

SKRIPSI SARJANA TERAPAN

**RINTISAN USAHA DAN PEMASARAN PRODUK
ZESTPRONG**



Intelligentia - Dignitas

**SHIFA SJAM
1508520046**

**Skripsi ini Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan dalam
Memperoleh Gelar Sarjana (S.Tr.)**

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN
SENI KULINER DAN PENGELOLAAN JASA MAKANAN
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2025**

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI SARJANA TERAPAN

Judul : Rintisan Usaha dan Pemasaran Produk Zestprong
Penyusun : Shifa Sjam
NIM : 1508520046

Disetujui oleh:

Pembimbing I,



Dra. Mariani, M.Si.
NIP. 196103291988112001

Pembimbing II,



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

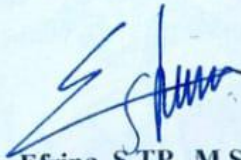
Pengesahan Panitia Ujian Skripsi Sarjana Terapan :

Ketua Penguji,



Dr. Rusilanti, M.Si.
NIP. 196306251988112000

Anggota Penguji I,



Efrina, S.TP., M.Sc.
NIP. 198202092008012000

Anggota Penguji II,



Yehi Yulianti, M.P.
NIP. 19900613202203200

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



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

LEMBAR 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 telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Negeri Jakarta.

Jakarta, 11 Agustus 2024

Yang membuat



Shifa Sjam

No. Reg. 15085200446



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI
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 : Shifa Sjam
NIM : 1508520046
Fakultas/Prodi : Teknik/ Seni Kuliner dan Pengelolaan Jasa Makanan
Alamat email : shifasjam@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 :

Rintisan Usaha dan Pemasaran Produk Zestprong

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, 11 Agustus 2025

Penulis

(Shifa Sjam)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas berkat dan rahmatNya yang telah diberikan, sehingga penyusunan skripsi dengan judul “Perencanaan Usaha dan Pemasaran Produk Zestprong” ini dapat diselesaikan dengan baik. Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu persyaratan dalam menyelesaikan studi di Program Studi Seni Kuliner dan Pengelolaan Jasa Makanan, Fakultas Teknik, Universitas Negeri Jakarta untuk mendapatkan gelar Sarjana Terapan (S.Tr).

Dalam kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada berbagai pihak atas bantuan dan bimbingan yang diberikan secara langsung maupun tidak langsung hingga penyusunan skripsi ini berjalan dengan lancar. Berikut ucapan terima kasih penulis kepada berbagai pihak yang telah membantu, diantaranya:

1. Dr. Cucu Cahyana, S.Pd, M.Sc selaku Koordinator Program Studi Seni Kuliner dan Pengelolaan Jasa Makanan, Fakultas Teknik, Universitas Negeri Jakarta, sekaligus sebagai Dosen Pembimbing penulisan skripsi.
2. Dr. Mahdiyah, M.kes. selaku Pembimbing Akademik Program Studi Seni Kuliner dan Pengelolaam Jasa Makanan Angkatan 2020.
3. Dra. Mariani, M.Si Sekalu Dosen Pembimbing penulisan skripsi.
4. Seluruh dosen Program Studi Seni Kuliner dan Pengelolaan Jasa Makanan Universitas Negeri Jakarta yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan selama perkuliahan
5. Staff TU dan Laboran yang sudah memberikan kemudahan dalam proses administrasi selama masa perkuliahan dan penyediaan sarana dan prasarana.

Kedua orang tua dan teman-teman yang telah memberikan dukungan dan motivasi untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Jakarta,

Penulis

Shifa Sjam
No. Reg. 1508520046

RINTISAN USAHA DAN PEMASARAN PRODUK ZESTPRONG

SHIFA SJAM

Dra. Mariani, M.Si & Dr. Cucu Cahyana, S.Pd, M.Sc.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan rintisan usaha produk camilan tradisional berupa kue semprong inovatif dengan memanfaatkan tepung mocaf sebagai substitusi tepung premix (tepung beras dan tapioka), serta penambahan kulit jeruk purut sebagai *flavoring* alami dan sumber antioksidan. Produk yang dinamakan “Zestprong” ini dikembangkan sebagai pangan fungsional yang sehat dan berbasis sumber daya lokal. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kuantitatif melalui wawancara konsumen guna mengetahui perencanaan dan strategi pemasaran produk. Berdasarkan hasil penjualan periode 4 Juni hingga 16 Juli 2025, Selama satu periode penjualan, dengan harga Rp.27.000/toples total omzet yang diperoleh mencapai Rp864.000. Setelah dikurangi dengan total biaya produksi dalam periode tersebut, diperoleh laba kotor sebesar Rp370.807, menunjukkan respon yang cukup positif dari konsumen, namun strategi pasar yang diterapkan belum berhasil segmentasi pasar yang sesuai, sehingga volume penjualan hanya 32 toples dari target 50 toples, dengan ketercapaian target penjualan 64%. Proyeksi BEP (*Break Event Point*) menentukan selama 9 bulan penjualan untuk pengembalian modal dan investasi alat dan BEP dalam unit membutuhkan 191 unit yang harus terjual selama 9 bulan untuk mendapatkan analisis titik impas atau BEP. Penilaian konsumen terhadap 16 pernyataan menghasilkan Nilai Indeks Kepuasan Pelanggan (IKP) dalam kategori "Sangat Kuat". Hal ini mengindikasikan bahwa produk Zestprong diterima dengan baik dari segi rasa, kemasan, harga, serta pelayanan, dan memiliki potensi bersaing di pasaran.

Kata Kunci: Perencanaan usaha, strategi pemasaran, zestprong.

BUSINESS START-UP AND MARKETING OF ZESTPRONG PRODUCTS

SHIFA SJAM

Dra. Mariani, M.Si & Dr. Cucu Cahyana, S.Pd, M.Sc.

ABSTRACT

This study aims to develop a pioneering traditional snack product business in the form of innovative semprong cakes by utilizing mocaf flour as a substitute for premix flour (rice flour and tapioca), and the addition of kaffir lime peel as a natural flavoring and source of antioxidants. The product named "Zestprong" was developed as a healthy functional food based on local resources. The method used in this study is a quantitative descriptive approach through consumer interviews to determine product marketing planning and strategies. Based on sales results for the period from June 4 to July 16, 2025, During one sales period, with a price of Rp. 27,000 / jar, the total turnover obtained reached Rp. 864,000. After deducting the total production costs in that period, a gross profit of Rp. 370,807 was obtained, indicating a fairly positive response from consumers, but the market strategy implemented has not succeeded in appropriate market segmentation, so that the sales volume is only 32 jars from the target of 50 jars, with the achievement of the sales target of 64%. The BEP (Break Event Point) projection determines the 9-month sales period for capital and equipment investment returns, and the BEP in units requires 191 units to be sold over 9 months to obtain a break-even point analysis. Consumer assessments of 16 statements resulted in a Customer Satisfaction Index (IKP) score in the "Very Strong" category. This indicates that the Zestprong product is well received in terms of taste, packaging, price, and service, and has the potential to compete in the market.

Keywords: Zestprong, startup business, marketing strategy.

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI SARJANA TERAPAN	i
LEMBAR PERNYATAAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
 BAB I PENDAHULUAN	 1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Peluang dan Pangsa Pasar	3
1.3 Identifikasi Spesifikasi Produk.....	4
1.4 Tujuan Rintisan Usaha.....	5
 BAB II ASPEK PASAR DAN PEMASARAN	 7
2.1 Aspek Pasar	7
2.1.1 Gambaran Umum Pasar dan Sasaran	7
2.1.2 Jenis Produk yang Dipasarkan	9
2.1.3 Target Pasar	10
2.1.4 Pesaing	11
2.1.5 Sasaran Pembeli	11
2.1.6 Diferenisasi	12
2.1.7. STP (<i>Segmentation, Targeting, & Positioning</i>)	12
2.2 Aspek Pemasaran.....	15
2.2.1. Promosi	15
2.2.2. Pengembangan Pasar	16
2.2.3. Pengembangan Produk	17
2.2.4. Langkah-Langkah Promosi	17
2.3 Analisis SWOT	18
2.4 Distribusi/Pelayanan	20
 BAB III ASPEK PRODUKSI.....	 21
3.1 Deskripsi Produk	21
3.2 Jenis Produk.....	21
3.3 Kualitas Produk	22
3.4 Komposisi Produk	22
3.5 Perencanaan Produksi.....	24
3.6 Pengemasan Produk.....	26
 BAB IV METODE PELAKSANAAN	 30
4.1 Desain Organisasi	30
4.2 Penentuan Kebutuhan Staf.....	31

4.3 Manajemen Persediaan	35
4.3.1 Laporan Persediaan	36
4.4 Manajemen Produksi	37
4.4.1 Pelaksanaan Produksi	38
4.4.2 Proses Produksi	38
BAB V ASPEK KEUANGAN.....	37
5.1 Investasi Awal yang Dibutuhkan.....	37
5.2 Perencanaan Nilai Harga Jual.....	37
5.2.1 Perhitungan Harga Jual	37
5.2.2 Target Penjualan dan Target Omzet	39
5.2.3 Pencapaian Penjualan dan Omzet	40
5.3 Proyeksi Rugi/Laba	43
5.4 Proyeksi BEP	43
BAB VI PENUTUP	54
6.1 Kesimpulan.....	54
6.2 Saran	55
DAFTAR PUSTAKA	57
LAMPIRAN.....	60

