

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA USAHA RUMAH MAKAN SINAR MINANG 1
PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**Disusun untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Disusun Oleh:

**Muhammad Zulvani
NPM 061730600473**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
2020**

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA USAHA RUMAH MAKAN SINAR MINANG I
PALEMBANG



Disusun untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya

Disusun Oleh:

Muhammad Zulvani
NPM 061730600473

Menyetujui,

Palembang, Agustus 2020

Pembimbing I

Ummasyroh, SE., M.Ed.M
NIP 196106051989032002

Pembimbing II

Rini, SE., MAB.
NIP 196012281990032002

Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

Heri Setiawan, S.E., M.AB
NIP 197602222002121001

SURAT PERNYATAAN



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Zulvani
NIM : 061730600473
Jurusan / Program Studi : Administrasi Bisnis /DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi dalam Meningkatkan Volume
Penjualan Pada Usaha Rumah Makan Sinar Minang 1
Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan saya plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Agustus 2020

Yang membuat pernyataan,



NPM 061730600473

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

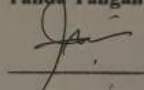
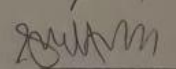

Nama Mahasiswa : Muhammad Zulvani
NIM : 061730600473
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi dalam Meningkatkan Volume
Penjualan Pada Usaha Rumah Makan Sinar Minang 1
Palembang

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis
Dan dinyatakan LULUS

Pada hari:

Tanggal:

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Heri Setiawan, SE., M.AB		<u>18/8/2020</u>
2.	Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec		<u>18/8/2020</u>
3.	Rini, SE., MAB		<u>18/8/2020</u>

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO:

“Saya penuh ketakutan dan saya melakukan yang terbaik untuk menghindari kesulitan dan segala jenis komplikasi. Saya suka semua yang ada di sekitar saya sejernih kristal dan sangat tenang”.

(Alfred Hitchcock)

Kupersembahkan untuk:

- **Kedua Orang Tuaku**
- **Adik dan Kakak ku**
- **Seluruh Teman-teman ku**

KATA PENGANTAR

Segala puji dan rasa syukur kami panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan petunjuk, rahmat dan nikmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini pada tepat pada waktunya. Laporan akhir ini membahas tentang Strategi Promosi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Usaha Rumah Makan Sinar Minang 1 Palembang dan strategi apa yang cocok buat rumah makan tersebut. Adapun judul Laporan Akhir ini adalah **“STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA USAHA RUMAH MAKAN SINAR MINANG 1 PALEMBANG”**.

Penulis menyadari bahwa terdapat banyak kekurangan pada penyusunan Laporan Akhir ini, untuk itu penulis dengan kerendahan hati menerima kritik dan saran yang membangun dari semua pihak agar laporan ini menjadi lebih baik.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih atas bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini. Semoga laporan ini dapat berguna serta bermanfaat khususnya bagi penulis dan umumnya bagi pembaca.

Palembang, Agustus 2020
Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini penulis menyadari bahwa laporan ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bimbingan, petunjuk, masukan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, MT., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Heri Setiawan, S.E., M.AB selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ummasyroh, SE.,M.Ed.M. selaku Dosen Pembimbing I yang telah membantu, membimbing, dan mengarahkan penulis dalam penyampaian Laporan Akhir ini.
5. Rini, SE.,MAB selaku Dosen Pembimbing II yang telah membantu, membimbing, dan mengarahkan penulis dalam penyampaian Laporan Akhir ini.
6. Bapak Sidi Maryulis selaku pemilik Rumah Makan Sinar Minang 1 Palembang yang telah mengizinkan melakukan penelitian di Rumah Makan Sinar Minang 1 Palembang.
7. Seluruh Pegawai Rumah Makan Sinar Minang 1 yang telah membantu dalam penyelesaian Laporan Kerja Praktek ini.
8. Rekan sesama Politeknik Negeri Sriwijaya khususnya teman-teman seperjuangan dikelas 6NB yang sudah memberi dukungan, dan semangat kepada penulis.
9. Semua pihak yang telah memberikan bantuan dalam menyelesaikan Laporan Akhir, yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis. Semoga segala bantuan yang telah diberikan mendapat limpahan balasan pahala dari Allah SWT.

Palembang, Agustus 2020

Muhammad Zulvani

ABSTRAK

Promosi merupakan salah satu bagian dari kegiatan pemasaran yang memuat pemberitaan, membujuk, dan mempengaruhi segala sesuatu mengenai barang ataupun jasa, segala kegiatan itu bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan di perusahaan tersebut. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan strategi promosi pada usaha Rumah Makan Sinar Minang 1 Palembang. Analisis data yang dilakukan yaitu analisis deskriptif, digunakan untuk menggambarkan kegiatan promosi yang dilakukan pada usaha rumah makan tersebut. Berdasarkan dari wawancara pemilik usaha tersebut usaha Rumah Makan Sinar Minang 1 Palembang ini menerapkan strategi promosi yaitu periklanan, promosi penjualan, dan pemasaran dari mulut ke mulut. Kemudian melalui analisis yang telah digunakan menggunakan perhitungan persentase diketahui bahwa adanya penurunan pada volume penjualan pada Rumah Makan Sinar Minang 1 tersebut.

Kata Kunci: Strategi Promosi, dan volume penjualan.

ABSTRACT

Promotion is one part of marketing activities that includes news, persuades, and influences everything about goods or services, all of these activities aim to increase sales volume in the company. The purpose of this study was to determine how the implementation of promotional strategies at the Sinar Minang 1 Restaurant Palembang. The data analysis used is descriptive analysis, which is used to describe the promotional activities carried out in the restaurant business. Based on the interview with the business owner, the Sinar Minang 1 Palembang Restaurant business implements a promotional strategy, namely advertising, sales promotion and word of mouth marketing. Then through the analysis that has been used using the percentage calculation, it is known that there is a decrease in the sales volume at the Sinar Minang 1 Restaurants.

Key Words: Promotion strategy, and sales volume

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Kesepakatan Bimbingan dengan Pembimbing 1
- Lampiran 2 Surat Kesepakatan Bimbingan dengan Pembimbing 2
- Lampiran 3 Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 4 Lembar Revisian Laporan Akhir

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN	ix

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang.....	13
1.2 Rumusan Masalah.....	15
1.3 Ruang Lingkup.....	15
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	16
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	16
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	16
1.5 Metodologi Penelitian	17
1.5.1 Ruang Lingkup penelitian.....	17
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	17
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data.....	17
1.6 Analisis Data.....	18

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Pemasaran.....	19
2.2 Pengertian Bauran Pemasaran.....	19
2.3 Pengertian Promosi.....	20
2.3.1 Bauran Promosi.....	21
2.3.2 Tujuan Bauran Promosi.....	22
2.3.3 Periklan.....	23

2.3.4 Fungsi Periklanan.....	26
2.3.5 Bentuk-Bentuk Periklanan.....	27
2.3.6 Promosi Penjualan.....	27
2.3.7 Hubungan Masyarakat.....	28
2.4 Pengertian Personal Selling.....	28
2.4.1 Fungsi Personal Selling.....	28
2.5 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Bauran Promosi.....	33
2.6 Pengertian Strategi.....	31
2.7 Volume Penjualan.....	31
BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN.....	37
3.1 Sejarah Singkat Rumah Makan Sinar Minang 1 Palembang.....	38
3.2 Visi, dan Misi.....	38
3.2.1 Visi.....	38
3.2.2 Misi.....	38
3.3 Struktur Organisasi.....	38
3.3.1 Pembagian Tugas.....	39
3.4 Strategi Promosi Rumah Makan Sinar Minang 1.....	40
3.5 Biaya Promosi Yang Dilakukan Oleh Rumah Makan Sinar Minang	41
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	44
4.1 Strategi Promosi Yang Dilakukan Rumah Makan Sinar Minang 1 Palembang.....	43
4.2 Usaha Yang di Lakukan Untuk Mengatasi Hambatan Pada Saat Promosi	46
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	51
5.2 Saran.....	52

