

**PENERAPAN STRATEGI PROMOSI PADA USAHA
ZHAHIRA LAUNDRY 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:

**DWY DAHLIA
NPM 062030600193**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2023**

**PENERAPAN STRATEGI PROMOSI PADA USAHA
ZUAHIRA LAUNDRY PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**DWY DAHLIA
NPM 062030600193**

Menyetujui,

Palembang, Agustus 2023

Pembimbing I,

**Dr. Dewi Fadila, S.E., M.Si
NIP 197504212001122001**

Pembimbing II,

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

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**



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 dibawah ini:

Nama : Dwy Dahlia
NPM : 062030600193
Jurusan /Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Penerapan Strategi Promosi Pada Usaha Zhahira Laundry 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,

Yang membuat pernyataan,



Dwy Dahlia

NPM 062030600193

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Dwy Dahlia
NPM : 062030600193
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Penerapan Strategi Promosi Pada Usaha Zhahira Laundry Palembang

Telah dipertahankan dan dihadapkan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Dan Dinyatakan ~~LULUS/PIDAK LULUS~~

Pada Hari: Selasa
Tanggal: 22 Agustus...2023

TIM PENGUJI

<u>No</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	<u>Yusnizal Ardaus, S.E., M.M</u> Ketua Penguji		<u>22/8/2023</u>
2.	<u>Dra. Esya Alhadi, M.M</u> Anggota Penguji		<u>22/8/2023</u>
3.	<u>Dr. A. Jalaludin Sayuti, S.E., M. Hum. Res. M</u> Anggota Penguji		<u>22/8/2023</u>
4.	<u>M. Ristic Maulana Effendi, S.E., M. Si</u> Anggota Penguji		<u>22/8/2023</u>

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Pekerjaan pemasaran tidak pernah selesai. Ini tentang Gerakan abadi. Kita harus terus berinovasi setiap hari”

(Beth Comstock)

Kupersembahkan kepada:

- **Kedua orang tua tercinta**
- **Kakak ku tercinta**
- **Sepupu-sepupu terbaik ku**
- **Teman teman kelas 6NG**
- **Almamaterku tercinta**

KATA PENGANTAR

Segala puji dan rasa syukur saya panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan petunjuk, rahmat dan nikmat-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya yang merupakan salah satu syarat kurikulum pada jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang. Adapun judul Laporan Akhir ini adalah “**Penerapan Strategi Promosi Pada Usaha Zhahira Laundry Palembang**”.

Laporan Akhir ini merupakan laporan penelitian di Zhahira Laundry, untuk mata kuliah administrasi penjualan. Laporan Akhir ini membahas mengenai strategi promosi pada usaha Zhahira Laundry. Adapun metode pengumpulan data dalam Laporan Akhir ini menggunakan riset lapangan dan wawancara.

Kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, dalam hal ini penulis berharap semoga bantuan serta dukungan yang telah diberikan akan mendapatkan balasan dari Allah SWT dan selalu senantiasa memberikan rahmat serta karunia-Nya kepada kita semua. Amin

Palembang, 22 Agustus 2023
Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan akhir ini, saya banyak sekali mendapat bantuan, bimbingan, saran, dan arahan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini saya ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya 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, S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Fetty Mareta, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Ibu Dr. Dewi Fadila, S.E., M.M., selaku Pembimbing I yang telah membantu, membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan Laporan Akhir ini.
6. Bapak Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB.,CPMA., selaku Pembimbing II yang telah membantu, membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan Laporan Akhir ini.
7. Ibu Eka selaku pemilik dari Usaha Zhahira Laundry yang telah mengizinkan melakukan penelitian.
8. Karyawan Usaha Zhahira Laundry yang telah bersedia membantu dan mengarahkan penulis pada saat melakukan penelitian.
9. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah memberikan nasehat, ilmu, bimbingan, dan arahan selama kuliah di Jurusan Administrasi Bisnis.
10. Terima kasih kepada orang tua saya Dahlan dan Rohilia yang selalu memberikan dukungan, semangat kepada saya baik secara materil maupun spiritual.
11. Terima kasih kepada kakak saya Rommy Firmansyah yang selalu memberikan dukungan dan semangat dalam keadaan apapun.

12. Terima Kasih kepada kucing-kucing saya yang telah memberikan semangat dan keceriaan dalam keadaan apapun
13. Terima kasih kepada sepupu-sepupu saya yang telah memberikan semangat dan kebahagiaan dalam keadaan apapun.
14. Rekan sesama mahasiswa Politeknik Negeri Sriwijaya khususnya teman-teman di kelas 6 NG Jurusan Administrasi Bisnis yang telah memberikan semangat serta dukungan kepada penulis.

Semoga segala bantuan yang telah diberikan mendapatkan limpahan balasan pahala dari Allah Subahanallah wa ta'ala. Aamiin.

Palembang, 22 Agustus 2023

Penulis

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi promosi yang dilakukan oleh Zhahira Laundry, serta mengetahui strategi yang tepat digunakan dalam meningkatkan target penjualan. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Data yang digunakan dalam laporan ini yaitu data primer. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara dan riset kepustakaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi promosi pertama yang digunakan oleh Zhahira Laundry yaitu dengan metode periklanan berupa brosur, selama ini brosur hanya diletakkan diatas meja kasir dan tidak disebarluaskan ataupun dibagikan kepada masyarakat luas sehingga masyarakat atau calon konsumen kurang mengetahui informasi tersebut. Media strategi periklanan lain yaitu *facebook*, akan tetapi penggunaan facebook tersebut tidak terlalu update sehingga konsumen tidak banyak mengetahui atas promosi yang dilakukan oleh Zhahira Laundry. Kedua strategi promosi menggunakan penjualan personal. Strategi ini dilakukan dengan cara bertatap muka langsung dengan konsumen dan menjelaskan kelebihan laundry. Ketiga strategi promosi penjualan dengan menggunakan kupon kepada konsumen, dengan sepuluh kali menggunakan jasa laundry maka akan diberikan kupon gratis oleh laundry, potongan harga dan jasa pengiriman barang. Keempat strategi promosi menggunakan informasi dari mulut ke mulut. Strategi ini hanya disampaikan apabila konsumen yang sudah pernah menggunakan jasa Zhahira Laundry.

Kata Kunci: Promosi, Periklanan, Penjualan Personal, Promosi Penjualan, Informasi dari Mulut ke Mulut

ABSTRACT

The purpose of this study is to find out the promotion strategy carried out by Zhahira Laundry, and find out the right strategy to use in increasing sales targets. The data analysis technique used is descriptive qualitative analysis. The data used in this report is primary data. Data collection methods used are interviews and library research. The results of the research show that the first promotion strategy used by Zhahira Laundry is the advertising method in the form of brochures. So far, brochures have only been placed on the cashier's desk and not disseminated or distributed to the general public so that the public or potential consumers are not aware of this information. Another advertising strategy media, namely Facebook, but the use of Facebook is not too updated so that consumers do not know much about the promotions carried out by Zhahira Laundry. Both promotion strategies use personal selling. This strategy is carried out by meeting directly with consumers and explaining the advantages of laundry. The three sales promotion strategies are by using coupons to consumers, by using laundry services ten times, they will be given free coupons by the laundry, price discounts and goods delivery services. The four promotion strategies use word of mouth. This strategy is only conveyed if consumers have used Zhahira Laundry's services.

Keywords: Promotion, Advertising, Personal Selling, Sales Promotion, Word of Mouth Marketing

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 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Ruang Lingkup Penelitian.....	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	4
1.4.2 Manfaat Penelitian	4
1.5 Metode Penelitian.....	5
1.5.1 Pendekatan Penelitian	5
a. Pendekatan Kualitatif.....	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	5
a. Jenis Data	5
1. Data Kualitatif	5

b. Sumber Data	5
1. Data Primer	5
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data.....	6
1. Riset Lapangan (<i>Research</i>)	6
a. Wawancara	6
b. Dokumentasi	6
2. Riset Kepustakaan (<i>Library Research</i>).....	7
1.5.4 Analisis Data	7
a. Metode Kualitatif (deskriptif).....	7

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Promosi	8
2.2 Tujuan Promosi.....	8
2.3 Pengertian Strategi.....	9
2.4 Strategi Bauran Promosi	10
2.5 Faktor Bauran Promosi	14
2.6 Media Promosi.....	15
2.7 Pengertian Penjualan	16

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	18
3.2 Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan	19
3.2.1 Visi Perusahaan.....	19
3.2.2 Misi Perusahaan	19
3.2.3 Tujuan Perusahaan	19
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	20
3.3.1 Struktur Organisasi Perusahaan	20
3.3.2 Pembagian Tugas	23
3.4 Strategi Promosi Zhahira Laundry	24

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Periklanan	29
4.2 Penjualan Personal (<i>Personal Selling</i>).....	60
4.3 Promosi Penjualan (<i>Sales Promotion</i>).....	60
4.4 Pemasaran Dari Mulut Ke Mulut (<i>Word Of Mouth Marketing</i>).....	62

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	63
5.2 Saran.....	64

DAFTAR PUSTAKA	66
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Target Penjualan dan Realisasi Penjualan Toko Zhahira Laundry Tahun 2022.....	3

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Zhahira Laundry.....	22
Gambar 3.2 Brosur Zhahira Laundry	25
Gambar 4.1 Spanduk Usaha Zhahira Laundry	30
Gambar 4.2 Spanduk Usaha Zhahira Laundry	31
Gambar 4.3 Brodur Usaha Zhahira Laundry.....	32
Gambar 4.4 Brosur Yang Direkomendasikan Untuk Zhahira Laundry	33
Gambar 4.5 Akun Personal Pemilik Zhahira Laundry.....	35
Gambar 4.6 Promosi Facebook Oleh Pemilik Zhahira Laundry	35
Gambar 4.7 Membuat Akun Instagram Zhahira Laundry.....	36
Gambar 4.8 Mengisi Nama Usaha Zhahira Laundry	37
Gambar 4.9 Buat Kata Sandi Instagram Zhahira Laundry.....	37
Gambar 4.10 Membuat Nama Pengguna Zhahira Laundry	38
Gambar 4.11 Mengisi Nomor Telepon Zhahira Laundry	38
Gambar 4.12 Mengisi Kode Konfirmasi Pesan Zhahira Laundry.....	39
Gambar 4.13 Menyetujui Syarat Instagram	39
Gambar 4.14 Menambahkan Foto Instagram.....	40
Gambar 4.15 Menambahkan Foto Profil Instagram.....	40
Gambar 4.16 Foto Profil Instagram Zhahira Laundry	41
Gambar 4.17 Tampilan Poto Profil Instagram	41
Gambar 4.18 Profil Instagram Zhahira Laundry	42
Gambar 4.19 Instagram Zhahira Laundry	42
Gambar 4.20 Kategori Pemilihan Instagram Zhahira Laundry.....	43
Gambar 4.21 Instagram Zhahira Laundry	43
Gambar 4.22 Menyiapkan Akun Profesional Zhahira Laundry.....	44
Gambar 4.23 Melengkapi Akun Profesional Zhahira Laundry.....	45
Gambar 4.24 Tampilan Akun Profesional Zhahira Laundry	45
Gambar 4.25 Mengikuti Instagram Bisnis Lain.....	46

Gambar 4.26 Tampilan Kembangkan Akun Zhahira Laundry	46
Gambar 4.27 Mengirim Undangan Melalui Whatsapp	47
Gambar 4.28 Tampilan Memperkenalkan Jasa Zhahira Laundry	47
Gambar 4.29 Memilih Postingan Untuk Diunggah Ke Instagram.....	48
Gambar 4.30 Membuat Deskripsi Mengenai Zhahira Laundry	48
Gambar 4.31 Postingan Instagram Zhahira Laundry	49
Gambar 4.32 Fitur-Fitur Instagram Zhahira Laundry	49
Gambar 4.33 Insight Instagram Zhahira Laundry	50
Gambar 4.34 Fitur Iklan Instagram	50
Gambar 4.35 Status Aktivitas Instagram Zhahira Laundry	51
Gambar 4.36 Pertanyaan dan Tanggapan Otomatis Instagram.....	51
Gambar 4.37 Target Akun Zhahira Laundry.....	52
Gambar 4.38 Memilih Bagaimana Zhahira Laundry Berhubungan.....	52
Gambar 4.39 Instagram Profesional Zhahira Laundry.....	53
Gambar 4.40 Aplikasi Whatsapp Bisnis Zhahira Laundry	54
Gambar 4.41 Mengisi Nomor Telepon Zhahira Laundry	54
Gambar 4.42 Membuat Profil Whatsapp Bisnis Zhahira Laundry	55
Gambar 4.43 Membuat katalog Whatsapp Bisnis.....	55
Gambar 4.44 Menambahkan Item Akun Zhahira Laundry	56
Gambar 4.45 Menambah Item Zhahira Laundry.....	56
Gambar 4.46 Hasil Tampilan Item Akun Zhahira Laundry.....	57
Gambar 4.47 Fitur Perpesanan Zhahira Laundry.....	57
Gambar 4.48 Fitur Salam Whatsapp Bisnis	58
Gambar 4.49 Fitur Pesan di Luar Jam Kerja.....	58
Gambar 4.50 Fitur Balas Cepat Whatsapp Bisnis.....	59
Gambar 4.51 Profil Whatsapp Bisnis Zhahira Laundry.....	59

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Permohonan Izin Pengambilan Data
2. Surat Izin Pengambilan Data
3. Surat Balasan Izin Pengambilan Data
4. Kartu Kunjungan Mahasiswa
5. Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
6. Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
7. Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
8. Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
9. Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
10. Lembar Dokumentasi
11. Hasil Wawancara Pada Zhahira Laundry Palembang

DAFTAR WAWANCARA
DENGAN PIHAK ZHAHIRA LAUNDRY

No	DAFTAR PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana penerapan strategi promosi yang sudah dilakukan Zhahira Laundry?	Dengan menggunakan spanduk, brosur, kami menggunakan media sosial facebook, penjualan personal, dari mulut ke mulut, dan promosi penjualan.
2	Apa saja penerapan yang dilakukan oleh Zhahira Laundry pada strategi promosi penjualan?	Baru-baru ini kami membuat kupon gratis untuk 10 kali pencucian, diskon pada hari khusus, dan yang terbaru di tahun ini jasa antar jemput barang.
3	Bagaimana strategi promosi yang dilakukan Zhahira Laundry melalui media sosial facebook?	Saya hanya memposting di akun personal milik suami saya dengan mengupload foto mengenai laundry dan membuat status yang menarik.
4	Apakah strategi promosi yang sudah diterapkan akan tetap dipertahankan atau mengubah strategi ataupun menambah lagi strategi lainnya?	Untuk sementara mempertahankan strategi yang sudah ada, belum ada rencana untuk menambah cara promosi lainnya.
5	Apa saja hambatan dalam menerapkan strategi promosi saat ini?	Dalam hal pembagian brosur banyak masyarakat yang malas untuk membaca bahkan sering langsung membuangnya, itu yang menyebabkan kami jarang menyebarluaskan brosur dan di media sosial facebook juga saya

		kurang update dikarenakan di akun suami saya laundry nya.
6	Dari data yang didapat, mengalami penurunan bahkan tidak mencapai target penjualan. Apa yang menjadi penyebab utama penurunan tersebut?	Kurang memaksimalkan kegiatan promosi dan menurut saya banyak yang kurang tau mengenai laundry saya, namun pelayanan Zhahira Laundry dijamin memberikan pelayanan yang terbaik untuk konsumen.
7	Seberapa penting bagi anda kegiatan promosi pada perusahaan?	Cukup penting namun kami mengutamakan kualitas pelayanan terhadap pelanggan

Mengetahui,



Eka Trisnawati