

**ELEMEN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN DAGING IKAN GABUS GILING
PADA TOKO SEJIWA**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**RENALDO FERARI
0619 3060 1579**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2022**

**ELEMEN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN DAGING IKAN GABUS GILING
PADA TOKO SEJIWA**



LAPORAN AKHIR

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

Oleh:

**RENALDO FERARI
061930601579**

Menyetujui,

Pembimbing I,

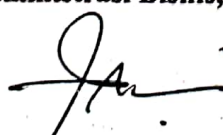

**Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si.
NIP 198602262015042003**

**Palembang, 2022
Pembimbing II,**


**Dr. Hadi Jauhari, S.E., M.Si.
NIP 197301312001121002**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis,**


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

**Koordinator Program Studi
D-III Administrasi Bisnis**


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



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET DAN TEKNOLOGI**

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 : Renaldo Ferari
NIM : 061930601579
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis D3
Mata Kuliah : Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Elemen Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Daging Ikan Gabus Giling pada Toko Sejiwa

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 Akhir saya plagiat/menyalis 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, 2022
Yang membuat pernyataan,



Renaldo Ferari
NIM 061930601579

LEMBAR PENGESAHAN

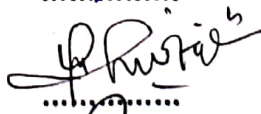
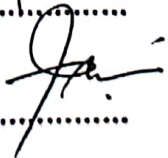
Nama : Renaldo Ferari
NIM : 061930601579
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis D3
Mata Kuliah : Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Elemen Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Daging Ikan Gabus Giling pada Toko Sejiwa

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

Pada Hari : Jumat

Tanggal : 12 Agustus 2022

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	Dr. Hadi Jauhari, S.E., M.Si Ketua Penguji		12/08/2022
2.	Dra. Yusleli Herawati, M.M Anggota Penguji		12/08/2022
3.	Dr. Heri Setiawan, S.E., M.A.B Anggota Penguji		12/08/2022

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Untuk mencapai Puncak itu memerlukan sebuah Pendakian”

-Renaldo Ferari

Kupersembahkan Kepada:

- ❖ **Kedua Orang Tua**
- ❖ **Saudara-Saudara ku**
- ❖ **Sahabat-Sahabat Bujang 6NM**
- ❖ **Teman-Teman Kelas 6 NM 2022**
- ❖ **Almamater**

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT. Yang telah memberikan rahmat dan inayah-Nya sehingga Penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Laporan Akhir ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan program Diploma III pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan Akhir ini berjudul “Elemen Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Daging Ikan Gabus Giling pada Toko Sejiwa”. Laporan Akhir ini membahas mengenai penerapan elemen-elemen strategi pemasaran pada Toko Sejiwa

Penulis menyadari Laporan Akhir ini banyak terdapat kekurangan baik dari segi penulisan maupun pembahasannya. Penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi perbaikan di masa yang akan datang. Penulis berharap agar Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Palembang, 2022

Penulis

UCAPKAN TERIMA KASIH

Dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini, penulis menyadari bahwa laporan ini tidak akan berjalan dengan baik tanpa adanya bimbingan, bantuan, dorongan, dan saran serta do'a dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini, dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa., M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Dr. 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. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M., selaku Koordinator Program Studi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Ibu Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si., selaku dosen pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan tenaga untuk memberikan pengarahan dan bimbingan baik secara online maupun offline selama penulisan Laporan Akhir ini.
6. Bapak Dr. Hadi Jauhari, S.E., M.Si., selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan tenaga untuk memberikan pengarahan dan bimbingan selama penulisan Laporan Akhir ini.
7. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah membantu dalam penulisan Laporan Akhir ini.
8. Bapak Peri Toko Sejiwa, yang telah membantu dalam proses pengambilan data dalam penulisan Laporan Akhir ini.
9. Sahabat-sahabatku yang menemani suka maupun duka Muhammad Rafli, Pebriansah Saputra, Echa Levista, Rohman Hidayatullah dan teman-teman seperjuangan, khususnya kelas 6 NM yang telah membantu dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.

10. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan Laporan Akhir ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih pada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan dan semoga kita selalu mendapatkan perlindungan-Nya. Aamiin.

Palembang, 2022

Penulis

ABSTRAK

Penulisan laporan akhir ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penjualan serta penerapan elemen-elemen strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan daging ikan gabus giling pada Toko Sejiwa. Data dikumpulkan melalui riset kepustakaan dan observasi. Observasi dilakukan dengan cara mengamati dan mendokumentasikan data yang diperlukan. Kemudian data dianalisa menggunakan metode analisa data secara kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini ditemukan bahwa penjualan tahun 2021 dibandingkan tahun 2018 dipersentasekan menurun sebesar 5,59% atau sebanyak 2.328 kg. Pemilihan pasar yang diterapkan yaitu kepada toko-toko pempek, perencanaan produk yaitu hanya produk daging ikan gabus giling, penetapan harga didasarkan pada saat sedang musim atau tidaknya ikan gabus, sistem distribusi yaitu menjual secara langsung kepada konsumen, komunikasi pemasaran (promosi) yaitu menggunakan Facebook dan Instagram. Saran penulis: Pemilihan pasar, sebaiknya Toko Sejiwa tidak mengabaikan konsumen lainnya. Perencanaan produk, sebaiknya Toko Sejiwa membuat desain pada kemasan produk dan membuat produk lebih bervariasi. Penetapan harga, sebaiknya penetapan harga dengan menyesuaikan harga dan kualitas. Sistem distribusi, sebaiknya toko Sejiwa memiliki reseller. Komunikasi pemasaran (promosi), sebaiknya Toko Sejiwa memiliki anggaran khusus dalam melakukan kegiatan promosi.

Kata kunci: Elemen Strategi Pemasaran, Meningkatkan Penjualan.

ABSTRACT

The purpose of writing this final report is to find out how sales and the application of marketing strategy elements in increasing the sale of ground cork fish meat at Toko Sejiwa. Data were collected through library research and observation. Observation is done by observing and documenting the required data. Then the data were analyzed using the descriptive qualitative data analysis method. The results of this study found that sales in 2021 compared to 2018 percentage decreased by 5.59% or as much as 2.328 kg. The market selection applied is to pempek shops, product planning is only ground cork fish meat products, pricing is based on whether or not the cork fish is in season, the distribution system is selling directly to consumers, and marketing communication (promotion) is using Facebook and Instagram. Author's suggestion: In choosing the market, it is better for Toko Sejiwa not to ignore other consumers. In product planning, it is better for Toko Sejiwa to design the product packaging and make the product more varied. Pricing is preferable pricing by adjusting price and quality. In the distribution system, Toko Sejiwa must have a reseller. In marketing communication (promotion), it is better for Toko Sejiwa to have a special budget for carrying out promotional activities.

Keywords: Elements of Marketing Strategy, Increase Sales.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2 Perumusan 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	5
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 Analisa Data	6
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pemasaran	8
2.1.1 Definisi Pemasaran	8
2.1.2 Fungsi Pemasaran	8
2.2 Penjualan.....	9
2.2.1 Definisi Penjualan	9
2.2.2 Faktor-Faktor yang mempengaruhi Penjualan	10
2.3 Strategi Pemasaran	12
2.3.1 Definisi Strategi Pemasaran	12
2.3.2 Elemen-Elemen Strategi Pemasaran	12
2.3.3 Faktor-Faktor Strategi Pemasaran.....	13
2.4 Penelitian Terdahulu	15
2.5 Kerangka Pemikiran.....	18

	Halaman
BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	19
3.2 Visi, Misi dan Moto Perusahaan	19
3.2.1 Visi Perusahaan.....	19
3.2.2 Misi Perusahaan	19
3.2.3 Logo Perusahaan.....	20
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	20
3.3.1 Struktur Organisasi	20
3.3.2 Pembagian Tugas	22
3.4 Akun Media Sosial Toko Sejiwa	23
3.5 Akun <i>Marketplace</i> Toko Sejiwa	24
3.6 Produk Ikan Gabus pada Toko Sejiwa.....	25
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Penjualan Daging Ikan Gabus Giling pada Toko Sejiwa	27
4.2 Penerapan Elemen Strategi Pemasaran yang dilakukan oleh Toko Sejiwa.....	29
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	36
5.2 Saran	38
DAFTAR PUSTAKA	40
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penjualan Daging Ikan Gabus Giling pada Toko Sejiwa Tahun 2018 s.d 2021	3
Tabel 4.1 Persentase Penjualan Daging Ikan Gabus Giling Tahun 2018 s.d 2021	27
Tabel 4.2 Data Kenaikan dan Penurunan Penjualan Daging Ikan Gabus Giling Tahun 2018 s.d 2021.....	27

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penjualan Daging Ikan Gabus Giling pada Toko Sejiwa Tahun 2018 s.d 2021	3
Tabel 4.1 Persentase Penjualan Daging Ikan Gabus Giling Tahun 2018 s.d 2021	27
Tabel 4.2 Data Kenaikan dan Penurunan Penjualan Daging Ikan Gabus Giling Tahun 2018 s.d 2021.....	27

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Permohonan Pengambilan Data
- Lampiran 2 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Balasan Izin Pengambilan Data dari Toko Sejiwa
- Lampiran 4 Lembar Kesepakatan Bimbingan Pembimbing I
- Lampiran 5 Lembar Kesepakatan Bimbingan Pembimbing II
- Lampiran 6 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 7 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 8 Kartu Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 9 Tanda Persetujuan Proposal Laporan Akhir
- Lampiran 10 Surat Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 11 Surat Keterangan Usaha
- Lampiran 12 Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 13 Tanda Persetujuan Revisi