. Teman-teman Program Studi Sarjana Terapan Seni Kuliner dan Pengelolaan Jasa Makanan 2020 yang sudah bersama menjalani proses perkuliahan hingga akhir.

Semoga tulisan ini dapat berguna, bermanfaat dan memberikan kontribusi terhadap perkembangan ilmu pengetahuan.

Jakarta, 08 Juli 2024
Peneliti,



Febriani Ela Karmila
1508520038

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI SARJANA TERAPAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Usaha	1
1.2 Identifikasi Peluang dan Pangsa Pasar	3
1.3 Identifikasi Spesifikasi Produk	3
1.4 Tujuan Rintisan Usaha	3
BAB II ASPEK PASAR DAN PEMASARAN	
2.1 Aspek Pasar	4
2.1.1 Gambaran Umum Pasar	4
2.1.2 Jenis Produk yang Dipasarkan	8
2.1.3 Target Pasar	9
2.1.4 Pesaing	10
2.1.5 Sasaran Pembeli	10
2.1.6 Diferensiasi	11
2.1.7 STP (Segmentation, Targeting and Positioning)	13
2.2 Aspek Pemasaran	14
2.2.1 Promosi	17
2.2.2 Pengembangan Pasar	18
2.2.3 Pengembangan Produk	19
2.2.4 Langkah-Langkah Promosi	19
2.3 Analisis SWOT	21
2.4 Distribusi atau Layanan	22
BAB III ASPEK PRODUKSI	
3.1 Deskripsi Produk	23
3.2 Jenis Produk	24
3.3 Kualitas Produk	24
3.4 Komposisi Produk	25
3.5 Perencanaan Produksi	28
3.6 Pengemasan dan Label Produk	28
BAB IV ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN	
4.1 Desain Organisasi	31
4.2 Penentuan Kebutuhan Staf	34

4.3	Manajemen Persediaan	38
4.4	Manajemen Produksi	39
BAB V ASPEK KEUANGAN		
5.1	Investasi Awal yang Dibutuhkan	41
5.1.1	Investasi Peralatan	41
5.1.2	Investasi Kemasan	42
5.1.3	Investasi Bahan	43
5.1.4	Total Investasi Awal yang Dibutuhkan	44
5.1.5	Kebutuhan Modal Kerja	44
5.2	Perencanaan Nilai Harga Jual Produk	45
5.3	Proyeksi Rugi/Laba	48
5.4	Proyeksi BEP	52
5.5	Pembahasan Proses Penjualan	53
5.5.1	Penjualan Pertama	53
5.5.2	Penjualan Kedua	54
5.5.3	Penjualan Ketiga	57
5.5.4	Penjualan Keempat	58
5.5.5	Penjualan Kelima	59
5.5.6	Penjualan Keenam	60
5.5.7	Penjualan Ketujuh	61
5.5.8	Penjualan Kedelapan	62
5.5.9	Penjualan Kesembilan	63
5.5.10	Total Penjualan	64
BAB VI PENUTUP		
6.1	Kesimpulan	65
6.2	Saran	66
DAFTAR PUSTAKA		67
LAMPIRAN		69

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2. 1 Strategi Menentukan Target Pasar (Elliyana, et al., 2022)	9
Tabel 3. 1 Komposisi Produk Bolu Kukus Mekar	25
Tabel 4. 1 Analisis Beban Kerja Cook Helper	34
Tabel 4. 2 Analisis Beban Kerja Pemasaran	35
Tabel 4. 3 Analisis Beban Kerja Petugas Transportasi	36
Tabel 4. 4 Analisis Beban Kerja Keuangan	37
Tabel 5. 1 Peralatan yang Dibutuhkan	41
Tabel 5. 2 Kemasan yang Dibutuhkan	42
Tabel 5. 3 Bahan yang Dibutuhkan	43
Tabel 5. 4 Perhitungan Harga Jual	45
Tabel 5. 5 Rencana Target Pencapaian Penjualan	48
Tabel 5. 6 Penyusutan Alat	49
Tabel 5. 7 Hasil Proses Penjualan Pertama	53
Tabel 5. 8 Hasil Proses Penjualan Kedua	56
Tabel 5. 9 Hasil Proses Penjualan Ketiga	57
Tabel 5. 10 Hasil Proses Penjualan Keempat	58
Tabel 5. 11 Hasil Proses Penjualan Kelima	59
Tabel 5. 12 Hasil Proses Penjualan Keenam	60
Tabel 5. 13 Hasil Proses Penjualan Ketujuh	61
Tabel 5. 14 Hasil Proses Penjualan Kedelapan	62
Tabel 5. 15 Hasil Proses Penjualan Kesembilan	63
Tabel 5. 16 Total Penjualan	64
Tabel 5. 17 Ketercapaian Omzet	64

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2. 1 Proses Pemilihan Target Pasar dan Menyusun Strategi	4
Gambar 2. 2 Konsep Kepuasan Konsumen	7
Gambar 3. 1 Bolu Kukus Mekar dengan Perbandingan Cairan 3:1	23
Gambar 3. 2 Kemasan Produk	29
Gambar 3. 3 Label Kemasan Produk Satuan	30
Gambar 3. 4 Label Kemasan Berisi Sembilan Produk	30
Gambar 4. 1 Deskripsi Jabatan pada Usaha	32
Gambar 5. 1 Keuntungan Perusahaan Perorangan	52
Gambar 5. 2 Kerugian Perusahaan Perorangan	52
Gambar 5. 3 Hasil Pengukusan Pertama dari Penjualan Kedua	54
Gambar 5. 4 Hasil Pengukusan Kedua dari Penjualan Kedua	55
Gambar 5. 5 Hasil Pengukusan Ketiga dari Penjualan Kedua	55
Gambar 5. 6 Hasil Pengukusan Keempat dari Penjualan Kedua	56



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Bukti Konsultasi Bimbingan Skripsi	69
Lampiran 2. Produk Bolu Kukus Mekar dengan Penggunaan Air Kelapa Tua dan Sari Buah Naga	70
Lampiran 3. Akun Sosial Media Instagram dan WhatsApp	71
Lampiran 4. Konsumen dan Produk	72
Lampiran 5. Review Konsumen	73
Lampiran 6 Jangkauan pada Media Sosial Instagram	74

