

**STRATEGI PEMASARAN DAN BAURAN PROMOSI
PADA TOKO RIMBO PONSEL KM 18 BANYUASIN**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

INTAN MEISANI

NIM 061830601014

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2021**

**STRATEGI PEMASARAN DAN BAURAN PROMOSI PADA TOKO
RIMBO PONSEL KM 18 BANYUASIN**



LAPORAN AKHIR

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

Oleh:

**INTAN MEISANI
061830601014**

Menyetujui,

Palembang, 31 Agustus 2021

Pembimbing I,

**Dr. M. Syahirman Yusi, SE., MS
NIP 195808171993031001**

Pembimbing II,

**Hanifati Burhan, S.E., M.M.
NIP 195611181987032001**

Mengetahui,

Ketua jurusan Administrasi Bisnis

**Heri Setiawan, S.E., MAB.
NIP 197602222002121001**

**Koordinator Program Studi
Administrasi Bisnis**

**Fetty Maretha, S.E., MM.
NIP 198203242008012009**



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918
Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Intan Meisani

NPM : 061830601014

Jurusan/Program Studi: Administrasi Bisnis/ Administrasi Bisnis D3

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran

Judul Laporan Akhir : Strategi Pemasaran dan Bauran Promosi Pada Toko Rimbo
Ponsel Km 18 Banyuasin

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir in 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, 2021

Yang membuat pernyataan,



Intan Meisani

0618 3060 1014

LEMBAR PENGESAHAN

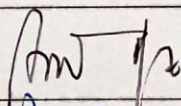
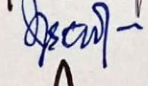
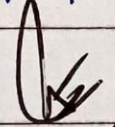
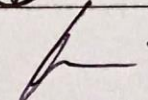
Nama : Intan Meisani
NPM : 061830601014
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Pemasaran dan Bauran Promosi
Pada Toko Rimbo Ponsel Km 18 Banyuasin

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir Jurusan
Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis dan dinyatakan
LULUS

Pada Hari: SENIN

Tanggal: 16 Agustus 2021

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Hanifati Burhan, S.E., M.M		10 September 2021
2.	Lisnini, S.E., M.Si.		17 September 2021
3.	Dr. Marieska Lupikawati, S.E., M.M		14 September 2021
4.	Yulia Pebrianti, S.El., M.Si.		14 September 2021

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Belajar dari kemarin, hidup untuk hari ini, berharap untuk hari esok”

(Albert Einstein)

Persembahkan Kepada:

Orang Tua Tercinta

Keluarga Besar

Dosen-dosen Administrasi Bisnis

Teman-teman Seperjuangan

Angkatan 2018

Almamater Kebanggaan

KATA PENGANTAR

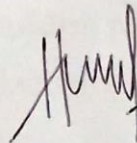
Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya yang senantiasa dilimpahkan sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya dengan judul **“Strategi Pemasaran dan Bauran Promosi Pada Toko Rimbo Ponsel Km 18 Banyuasin”**.

Tujuan dari pembuatan laporan ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran dan bauran promosi yang diterapkan pada Toko Rimbo Ponsel Km 18 Banyuasin serta memenuhi persyaratan akademik guna menyelesaikan Pendidikan Diploma III Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Laporan akhir ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan ilmu yang penulis miliki. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak demi perbaikan di masa yang akan datang.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih atas bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini.

Palembang, 2021



Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur kami ucapkan kehadiran Allah SWT karena dengan rahmat dan hidayah-Nyalah sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan laporan akhir ini. Adapun tujuan dari penulisan laporan akhir ini untuk memenuhi salah satu syarat kurikulum pada Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.

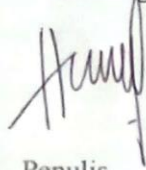
Kami menyadari bahwa penulisan laporan ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa danya bimbingan, masukan, dan arahan dari berbagai pihak yang telah banyak membantu. Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Heri Setiawan, S.E., MAB 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. Ibu Fetty Maretha S.E., M.M selaku Koordinator Program Studi DIII Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Bapak Dr. M. Syahirman Yusi, SE., MS selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan juga saran dalam penyusunan Laporan Akhir.
6. Ibu Hanifati Burhan, SE., M.M selaku Dosen Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, arahan dan juga saran dalam penyusunan laporan Akhir.
7. Bapak Firman selaku pemilik Toko Rimbo Ponsel Km 18 Banyuasin yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian.
8. Semua Karyawan Toko Rimbo Ponsel yang telah membantu memberi informasi mengenai strategi dan bauran promosi di Toko Rimbo Ponsel Km 18 Banyuasin.
9. Kedua orang tua, saudara dan keluarga besar yang selalu meberikan doa, dukungan dan semangat kepada saya baik materil maupun spiritual.
10. Teman-teman di kelas 6ND Administrasi Bisnis yang sudah berjuang bersama-sama dari awal hingga akhir.

11. Semua pihak yang telah membantu dan mendoakan saya, terima kasih atas semua bantuan kalian walaupun tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis mengucapkan terima kasih atas segala bantuan, dukungan, doa dan perhatian yang telah diberikan kepada penulis. Semoga amal baik yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan imbalan dari Allah SWT.

Palembang, 2021



Penulis

ABSTRAK

STRATEGI PEMASARAN DAN BAURAN PROMOSI PADA TOKO RIMBO PONSEL KM 18 BANYUASIN

Oleh :

Intan Meisani

Tingkat persaingan dalam dunia bisnis menuntut setiap pemasaran untuk mampu melaksanakan kegiatan pemasaran dengan lebih efektif dan efisien. Kegiatan pemasaran tersebut membutuhkan sebuah konsep pemasaran yang mendasar sesuai dengan kepentingan pemasar dan kebutuhan serta keinginann pelanggan. Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis adalah penelitian data kualitatif, dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data pada penelitian ini antara lain, wawancara dan studi kepustakaan. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini bersifat kualitatif. Hasil penelitian ini yaitu (1) Dalam penerapan strategi pemasaran Toko Rimbo Ponsel Km 18 Banyuasin saat ini telah menerapkan empat komponen dalam teori strategi pemasaran yaitu *segmentasi*, *targeting*, *positioning* dan *diferentiation*. Namun penerapan strategi pemasaran Toko Rimbo Ponsel Km 18 Banyuasin saat ini belum optimal pada komponen segmentasi dan targeting, (2) Dalam penerapan promosi Toko Rimbo Ponsel Km 18 Banyuasin saat ini telah merapkan Tiga cara dalam teori promosi yaitu periklanan (*adversting*), promosi penjualan (*sales promotion*), dan hubungan masyarakat (*public realation*). Namun penerapan promosi Toko Rimbo Ponsel Km 18 Banyuasin saat ini belum optimal pada cara promosi penjualan (*sales promotion*), dan hubungan masyarakat (*public realation*).

Kata Kunci : segmentasi, targeting, positioning, diferentiation, promosi

ABSTRACT

MARKETING STRATEGY AND PROMOTIONAL MIX AT THE RIMBO PONSEL SHOP KM 18 BANYUASIN

By :

Intan Meisani

The level of competition in the business world requires every marketer to be able to carry out marketing activities more effectively and efficiently. These marketing activities require a basic marketing concept in accordance with the interests of marketers and the needs and desires of customers. The type of research used by the author is qualitative data research, using a qualitative approach. The techniques used in collecting data in this study include interviews and literature study. The data analysis technique used in this research is qualitative. The results of this study are (1) in the application of the marketing strategy of the Rimbo Mobile Phone Shop Km 18 Banyuasin currently has implemented four components in the theory of marketing strategy, namely segmentation, targeting, positioning and differentiation. However, the application of the marketing strategy of the Rimbo Ponsel Km 18 Banyuasin Store is currently not optimal in the segmentation and targeting components, (2) In the application of the promotion of the Rimbo Ponsel Km 18 Banyuasin Store currently has implemented three ways in the theory of promotion, namely advertising (advertising), sales promotion (sales promotion), and public relations (public relations). However, the implementation of the promotion of the Rimbo Ponsel Km 18 Banyuasin Store is currently not optimal in terms of sales promotion and public relations.

Keywords: segmentation, targeting, positioning, differentiation, promotion

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
1.4.1 Tujuan Penelitian	4
1.4.2 Manfaat Penelitian	4
1.5 Metodologi Penelitian	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	5
1.5.3 Metode Pengumpulan Data	6
1.5.4 Analisi Data	7

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pemasaran	8
2.1.1 Pengertian Pemasaran	8
2.1.2 Strategi Pemasaran	9
2.2 Promosi	12
2.2.1 Pengertian Promosi	12
2.2.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Promosi	16

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	18
3.2 Visi dan Misi Toko Rimbo Ponsel Banyuasin	19
3.2.1 Visi Toko Rimbo Ponsel	19
3.2.2 Misi Toko Rimbo Ponsel	19
3.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas Toko Rimbo Ponsel Banyuasin	19
3.3.1 Struktur Organisasi Toko Rimbo Ponsel	19
3.3.2 Uraian Tugas Toko Rimbo Ponsel.....	20
3.4 Data Inti Toko Rimbo Ponsel Km 18 Banyuasin	21

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Strategi Pemasaran Pada Toko Rimbo Ponsel Km 18 Banyuasin	27
4.2 Analisis Tentang Penerapan Cara Promosi Pada Toko Rimbo Ponsel Km 18 Banyuasin	31

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	39
5.2 Saran	40

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penjualan 3 Tahun Terakhir Toko Rimbo Ponsel Km 18 Banyuasin	3
Tabel 4.1 Merek Handphone dan Aksesoris Handphone Toko Rimbo Ponsel Km 18 Banyuasin	29

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Struktur Organisasi Toko Rimbo Ponsel Km 18 Banyuasin	19

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Pengantar dari Jurusan ke Pembantu Direktur I
- Lampiran 2 Surat Pengantar Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 4 Surat Balasan Izin Pengambilan Data
- Lampiran 5 Surat Kesepakatan Bimbingan Pembimbing
- Lampiran 6 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing
- Lampiran 7 Kartu Kunjungan Mahasiswa Ke Perusahaan
- Lampiran 8 Surat Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 9 Lembar Revisi
- Lampiran 10 Tanda Persetujuan Revisi Laporan Akhir