

**TINJAUAN PROMOSI *PERSONAL SELLING*, DAN *DIRECT*
MARKETING DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI
TOKO BANGUNAN SUASANA BARU**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

AFIF RIZKY IMANI

NPM 061830601009

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG**

2021

**TINJAUAN PROMOSI *PERSONAL SELLING*, DAN *DIRECT MARKETING*
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI TOKO
BANGUNAN SUASANA BARU**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**AFIF RIZKY IMANI
NPM 061830601009**

Menyetujui,

Pembimbing I,

**Dr. A. Jalaludin S, SE., M.Hum. Res.M.
NIP 1976008061989101001**

Pembimbing II,

**Lisnati, S.E., M.Si
NIP 195904211989102001**

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

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

	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 ORISINALITAS LAPORAN AKHIR	

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Afif Rizky Imani
 NPM : 061830601009
 Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ D-III Administrasi Bisnis
 Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
 Judul Laporan Akhir : Tinjauan Promosi *Personal Selling*, dan *Direct Marketing* Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di Toko Bangunan Suasana Baru

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan ini 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, November 2021



Afif Rizky Imani
 NPM 061830601009

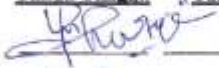
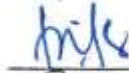

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Afif Rizky Imani
NPM : 061830601009
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis D-III
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Tinjauan Promosi *Personal Selling*, dan *Direct Marketing* Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di Toko Bangunan Suasana Baru

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

Pada hari: Jum'at
Tanggal: 12 November 2021

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama.</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	<u>Dra. Yusleli Herawati, M.M</u> Ketua		_____
2.	<u>Fetty Maretha, S.E., M.M</u> Anggota		_____
3.	<u>Dr. Heri Setiawan, S.E., M.A.B., CPMA</u> Anggota		_____

MOTO DAN PERSEMBAHAN

Masa lalu tidak bisa diubah, tapi yang menentukan masa depan adalah diri kita sendiri

(Ajif Rizky Imani)

Kupresembahkan Untuk:

- ❖ Kedua Orang Tua
- ❖ Saudara dan Keluargaku
- ❖ Sahabat-sahabat terbaikku
- ❖ Teman seperjuangan ND
- ❖ Almamaterku

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan baik dan tepat waktu.

Laporan Akhir ini berjudul “Tinjauan Promosi *Personal Selling*, dan *Direct Marketing* Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Di Toko Bangunan Suasana Baru”. Laporan ini membahas tentang Bauran Promosi dan Kendala yang dihadapi Toko Suasana Baru dalam Penjualan.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Laporan Akhir ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh sebab itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari pembaca agar dapat menjadi acuan bagi penulis di masa yang akan datang. Penulis berharap semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan kita semua.

Akhir kata penulis mengucapkan banyak terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu, mengarahkan, dan membimbing dalam penyusunan Laporan Akhir ini.

Palembang, November 2021

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan, karena penulis menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan tepat pada waktunya. Dalam penelitian Laporan Akhir ini, penulis banyak sekali mendapatkan bantuan bimbingan, petunjuk, dan masukan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu dengan segala ketulusan 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., CPMA selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, SE., M.M selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M selaku Kaprodi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Pak Dr. A. Jalaludin S, SE., M.Hum. Res.M., selaku Pembimbing I yang telah memberikan saran, solusi, dan petunjuk bagi penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Ibu Lisnini., S.E., M.Si selaku Pembimbing II yang juga telah memberikan saran, solusi, dan petunjuk bagi penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
7. Bapak H. Nasar, Selaku Owner dari Toko Bangunan Suasana Baru
8. Segenap Dosen dan Civitas Akademika Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
9. Kedua orang tua tercinta dan Keluarga yang telah memberikan doa dan dukungan baik moril dan materil, sehingga penulis bisa menyelesaikan Laporan Akhir ini.
10. Rekan-rekan seperjuangan terutama kelas 6 ND yang saling memberikan semangat dan dukungan.

11. Teman-teman Jurusan D-III Administrasi Bisnis Politeknik Sriwijaya yang telah membantu dan bersedia menjadi responden dalam penelitian ini.
12. Almamaterku tercinta, Politeknik Negeri Sriwijaya.
13. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan dalam penulisan laporan ini.

Demikianlah yang dapat penulis sampaikan, atas segala bantuan kami ucapkan terima kasih

Palembang, November 2021

Penulis

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peran *Personal Selling, dan Direct Marketing* dalam Meningkatkan Volume Penjualan di Toko Bangunan Suasana Baru. Metode pengumpulan data dilakukan dengan melakukan wawancara, observasi, dan dokumentasi pada Toko Suasana Baru untuk mengetahui peranan *Personal Selling, dan Direct Marketing* dalam meningkatkan Volume Penjualan di Toko Bangunan Suasana Baru digunakan dan Kendala yang dihadapi Toko Suasana Baru dalam meningkatkan Volume Penjualannya. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian mengetahui Kendala yang sedang di alami Toko Suasana Baru dan menggunakan Bauran Promosi *Personal Selling, dan Direct Marketing*. Toko Suasana Baru disarankan agar dapat meningkatkan lagi Bauran Promosi yang digunakan guna dapat meningkatkan penjualan Toko Suasana Baru

Kata Kunci: Penjualan, Personal Selling, Direct Marketing, Media Sosial

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the role of Personal Selling and Direct Marketing in Increasing Sales Volume at the Toko Bangunan Suasana Baru. Data collection was carried out by conducting interviews with the owner, observation, and documentation at the Toko Bangunan Suasana Baru to determine the role of personal selling and direct marketing in increasing Sales Volume at the Toko Bangunan Suasana Baru used and the obstacles faced by the Toko Bangunan Suasana Baru in increasing its Sales Volume. This study uses a qualitative approach. The results of the study determine the constraints that are being experienced by the Toko Bangunan Suasana Baru and use the Promotional Mix of personal selling and direct marketing. It is recommended that the Toko Bangunan Suasana Baru be able to further increase the Promotional Mix used in order to increase the sales of the Toko Bangunan Suasana Baru.

Keywords: Promotional Mix, Sales, Personal Selling, Direct Marketing

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2. Rumusan Masalah	1
1.3. Ruang Lingkup Pembahasan	5
1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.4.1. Tujuan Penelitian	5
1.4.2. Manfaat Penelitian	5
1.5. Metodologi Penelitian	6
1.5.1. Ruang Lingkup Penelitian	6
1.5.2. Jenis dan Sumber Data	6
1.5.3. Metode Pengumpulan Data	8
1.5.4. Teknis Analisis Data.....	9

BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
2.1. Pemasaran	11
2.1.1. Pengertian Pemasaran	11
2.1.2. Tujuan Pemasaran	11
2.1.3. Bauran Pemasaran	12
2.2. Promosi	13
2.2.1. Pengertian Promosi	13
2.2.2. Tujuan Promosi	14
2.3. Bauran Promosi	15
2.3.1. Pengertian Bauran Promosi	15
2.4. Volume Penjualan.....	16
2.4.1. Penjualan	16
2.4.2. Pengertian Volume Penjualan.....	17
2.5. Media Sosial	19
2.5.1. Pengertian Media Sosial.....	19
2.5.2. <i>Whatsapp</i>	19
BAB III GAMBARAN UMUM.....	20
3.1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	20
3.2. Visi, Misi, dan Motto Perusahaan	20
3.2.1. Visi.....	21
3.2.2. Misi.....	21
3.3. Logo Perusahaan	21
3.4. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas.....	22
3.4.1. Struktur Organisasi.....	22
3.4.2. Pembagian Tugas.....	24
3.5. Produk-Produk yang dihasilkan	26
3.5.1. Keramik.....	26

3.5.2. Cat	28
3.5.3. Besi	28
3.5.4. Semen	29
3.5.5. Batu Bata	30
3.5.6. Pasir	30
3.6. Promosi yang digunakan Toko Bangunan Suasana Baru	31
3.7. Daftar Harga Barang di Toko Bangunan Suasana Baru.....	33
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	39
4.1. Peran <i>Personal Selling</i> , dan <i>Direct Marketing</i> dalam Meningkatkan Volume Penjualan.....	39
4.1.1. <i>Personal Selling</i>	41
4.1.2. <i>Direct Marketing</i>	42
4.2. Kendala yang dialami oleh Toko Bangunan Suasana Baru dalam meningkatkan Volume Penjualan.....	43
4.2.1. <i>Personal Selling</i>	43
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	46
5.1. Kesimpulan.....	46
5.2. Saran	46
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan Toko Bangunan Suasana Baru 2018-2020	4
Tabel 3.1. Pembagian Tugas pada Toko Bangunan Suasana Baru	24
Tabel 3.2. Daftar Harga Keramik.....	33
Tabel 3.3. Daftar Harga Cat	35
Tabel 3.4. Daftar Harga Besi Beton	36
Tabel 3.5. Daftar Harga Semen.....	37
Tabel 3.6. Daftar Harga Batu Bata.....	38
Tabel 3.7. Daftar Harga Pasir.....	38

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. Logo Perusahaan	22
Gambar 3.2. Struktur Organisasi Toko Bangunan Suasana Baru Palembang	23
Gambar 3.3. Keramik Dinding dan Keramik Lantai	27
Gambar 3.4. Keramik Granit.....	27
Gambar 3.5. Cat	28
Gambar 3.6. Besi.....	29
Gambar 3.7. Semen	29
Gambar 3.8. Batu bata.....	30
Gambar 3.9. Pasir.....	30
Gambar 3.10. Praktek <i>Personal Selling</i>	32
Gambar 3.11. Kegiatan <i>Direct Marketing</i>	32
Gambar 4.1. Interaksi langsung antara Penjual dan Pembeli.....	41
Gambar 4.2. Pemesanan Online via <i>Whatsapp</i>	42
Gambar 4.3. Brosur	44

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir (LA)
- Lampiran 2 Lembar Bimbingan Laporan Akhir (LA)
- Lampiran 3 Lembar Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 4 Hasil Wawancara
- Lampiran 5 Surat Rekomendasi Ujian Laporan Akhir (LA)
- Lampiran 6 Lembar Revisi Laporan Akhir (LA)
- Lampiran 7 Lembar Tanda Persetujuan Laporan Akhir (LA)