

**PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN  
PENJUALAN DI TOKO ZONA MUSLIM  
KOTA PALEMBANG**



**LAPORAN AKHIR**

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

**OLEH:**

**ANGGA DEFRIANTO  
NPM 061930601520**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
PALEMBANG  
2022**

**PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN  
PENJUALAN DI TOKO ZONA MUSLIM  
KOTA PALEMBANG**



**LAPORAN AKHIR**

**OLEH:**

**ANGGA DETRIANTO  
061930601520**

**Menyetujui,**

**Palembang, 10 Juli 2022  
Pembimbing II,**

**Pembimbing I,**

**Dr. Neneng Miskiyah, SE., M.Si  
NIP 197312281996032002**

**Dr. Dewi Fadila, SE., MM  
NIP 19750212001122001**

**Mengetahui,**

**Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

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

**Koordinator Program Studi**

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

	<b>KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI</b>	
	<b>POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA</b> Jalan Sriwijaya Negara, Palembang 30139 Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918 Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id	
<b>SURAT PERNYATAAN LAPORAN AKHIR</b>		

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Angga Defrianto  
NPM : 061930601520  
Kelas : 6 NE  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Penerapan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan di Toko Zona Muslim Kota 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 Akhir saya plagiat/menyalin 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, Juli 2022

Yang membuat pernyataan,

  
  
Angga Defrianto  
NPM 061930601520

## LEMBAR PENGESAHAN

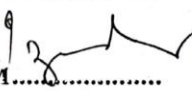

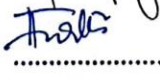

Nama : Angga Defrianto  
NIM : 061930601520  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Penerapan Strategi Pemasaran Untuk  
Meningkatkan Penjualan di Toko Zona Muslim  
Kota Palembang

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

Pada Hari : Kamis

Tanggal : 11 Agustus 2022

### TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	Dr. A. Jalaludin S,SE.,M.Hum.Res.M Ketua Penguji		05/09/2022
2.	Fetty Maretha, S.E.,M.M Anggota Penguji		05/09/2022
3.	Dr. Dewi Fadila, S.E.,M.M Anggota Penguji		05/09/2022
4.	Dr. Marieska Lupikawaty, S.E.,MM Anggota Penguji		07/09/2022

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

*“Janganlah melihat ke masa depan dengan mata buta, masa yang lampau sangat berguna sebagai kaca benggala dari pada masa yang akan datang.”(Soekarno)*

*“Rahasia untuk maju adalah memulai.”(Mark Twain)*

**Kupersembahkan kepada:**

- **Kedua Orang Tuaku Tercinta**
- **Saudara-saudaraku Tersayang**
- **Dosen dan Staff**  
**Jurusan Administrasi Bisnis**
- **Teman Seperjuangan**
- **Almamaterku**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir yang berjudul **“Penerapan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan di Toko Zona Muslim Kota Palembang”**

Laporan ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan mata kuliah sebagai salah satu karya tulis yang penulis buat. Laporan ini disusun berdasarkan hasil penelitian, observasi dan wawancara yang penulis lakukan di Toko Zona Muslim Palembang.

Dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini, penulis banyak mendapatkan masukan berupa saran, dorongan, bimbingan serta petunjuk secara langsung dari pembimbing dan pihak lainnya. Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun untuk memperbaiki penulisan dimasa yang akan datang.

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

Palembang, 2022

Penulis

## UCAPAN TERIMAKASIH

Puji dan syukur kami ucapkan kehadiran Allah SWT karena dengan rahmat dan hidayah-Nya lah 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 adanya 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 Palembang.
2. Bapak Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., M.M selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M selaku Ketua Program Studi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Ibu Dr. Neneng Miskiyah, S.E., M.Si selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan juga saran dalam penyusunan Laporan Akhir.
6. Ibu Dewi Fadila, S.E., MM selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan juga saran dalam penyusunan Laporan Akhir
7. Bapak Sukadi selaku Pemilik Toko Zona Muslim yang telah membantu dalam pemberian informasi mengenai Toko Zona Muslim.
8. Karyawan Toko Zona Muslim yang telah memberi informasi mengenai Toko.
9. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah banyak memberikan ilmunya kepada penulis selama penulis kuliah di Politeknik Negeri Sriwijaya.
10. Kedua Orang Tuaku tercinta yang senantiasa mendoakan dan memberikan kasih sayangnya untuk penulis serta memberikan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan laporan akhir ini.

11. Kepada Saudaraku dan Kakakku yang telah memberikan dukungan dan doanya.
12. Kepada Keluarga Savorman yang telah memberikan dukungan dan doannya.
13. Kepada Devi Purwaningsih yang telah memberikan dukungan dan menjadi tempat keluh kesah selama mengerjakan laporan akhir ini.
14. Sahabat dan seluruh teman-teman di kelas 6 NE Administrasi Bisnis yang sudah berjuang bersama-sama dari awal hingga akhir.
15. 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, 2022

Penulis



## ABSTRAK

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut: “Bagaimanakah penerapan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan produk di toko Zona Muslim Kota Palembang?”. Tujuan penulisan makalah ini adalah untuk menjawab pertanyaan sesuai dengan rumusan masalah diatas, yaitu, untuk mengetahui penerapan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan produk di toko Zona Muslim Kota Palembang. penelitian yang dilakukan menggunakan data kualitatif dengan toko Zona Muslim Palembang. Dalam mendapatkan data primer, penulis menggunakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan metode wawancara untuk membahas masalah pada penelitian ini. Proses ini dilakukan untuk menghasilkan informasi yang sesungguhnya terjadi di ruang interaksi. Teknik triangulasi ini terdiri dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Toko Zona Muslim telah menerapkan strategi marketing mix yang telah memberikan dampak pada peningkatan keuntungan yang didapat. Dengan menggunakan variabel 4P yaitu *product, price, place dan promotion*. Strategi yang diterapkan oleh Toko Zona Muslim telah meningkatkan penjualan secara signifikan. Tujuan dari penerapan marketing mix adalah agar usaha yang dijalankan dapat terus berlanjut serta memberikan keuntungan yang optimum bagi usahanya. Toko Zona Muslim telah menerapkan strategi marketing mix yang menggunakan variabel 4P yaitu *product, price, place dan promotion* yang mampu meningkatkan keuntungan dan penjualan. Strategi promosi yang digunakan Toko Zona Muslim dalam meningkatkan penjualan yaitu periklanan, promosi penjualan dan pemasaran online. Periklanan melalui papan nama yang berada didepan toko dan melalui media sosial seperti Instagram dan whatsapp.

***Kata kunci:*** *Strategi Pemasaran, Marketing Mix, Promosi penjualan, Sosial Media, Peningkatan Penjualan.*

## ABSTRACT

Based on the background that has been explained, the formulation of the problem can be taken as follows: "How is the application of marketing strategies in increasing product sales at the Muslim Zone store in Palembang City". The purpose of writing this paper is to answer questions in accordance with the formulation of the problem above, namely, to determine the application of marketing strategies in increasing product sales at the Muslim Zone store in Palembang City. The study was conducted using qualitative data with the Palembang Muslim Zone store. In obtaining primary data, the author uses data collection techniques using the interview method to discuss the problems in this study. This process is carried out to produce information that actually occurs in the interaction space. This triangulation technique consists of observation, interviews, and documentation. The Muslim Zone Store has implemented a marketing mix strategy that has had an impact on increasing profits. By using the 4P variables, namely product, price, place and promotion. The strategy implemented by the Muslim Zone Stores has significantly increased sales. The purpose of implementing the marketing mix is so that the business that is run can continue and provide optimum profit for its business. The Muslim Zone Shop has implemented a marketing mix strategy that uses 4P variables, namely product, price, place and promotion which can increase profits and sales. The promotional strategies used by the Muslim Zone Store in increasing sales are advertising, sales promotion and online marketing. Advertising through signage in front of the store and through social media such as Instagram and whatsapp.

*Keywords: Marketing Strategy, Marketing Mix, Sales Promotion, Social Media, Sales Increase.*

## DAFTAR ISI

Halaman

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH.....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	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 Analisa Data .....	7

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

2.1 Pengertian Pemasaran .....	8
2.2 Strategi Pemasaran.....	8
2.3 Fungsi Strategi Pemasaran.....	11
2.4 Manfaat Strategi Pemasaran.....	12
2.4.1 Contoh Strategi Pemasaran.....	13
2.5 Bauran Pemasaran .....	14

## **BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN**

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	18
3.2 Visi dan Misi Perusahaan .....	19
3.2.1 Visi Kopi Folk Space.....	19
3.2.2 Misi Kopi Folk Space.....	19
3.2.3 Logo Perusahaan .....	19
3.3 Struktur Organisasi .....	20
3.3.1 Pengertian Struktur Organisasi.....	20
3.3.2 Pembagian Tugas.....	21
3.4 Bidang Usaha Perusahaan .....	21
3.5 Macam-macam Produk Toko Zona Muslim.....	22
3.6 Aktivitas Promosi Yang Dilakukan Toko Zona Muslim .....	24
3.7 Hasil Wawancara Dengan pemilik Toko Zona Muslim .....	27

## **BAB IV PEMBAHASAN**

4.1 Penerapan Strategi Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ) dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Zona Muslim .....	29
4.1.1 Product .....	29
4.1.2 Price .....	31
4.1.3 Place.....	32
4.1.4 Promotion.....	34

## **BAB V PENUTUP**

4.1 Kesimpulan.....	40
4.2 Saran .....	40

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>42</b>
-----------------------------	-----------

## **LAMPIRAN**



## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1 Target dan Realisasi Penjualan Toko Zona Muslim .....	3
Tabel 3.1 Nama Barang dan Daftar Harga Barang.....	22
Tabel 3.2 Hasil Wawancara .....	27
Tabel 4.1 Target dan Realisasi Penjualan Toko Zona Muslim.....	39

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Logo Toko Zona Muslim .....	19
Gambar 3.2 Struktur Organisasi Toko Zona Muslim .....	20
Gambar 3.3 Akun Instagram dan Whatsapp .....	24
Gambar 3.4 Papan Nama.....	25
Gambar 3.5 Promosi Penjualan .....	26
Gambar 4.1 Produk .....	30
Gambar 4.2 Daftar Harga.....	32
Gambar 4.3 Lokasi .....	34
Gambar 4.4 Media Cetak .....	35
Gambar 4.5 Potongan Harga .....	36
Gambar 4.6 Media Sosial .....	37

## **DAFTAR LAMPIRAN**

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