

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA TOKO ANINDYA *COLLECTIONS*
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:

**ANNISA PUTRI
NPM 062030601589**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG**

2023

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA TOKO ANINDYA COLLECTIONS
PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**ANNISA PUTRI
NPM 062030601589**

Menyetujui,

Pembimbing I,

**Mariskha Z, S.E., M.M
NIP 197805192006042001**

**Palembang, 31 Agustus 2023
Pembimbing II,**

**Gst. Ayu Oka Windarti, S.E., M.M
NIP 196003271990032001**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis,**

**Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPMA.
NIP 19760222202121001**

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

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

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Annisa Putri

NPM : 062030601589

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran

Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Anindya *Collections* 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 yang berkepentingan.

Palembang, 31 Agustus 2023

Yang membuat pernyataan,


Annisa Putri



NPM 06203060189

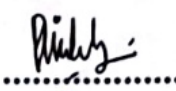

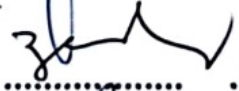

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Annisa Putri
NPM : 062030601589
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D-III Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan
Pada Toko Anindya Collections Palembang

Telah Dipertabankan Dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
dan Dinyatakan LULUS

Pada Hari: *Rabu*
Tanggal: *16 Agustus 2023*

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	Mariskha Z, S.E., M.M Ketua Penguji		31 Agustus 2023
2.	Yusnizal Firdaus, S.E., M.M Anggota Penguji		31 Agustus 2023
3.	Dr. A. Jalaludin Sayuti, SE., M.Hum.Res.M Anggota Penguji		31 Agustus 2023
4.	Rini, S.E., MAB Anggota Penguji		31 Agustus 2023

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Jangan pernah menyerah pada apa yang sebenarnya kamu ingin lakukan. Seseorang dengan mimpi besar lebih bertenaga daripada orang dengan semua kenyataan (Albert Einstein)

Jangan pernah menyesali sehari dalam hidupmu. Hari-hari baik memberimu kebahagiaan dan hari-hari buruk memberimu pengalaman (Penulis)

Kupersembahkan kepada:

- ❖ **Kedua Orang Tua**
- ❖ **Saudara-saudariku**
- ❖ **Sahabat-sahabat Terbaik ku**
- ❖ **Teman Seperjuangan 6 NN 2020**
- ❖ **Almamater Politeknik Negeri
Sriwijaya**

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan akhir dengan baik dan tepat waktu. Laporan ini disusun untuk memenuhi syarat menyelesaikan Program Studi Administrasi Bisnis Jurusan DIII Administrasi Bisnis.

Laporan akhir ini yang berjudul “**Strategi Promosi dalam Meningkatkan Penjualan pada Toko Anindya Collections Palembang**”. Laporan akhir ini membahas tentang bagaimana strategi promosi yang dilakukan Toko Anindya *Collections* dalam meningkatkan penjualan .

Saya menyadari bahwa dalam penulisan laporan akhir ini masih banyak terdapat kekurangan. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan yang dimiliki penulis. Oleh karena itu, kritik dan saran dari pembaca yang sifatnya membangun sangat diharapkan demi penyusunan laporan yang lebih baik kedepannya.

Akhir kata, penulis berharap agar laporan akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua, baik pembaca maupun penulis. Semoga apa yang telah kita lakukan bernilai ibadah.

Palembang, Juli 2023

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan Akhir ini, saya banyak sekali mendapatkan bantuan, bimbingan, kritik dan saran serta dorongan dari berbagai pihak baik yang bersifat langsung maupun tidak langsung yang sangat berarti bagi penulis. Oleh karena itu, pada kesempatan ini izinkan penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan laporan ini khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., 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. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M., selaku Koordinator Program Studi DIII Administrasi Bisnis.
5. Ibu Mariskha Z, S.E., M.M., selaku Pembimbing I yang telah memberikan motivasi, membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Ibu Gst. Ayu Oka Windarti, S.E., M.M., selaku Pembimbing II yang telah memberikan motivasi, membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
7. Ibu Rosmala Dewi dan Bapak Hendriyanto selaku pemilik Toko Anindya *Collections* Palembang.
8. Bapak/Ibu Dosen dan Staff Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah memberikan ilmunya.
9. Kedua orang tua saya beserta saudara-saudara saya yang senantiasa mendoakan dan memberikan dukungan pada saya dalam menuntut ilmu.
10. Terima kasih kepada sahabat-sahabatku yang tercinta Meyfani, Widhi, Fasya, Arsita, dan Dece yang selalu memberikan semangat, masukkan serta menemani penulis selama masa pembuatan Laporan Akhir ini baik suka maupun duka.

11. Kepada Indah, Mey, Nabila, Nadita, Zella yang selalu meluangkan waktu dan menjadi teman ha ha hi hi semasa pembuatan Laporan Akhir.
12. Teman-teman di kelas 6 NN Administrasi Bisnis Angkatan 2020 yang sudah berjuang bersama dari awal hingga akhir ini.
13. Semua pihak yang telah membantu dan mendoakan saya dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.

Semoga bantuan dan jerih payah dari semua pihak akan dibalas dan mendapat berkah dari Allah SWT. Akhir kata, penulis berharap semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat dan dapat digunakan dengan sebaik-baiknya.

Palembang, Juli 2023
Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi promosi dalam meningkatkan penjualan pada Toko Anindya *Collections* Palembang. Metodologi penelitian menggunakan data primer yang diperoleh dari hasil wawancara kepada pemilik toko dan data sekunder penulis diperoleh mulai dari buku, jurnal *online*, artikel, dan penelitian terdahulu sebagai penunjang data maupun pelengkap data. Metode pengumpulan data yang penulis gunakan adalah riset lapangan, berupa observasi dan wawancara serta melalui riset kepustakaan. Metode analisis yang digunakan penulis data yang diperoleh dari perusahaan yaitu metode analisis kualitatif deskriptif. Dari hasil penelitian Toko Anindya *Collections* telah menggunakan 4 strategi promosi yaitu periklanan, penjualan personal, promosi penjualan, dan pemasaran melalui mulut ke mulut. Untuk periklanan menggunakan papan nama dan kartu nama. Untuk Penjualan Personal dilakukan interaksi dengan pembeli yang datang ke toko dengan memberikan penawaran dan penjelasan. Kemudian untuk promosi penjualan menggunakan diskon. Untuk pemasaran dari mulut ke mulut dilakukan pemberian ulasan dari konsumen yang berbelanja di toko kepada orang lain. Strategi promosi yang paling efektif dilakukan Toko Anindya *Collections* adalah periklanan dengan memanfaatkan papan nama dan kartu nama karena melalui media ini membantu penyebaran informasi dan membangun nama toko di ingatan banyak orang. Strategi promosi yang dilakukan Toko Anindya *Collections* sudah dilaksanakan tetapi dengan kata lain upaya yang dilakukan belum optimal karena pada setiap tahunnya mengalami penurunan dan tidak mencapai target yang telah ditetapkan.

Kata kunci: Strategi Promosi, Penjualan

ABSTRACT

The research aims to identify promotional strategies to increase sales at Anindya Collections Store in Palembang. The research methodology involves using primary data obtained from interviews with the store owner and secondary data from books, online journals, articles, and previous studies to support and complement the data. Data collection methods include field research, which comprises observation and interviews, as well as library research. The data obtained from the company are analyzed using a qualitative descriptive analysis method. From the research findings, Anindya Collections Store has employed four promotional strategies: advertising, personal selling, sales promotion, and word-of-mouth marketing. Advertising is done through signboards and business cards. Personal selling involves interacting with customers who visit the store, providing offers and explanations. Sales promotion is conducted through discounts. Word-of-mouth marketing occurs when customers give reviews about the store to others. The most effective promotional strategy for Anindya Collections Store is advertising using signboards and business cards, as it helps spread information and build brand awareness among the public. However, their advertising efforts have not been optimal, as they experience declining sales each year and fail to meet the set targets.

Keywords: Promotional Strategies, 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	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Ruang Lingkup Penelitian.....	3
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
1.4.1 Tujuan Penelitian	4
1.4.2 Manfaat Penelitian	4
1.5 Metodologi Penelitian	4
1.5.1 Pendekatan Penelitian	4
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	5
1.5.3 Metode Pengumpulan Data	5
1.5.4 Analisis Data	7

Halaman:

BAB II	TINJAUAN PUSTAKA	
2.1	Pemasaran	8
2.1.1	Pengertian Pemasaran	8
2.1.2	Strategi Pemasaran	8
2.1.3	Bauran Pemasaran	9
2.2	Indikator Strategi Promosi	10
2.2.1	Pengertian Strategi	10
2.2.2	Pengertian Promosi	11
2.2.3	Bauran Promosi	12
2.2.4	Tujuan Promosi	16
2.2.6	Media Promosi	17
2.3	Penjualan	17
2.3.1	Pengertian Penjualan	17
2.3.2	Tujuan Penjualan	17
2.3.3	Tahap-Tahap Penjualan	18
2.3.4	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	19
BAB III	KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1	Sejarah Singkat Perusahaan	20
3.2	Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan	21
3.2.1	Visi Perusahaan	21
3.2.2	Misi Perusahaan	22
3.2.3	Logo Perusahaan	22
3.3	Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	22
3.3.1	Struktur Organisasi	22
3.3.2	Pembagian Tugas	23
3.4	Promosi Yang Dilakukan Oleh Anindya <i>Collections</i>	24
3.5	Macam-Macam Produk Anindya <i>Collections</i>	26
3.6	Data Penjualan Anindya <i>Collections</i>	26
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1	Strategi Promosi Yang Dilakukan Oleh Toko Anindya <i>Collections</i>	28

	Halaman:
4.1.1 Strategi Promosi Melalui Periklanan (<i>Advertising</i>)	29
4.1.2 Strategi Promosi Melalui Penjualan Personal (<i>Personal Selling</i>).....	33
4.1.3 Strategi Promosi Melalui Promosi Penjualan (<i>Sales Promotion</i>).....	34
4.1.4 Strategi Promosi Melalui Pemasaran dari Mulut ke Mulut (<i>Word of Mouth Marketing</i>).....	35
4.2 Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Anindya Collections	36
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	39
5.2 Saran	40
 DAFTAR PUSTAKA	41
 LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Halaman:

Tabel 1.1 Target dan Realisasi Penjualan Pada Toko Anindya <i>Collections</i> Tahun 2018-2022.....	3
Tabel 3.1 Daftar Nama dan Harga Produk Pada Toko Anindya <i>Collections</i> ..	25
Tabel 3.2 Target dan Realisasi Penjualan Pada Toko Anindya <i>Collections</i> Tahun 2018-2022.....	26

DAFTAR GAMBAR

	Halaman:
Gambar 3.1 Logo Toko Anindya <i>Collections</i>	21
Gambar 3.2 Struktur Organisasi Toko Anindya <i>Collections</i>	22
Gambar 4.1 Papan Nama yang di Pasang di Depan Toko Anindya <i>Collections</i>	30
Gambar 4.2 Papan Nama yang di Pasang di Sebelah Kiri Toko Anindya <i>Collections</i>	30
Gambar 4.3 Papan Nama yang di Pasang di Sebelah Kanan Toko Anindya <i>Collections</i>	31
Gambar 4.4 Kartu Nama Toko Anindya <i>Collections</i>	32
Gambar 4.5 <i>Personal Selling</i> Pada Toko Anindya <i>Collections</i>	34

DAFTAR LAMPIRAN

1. Permohonan Surat Pengantar
2. Surat Izin Pengambilan Data
3. Surat Balasan Izin Pengambilan Data dari Perusahaan
4. Kartu Kunjungan Mahasiswa
5. Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
6. Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
7. Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing I
8. Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing II
9. Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
10. Daftar Wawancara dengan Pemilik Usaha Toko *Anindya Collections*
11. Lembar Revisi Laporan Akhir
12. Lembar Persetujuan Revisi Laporan Akhir