

**PENERAPAN STRATEGI PROMOSI DALAM PENCAPAIAN TARGET
PENJUALAN PADA KUE MAMA 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:

**ANASTACIAH
NPM 062030601588**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2023**

**PENERAPAN STRATEGI PROMOSI DALAM PENCAPAIAN TARGET
PENJUALAN PADA KUE MAMA PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**ANASTACIAH
NPM 062030601588**

Menyetujui,

Palembang, 22 Agustus 2023

Pembimbing I,

**Munparidi, S.E., M.Si.
NIP 196511251994031002**

Pembimbing II,

**Yusrizal Firdaus, S.E., M.M.
NIP 196310221988031001**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis,**

**Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPM (A).
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 : Anastaciah

NPM : 062030601588

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Administrasi Penjualan

Judul Laporan Akhir : Penerapan Strategi Promosi Dalam Pencapaian Target Penjualan Pada Kue Mama 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, 22 Agustus 2023

Yang membuat pernyataan,


METERA
TEMPEL
04AKX661389483

Anastaciah
NPM 062030601588




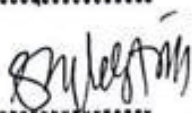
LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Anastaciah
NPM : 062030601588
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Penerapan Strategi Promosi Dalam Pencapaian Target Penjualan Pada Kue Mama Palembang

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

Pada Hari : Senin
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		5/9/23
2. Al Hushori, S.E., MAB Anggota Penguji		5/9/23
3. Titi Andriyani, S.E., M.Si Anggota Penguji		5/9/23
4. Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec., CHE Anggota Penguji.		5/9/23

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

**Tidak mustahil bagi orang biasa untuk memutuskan menjadi luar biasa
(Elon Musk)**

**Apapun yang menjadi takdirmu, akan mencari jalannya menemukanmu
(Ali bin Abi Thalib)**

Kupersembahkan kepada:

- **Kedua orang tua tercinta**
- **Keluarga dan Saudara tersayang**
- **Sahabat dan teman terdekat**
- **Teman-teman kelas 6NN Angkatan 2020**
- **dan Almamater kebanggaan kami**

KATA PENGANTAR

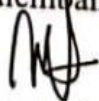
Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT karena atas berkat rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Laporan Akhir ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan program Dipolma III pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan Akhir ini berjudul “Penerapan Strategi Promosi Dalam Pencapaian Target Penjualan Pada Kue Mama Palembang” membahas tentang strategi promosi menggunakan media sosial guna untuk mencapai target penjualan yang telah ditentukan dengan membuat *Instagram*, *Whatsapp Business*, dan *Tiktok* sehingga Kue Mama Palembang dapat dikenal lebih luas oleh Masyarakat.

Saya menyadari Laporan Akhir ini banyak terdapat kekurangan dalam penyusunannya. Penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang dapat membangun untuk menyempurnakan laporan-laporan selanjutnya. Penulis juga menyadari sepenuhnya bahwa tanpa bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak maka Laporan Akhir ini tidak dapat diselesaikan tepat waktu. Penulis mengucapkan terimakasih banyak yang sebesar-besarnya kepada pihak yang telah membantu yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Akhir kata semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya, terkhusus mahasiswa Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Palembang, 22 Agustus 2023


Anastaciah

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberi rahmat dan karunia-Nya, serta Nabi besar Muhammad SAW sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktek ini dengan baik. Penulis menyadari bahwa tidak akan terselesaikan tanpa adanya bimbingan, petunjuk, masukan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam menyusun 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., 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 Ketua Program Studi D3 Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
5. Bapak Munparidi, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing I yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Bapak Yusnizal Firdaus, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing 2 yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhis ini.
7. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah membantu dalam penulisan Laporan Akhir ini.
8. Ibu R.A Rodia Fitri Indriani, S.E., M.M., selaku pemilik Usaha Kue Mama Palembang yang telah membantu dalam proses pengambilan data dalam penulisan Laporan Akhir ini.
9. Kepada Mama dan Papa yang telah mendukung dan mendoakan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.

10. Sahabat-sahabat SMA penulis Vera Nur Apdillah, Zatira Putri Albani, Dear Rosyadah, Frishelza Linofa, Adela Rastavela, dan Erisabella telah menjadi orang baik, setia menemani dikala suka maupun duka.
11. Kepada kelas 6 NN yang telah membantu dan memberikan banyak masukan kepada penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih pada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan dan semoga kita selalu mendapatkan perlindungan-Nya. Aamiin.

Palembang, 22 Agustus 2023



Anastaciah

ABSTRAK

Usaha Kue Mama mempunyai cara sendiri untuk mempromosikan produknya, yakni dengan memanfaatkan media sosial. Media sosial yang digunakan Kue Mama ini untuk melakukan promosi adalah Instagram, Whatsapp Business, dan Tiktok yang merupakan aplikasi yang dapat digunakan untuk berbagi foto dan video. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan strategi promosi dalam pencapaian target pada Kue Mama. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan dekritif kualitatif. Dengan Teknik pengumpulan data observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Kue Mama dengan menggunakan periklanan melalui Instagram dan Whatsapp Business, dan Tiktok sebagai media promosinya untuk memperkenalkan produk dan varian menu di Kue Mama ini sangat berguna dan meningkatkan penjualan, jika dibandingkan dengan periode 3 tahun sebelumnya yang belum berhasil mencapai target penjualan atau bisa dikatakan tiap tahunnya penjualan menurun. Faktor utama penyebab penurunan penjualan tersebut adalah kurangnya efektivitas promosi penjualan menyebabkan menurunnya pendapatan penjualan. Penelitian ini menggungkapkan potensi besar pemanfaatan media sosial, terutama Instagram dan Whatsapp Business dan Tiktok, untuk meningkatkan penjualan. Kue Mama dapat memberikan informasi produk yang lebih baik dan menarik daya beli pelanggan, agar dapat memperoleh keuntungan yang diharapkan pemilik usaha.

Kata Kunci: Strategi Promosi, Periklanan, Pencapaian Target, Media Sosial,

ABSTRACT

Mama's cake business has its own way to promote its products, namely by utilizing social media. Social media used by this mama cake to do promotions are Instagram, Whatsapp Business, and Tiktok which are applications that can be used to share photos and videos. The purpose of this study is to determine the application of promotional strategies in achieving targets on mama cakes. The method used in this study uses a qualitative descriptive approach. With observation data collection techniques, interviews and documentation. The results of this study indicate that mama cakes using advertising through Instagram and Whatsapp Business, and Tiktok as a media promotion to introduce products and menu variants in Mama Cakes are very useful and increase sales, when compared to the previous 3 years that have not achieved the sales target Or it can be said that every year sales decrease. The main factor causing the decline in sales is the lack of effectiveness of sales promotion causes a decrease in sales income. This study revealed the great potential for the use of social media, especially Instagram and Whatsapp Business and Tiktok, to increase sales. Mama cake can provide better product information and attract customer purchasing power, in order to get the expected benefits of the business owner.

Keywords: *Promotion Strategy, Advertising, Achievement of Targets, Social Media.*

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.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Ruang Lingkup Penelitian.....	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	4
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	5
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	5
1.5 Metode Penelitian.....	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	6
1.5.3 Metode Pengumpulan Data	6
a. Riset Lapangan (<i>Field Research</i>).....	6
b. Riset Kepustakaan (<i>Library Research</i>).....	7
1.5.4 Analisis Data	7

Halaman:

BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1 Pengertian Pemasaran	9
2.2 Pengertian Strategi.....	9
2.3 Strategi Pemasaran	9
2.4 Konsep Bauran Pemasaran	9
2.5 Pengertian Promosi.....	10
2.6 Tujuan Promosi	11
2.7 Bauran Promosi	11
2.8 Dimensi dan Indikator Promosi.....	12
2.9 Pengertian Penjualan	13
2.10 Target Penjualan	13
2.11 Media Promosi Online.....	14
2.11.1 Instagram	15
2.11.2 Whatsapp Business.....	16
2.11.3 Tiktok	18
BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	20
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	20
3.2 Visi, Misi Perusahaan	21
3.2.1 Visi Perusahaan.....	21
3.2.2 Misi Perusahaan.....	21
3.3 Struktur Organisasi dan Pemberian Tugas.....	21
3.3.1 Struktur Organisasi	21
3.3.2 Pemberian Tugas.....	22
3.4 Aktivitas Perusahaan Kue Mama.....	23
3.4.1 Promosi yang dilakukan Kue Mama.....	23
3.4.2 Proses Produksi Kue Mama	25
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	27
4.1 Hasil Penelitian	27
4.1.1 Target dan Realisasi Penjualan Pada Kue Mama.....	27
4.2 Dukungan Penelitian Terdahulu	28
4.3 Penerapan Strategi Promosi Dalam Pencapaian Target Penjualan Pada Kue Mama.....	30
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	39
5.1 Kesimpulan.....	39
5.2 Saran	39

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Halaman:

Tabel 1.1 Target penjualan dan realisasi penjualan Kue Mama	4
Tabel 4.1 Target penjualan dan realisasi penjualan Kue Mama	26

DAFTAR GAMBAR

	Halaman:
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Kue Mama.....	20
Gambar 3.2 Logo Kue Mama.....	22
Gambar 3.3 Pengulenan Adonan.....	23
Gambar 3.4 Proses Memanggang	24
Gambar 3.5 Roti yang telah di Panggang.....	24
Gambar 4.1 Akun Instagram Kue Mama	28
Gambar 4.2 Jangkauan Cerita Instagram Kue Mama	28
Gambar 4.3 Insight Reel Kue Mama.....	29
Gambar 4.4 Whatsapp Cerita Kue Mama	30
Gambar 4.5 Katalog Whatsapp Kue Mama	30
Gambar 4.6 Akun Tikok Kue Mama.....	32

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Permohonan Pengambilan Data
2. Surat Izin Pengambilan Data
3. Surat Balasan Perusahaan
4. Surat Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
5. Lembar Kesepakatan Pembimbing I
6. Lembar Kesepakatan Pembimbing II
7. Lembar Bimbingan I
8. Lembar Bimbingan II
9. Lembar Kunjungan
10. Hasil Wawancara