

**PERANAN BAURAN PROMOSI TERHADAP PENJUALAN
PADA PEMPEK WAK INO KERTAPATI**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**AFINI TSABITA
NPM 062030601446**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2023**

**PERANAN BAURAN PROMOSI TERHADAP PENJUALAN
PADA PEMPEK WAK INO KERTAPATI**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**AFINI TSABITA
NPM 062030601446**

Menyetujui,

Palembang,

2023

Pembimbing I,

**Dr. Elvia Zahara, M.M.
NIP 195808231988112001**

Pembimbing II,

**M. Yusuf, SE., M.Si., Ph. D.
NIP 197801182005011002**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis,**

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

**Koordinasi Program Studi
D. III Administrasi Bisnis,**

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

	<p>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</p>	
SURAT PERNYATAAN		

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Afini Tsabita
NPM : 062030601446
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D III Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Peranan Bauran Promosi Terhadap Penjualan
pada Pempek Wak Ino Kertapati

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas 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.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, 22 Agustus 2023

Yang membuat pernyataan,



Afini Tsabita

Afini Tsabita
NPM 062030601446

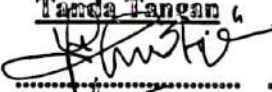



LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Afini Tsabita
NPM : 062030601446
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D3 Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Peranan Bauran Promosi Terhadap Penjualan
pada Pempek Wak Ino Kertapati

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

Pada hari: Selasa
Tanggal: 22 Agustus 2023

TIM PENGUJI

<u>No</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1	Dra. Yusleli Herawati, M.M. Ketua Penguji		28 Agustus 2023
2	M. Yusuf, S.E., M.Si., Ph.D. Anggota Penguji		28 Agustus 2023
3	Al Husrori, S.E., M.AB. Anggota Penguji		29 Agustus 2023
4	Titi Adriyani, S.E., M.Si. Anggota Penguji		29 Agustus 2023

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Be in the sky but still have your feet on the ground” -Lee Mark-

“Bersama kesulitan pasti ada kemudahan” (Qs. Al-Insyirah 5-6)

Dipersembahkan untuk:

- **Kedua Orang Tua**
- **Saudara-Saudariku**
- **Dosen Jurusan Administrasi Bisnis**
- **Teman-teman Kelas 6NA**
- **Almamater Politeknik Negeri Sriwijaya**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya yang senantiasa dilimpahkan sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya dengan judul **“Peranan Bauran Promosi Terhadap Penjualan pada Pempek Wak Ino Kertapati”**.

Laporan ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan diploma III Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya. Penulis mengambil data dalam laporan akhir ini di Pempek Wak Ino Kertapati. Penulis ingin mengetahui bagaimana bauran promosi berperan terhadap penjualan pada Pempek Wak Ino Kertapati. Penulis menyadari bahwa dalam penelitian laporan akhir ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan ilmu yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak demi perbaikan di masa yang akan datang.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih kepada semua pihak atas bantuan dan dorongan yang telah membantu dalam penyusunan dan penulisan laporan ini. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi penulis maupun bagi pembaca.

Palembang, 2023
Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberi rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan baik. Penulis menyadari bahwa laporan ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bimbingan, petunjuk, masukan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini khususnya 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 Sekertaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi D3 Administrasi Bisnis.
5. Ibu Dra. Elvia Zahara, M.M., selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan motivasi, membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Bapak M. Yusuf, SE., M.Si., Ph. D., selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan motivasi, membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
7. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis yang telah banyak memberikan ilmunya kepada penulis selama kuliah di Politeknik Negeri Sriwijaya.
8. Kedua orang tua, Bapak Shaiful Ichsan dan Ibu Siti Husnawati yang memberikan doa, kasih sayang, semangat dan dukungan yang tidak henti-hentinya, merupakan anugerah terbesar dalam hidup, penulis berharap dapat menjadi anak yang bisa dibanggakan.

9. Saudara-saudariku tercinta, Abang Ekal, Yuk Rena, dan Adek Lala yang selalu memberikan doa, waktu dan dukungan penuh untuk penulis sejak awal hingga akhir.
10. Sahabat kuliah saya, Ara, Ayu, Marchela, dan Putri yang telah membantu memberikan saran dan mendukung penulis.
11. Semua rekan Politeknik Negeri Sriwijaya khususnya teman-teman seperjuangan kelas 6 NA angkatan 2020 yang telah memberikan semangat.
12. Terima kasih kepada diri sendiri yang sudah dengan sabar, berjuang, kuat dan bertahan sampai saat ini dalam menyelesaikan Laporan Akhir.
13. Semua pihak yang telah membantu dan mendoakan penulis yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis. Semoga segala bantuan yang telah diberikan mendapat balasan dari Tuhan Yang Maha Esa, Aamiin.

Palembang,.....2023

Penulis

ABSTRAK

Laporan akhir ini berjudul “Peranan Bauran Promosi Terhadap Penjualan Pada Pempek Wak Ino Kertapati”. Penulisan laporan akhir ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana peranan bauran promosi yang dilakukan oleh Pempek Wak Ino Kertapati terhadap penjualannya. Penulis memperoleh data untuk laporan ini melalui riset lapangan, yakni metode wawancara, observasi, dan dokumentasi dan riset kepustakaan. Metode yang digunakan untuk menganalisa data adalah metode kualitatif deskriptif dan metode kuantitatif analisis korelasi *product moment*. Hasil dari analisis korelasi *product moment* dalam penelitian ini diketahui bahwa terdapat hubungan yang sangat kuat antara biaya promosi penjualan dengan pencapaian hasil penjualan, hal ini berdasarkan nilai korelasi *product moment* tersebut sebesar 0,9695. Nilai ini menunjukkan angka positif yang artinya korelasinya positif. Dari keterangan di atas dapat disimpulkan bahwa peranan promosi penjualan terhadap penjualan berhubungan searah.

Kata Kunci: Bauran Promosi, Penjualan.

ABSTRACT

This final report is entitled "The Role of the Promotion Mix on Sales at Pempek Wak Ino Kertapati". Writing this final report aims to find out how the role of the promotional mix carried out by Pempek Wak Ino Kertapati on sales. The author obtained the data for this report through field research, namely interviews, observation, and documentation and library research methods. The method used to analyze the data is a descriptive qualitative method and a quantitative method of product moment correlation analysis. The results of the product moment correlation analysis in this study show that there is a very strong relationship between sales promotion costs and the achievement of sales results, this is based on the product moment correlation value of 0.9695. This value shows a positive number, which means the correlation is positive. From the information above, it can be concluded that the role of sales promotion on sales is unidirectional.

Keywords: Promotion Mix, Sales.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Ruang Lingkup Penelitian	3
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	3
1.4.1 Tujuan Penelitian	3
1.4.2 Manfaat Penelitian	4
1.5 Metodologi Penelitian	4
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	4
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	4
1.5.3 Metode Pengumpulan Data	5
1.5.4 Teknik Analisis Data	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pemasaran	9
2.1.1 Pengertian Pemasaran	9
2.1.2 Bauran Pemasaran	9
2.2 Promosi	10

	Halaman
2.2.1 Pengertian Promosi	10
2.2.2 Tujuan Promosi	11
2.3 Bauran Promosi	12
2.3.1 Komponen Bauran Promosi	12
2.4 Periklanan	14
2.4.1 Pengertian Periklanan	14
2.4.2 Jenis-Jenis Iklan	15
2.4.3 Periklanan Sosial Media.....	17
2.5 Penjualan Perseorangan (<i>Personal Selling</i>)	17
2.5.1 Tujuan Penjualan Personal.....	18
2.5.2 Jenis-Jenis Penjualan Personal.....	20
2.5.3 Proses Penjualan Personal.....	20
2.6 Promosi Penjualan (<i>Sales Promotion</i>)	21
2.6.1 Pengertian Promosi Penjualan	21
2.6.2 Jenis Promosi Penjualan.....	22
2.7 Informasi dari Mulut ke Mulut	22
2.8 Target Penjualan	23
2.8.1 Pengertian Target Penjualan	23
2.8.2 Tujuan Penjualan.....	23

BAB III KEADAAN UMUM INSTANSI

3.1 Sejarah Singkat Pempek Wak Ino Kertapati	25
3.2 Visi, Misi dan Logo Pempek Wak Ino Kertapati	25
3.2.1 Visi PT Kereta Api Indonesia	25
3.2.2 Misi PT Kereta Api Indonesia	25
3.2.3 Logo Pempek Wak Ino Kertapati dan Maknanya	26
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	27
3.3.1 Struktur Organisasi	27
3.3.2 Pembagian Tugas	27
3.4 Produk-Produk yang Dijual oleh Pempek Wak Ino Kertapati ...	28
3.5 Bauran Promosi yang Digunakan Pempek Wak Ino Kertapati ...	35
3.6 Volume Penjualan Pempek Wak Ino Kertapati.....	35

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Bauran Promosi yang Digunakan Pempek Wak Ino Kertapati ...	39
--	----

	Halaman
4.1.1 Periklanan	39
4.1.2 Promosi Penjualan	41
4.2 Metode Korelasi <i>Product Moment</i> Biaya Promosi dan Penjualan Pempek Wak Ino Kertapati	42
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	46
5.2 Saran	46
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Logo Pempek Wak Ino.....	26
Gambar 3.2 Struktur Organisasi Pempek Wak Ino.....	27
Gambar 3.3 Pempek Kecil/Pempek Campur	28
Gambar 3.4 Pempek Kapal Selam	29
Gambar 3.5 Pempek Lenjer Besar	29
Gambar 3.6 Pempek Krispi	30
Gambar 3.7 Otak-Otak	30
Gambar 3.8 Pempek Panggang	31
Gambar 3.9 Pempek Lenggang	31
Gambar 3.10 Tekwan	32
Gambar 3.11 Model Telur	32
Gambar 3.12 Model Tahu	33
Gambar 3.13 Mi Celor	33
Gambar 3.14 Mi Ayam	34
Gambar 3.15 Kemplang dan Kerupuk	34
Gambar 4.1 Periklanan Pempek Wak Ino di <i>Facebook Ads</i>	41

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Hasil Penjualan Pempek Wak Ino Kertapati Tahun 2018-2022	2
Tabel 1.2 Interpretasi Koefisien Korelasi	8
Tabel 3.1 Data Penjualan Pempek Wak Ino Perbulan Tahun 2018-2022	36
Tabel 4.1 Biaya Promosi Periklanan	40
Tabel 4.2 Biaya Promosi Penjualan	42
Tabel 4.3 Total Biaya Promosi Tahun 2018-2022	42
Tabel 4.4 Data Penjualan dan Biaya Promosi	43
Tabel 4.5 Data Perhitungan Korelasi <i>Product Moment</i>	44

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Pengantar Permohonan Pengambilan Data Penelitian
- Lampiran 2 Surat Permohonan Pengambilan Data Penelitian
- Lampiran 3 Surat Balasan Permohonan Pengambilan Data
- Lampiran 4 Lembar Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 5 Lembar Kesepakatan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 6 Lembar Kesepakatan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 7 Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 8 Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 9 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 10 Lembar Hasil Wawancara Penelitian
- Lampiran 11 Dokumentasi
- Lampiran 12 Lembar Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 13 Lembar Persetujuan Revisi Laporan Akhir