

**STRATEGI PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PADA PT INTRACO
PENTA WAHANA 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:

M GILANG RAMADHON

NPM 062030601576

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

PALEMBANG

2023

**STRATEGI PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PADA PT INTRACO
PENTA WAHANA PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**M Gilang Ramadhon
NPM 062030601576**

Menyetujui,

Palembang, Agustus 2023

Pembimbing I,

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

Pembimbing II,

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

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis,**

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

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

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

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M Gilang Ramadhon
NPM : 062030601576
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ D III Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT
Intraco Penta Wahana 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, 2023

Yang membuat pernyataan,



M Gilang Ramadhon
NPM 062030601576


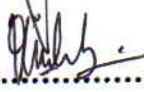

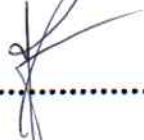
LEMBAR PENGESAHAN

Nama : M Gilang Ramadhon
NPM : 062030601576
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D-III Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT Intraco Penta Wahana Palembang

Telah Dipertahankan Dihadapan Dewan Penguji 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.	Yusnizal Firdaus, S.E., M.M Ketua Penguji		<i>28-8-2023</i>
2.	Mariskha Z., S.E., M.M Anggota Penguji		<i>30-8-2023</i>
3.	Dr. A. Jalaludin Sayuti, SE., M.Hum.Res.M Anggota Penguji		<i>25-8-2023</i>
4.	Rini, S.E., MAB Anggota Penguji		<i>28-8-2023</i>

Motto dan Persembahan

“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu terdapat kemudahan”.

(Q.S Al-Insyirah Ayat 5)

**Setidaknya, meskipun hasil akhir tidak sesuai harapanmu. Kamu sudah berusaha.
(Penulis)**

Kupersembahkan kepada:

- . Kedua Orang Tua**
- . Saudara-saudaraku**
- . Sahabat-sahabat terbaik ku**
- . Teman-teman kelas 6NM**
- . Almamater**

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT. yang telah memberikan rahmat dan karunia-nya, sehingga Penulis dapat menyelesaikan penulisan dan penyusunan Laporan akhir.

Laporan akhir ini berjudul “Strategi Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT Intraco Penta Wahana Palembang”. Laporan akhir ini membahas tentang bagaimana strategi bauran promosi yang diterapkan pada PT Intraco Penta Wahana Palembang. Laporan akhir ini terdiri dari 5 bab, pada bab pertama berisikan latar belakang pemilihan judul, bab kedua berisikan tinjauan pustaka, bab ketiga berisikan tentang gambaran umum perusahaan, bab keempat hasil dan pembahasan dan bab kelima kesimpulan dan saran.

Saya menyadari Laporan akhir ini banyak terdapat kekurangan dalam penulisan dan penyajiannya. Untuk itu Penulis dengan kerendahan hati menerima kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan laporan ini. Semoga Laporan akhir ini dapat berguna dan bermanfaat bagi semua pihak.

Akhir kata saya ucapkan terima kasih atas bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penyusunan laporan ini. Semoga laporan ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis dan mahasiswa Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis di masa yang akan datang.

Palembang, Juli
2023

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan akhir ini, saya banyak sekali mendapat bantuan berupa bimbingan, petunjuk, masukan dan semangat dari berbagai pihak dalam penyusunan laporan ini. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan terima kasih yang tulus 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 Maretha, S.E., M.M., sebagai Koordinator Program Studi.
5. Bapak Yusrizal Firdaus, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, motivasi, mengarahkan dan memberi semangat penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Ibu Dr. Dewi Fadila, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, motivasi, mengarahkan dan memberi semangat penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
7. Bapak Aprianto selaku Kepala Cabang PT. Intraco Penta Wahana Palembang yang telah memberikan izin dan membantu penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
8. Bapak Dwi Agus selaku Karyawan PT. Intraco Penta Wahana Palembang yang telah banyak membantu penulis dalam pengumpulan data dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
9. Bapak/Ibu Karyawan PT Intraco Penta Wahana Palembang.
10. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
11. Kepada kedua Orang Tuaku terima kasih atas segala dukungannya selama ini yang selalu memberikan bantuan baik moril maupun materil serta Do'a restu dan semangat. Karya ini saya persembahkan untuk kalian sebagai wujud rasa terima kasih atas pengorbanan dan jerih payah yang telah kalian berikan.

12. Kepada Saudara-saudaraku yang telah memberikan dukungan dan semangat dalam penyelesaian Laporan Akhir ini.
13. Kepada pemilik NIM **08021382126087** yang telah menjadi sosok rumah serta menemani dan menjadi *support* system penulis pada hari yang tidak mudah selama proses pengerjaan Laporan Akhir ini. Terima kasih telah mendengarkan keluh kesah, memberikan dukungan, semangat, tenaga, pikiran, materi maupun bantuan dan senantiasa sabar menghadapi saya. Terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan saya hingga sekarang ini. Semoga kedepannya dapat memperbaiki apapun yang kemarin dirasa kurang dan ditambahkan apa-apa yang dirasa diperlukan.
14. Kepada Sahabat-sahabatku, yang telah memberikan banyak semangat secara moril dalam proses penyelesaian Laporan Akhir ini.
15. Kepada teman-teman seperjuangan kelas 6NM.
16. Semua pihak yang telah membantu, memberikan pemikiran, dukungan semangat dan do'a demi terselesaikannya Laporan Akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis, semoga Allah SWT. membalas segala kebaikan yang telah diberikan dan semoga kita selalu mendapat perlindungan.

Palembang, Juli
2023

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Strategi Promosi pada PT Intraco Penta Wahana dalam meningkatkan volume penjualan. Pengumpulan data yang dilakukan penulis menggunakan metode wawancara, dokumentasi dan riset kepustakaan. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Pada penelitian ini PT Intraco Penta Wahana Palembang menggunakan 4 (empat) bauran promosi yaitu: Pertama, periklanan melalui media sosial Instagram dan brosur yang dikirimkan lewat e-mail. Kedua, promosi penjualan dengan pemberian uji coba, pemberian kupon berupa gratis ganti oli dan *service* serta pemberian potongan harga. Ketiga, penjualan pribadi dengan cara karyawan di bagian penjualan unit (*Sales Unit*) dan karyawan penjualan suku cadang (*part department*) datang secara langsung ke perusahaan-perusahaan yang aktivitas kerjanya berhubungan dengan alat berat dengan tujuan untuk menjual, menarik konsumen dengan cara mempresentasikan produk yang ditawarkan dihadapan calon konsumen. Keempat, pemasaran langsung yang dilakukan dengan cara melakukan komunikasi secara langsung melauai e-mail, pesan pribadi melalui whatsapp untuk mendapatkan respon langsung dari konsumen serta melakukan penjualan kepada konsumen yang datang secara langsung ke PT Intraco Penta Wahana Palembang.

Kata Kunci: *Bauran promosi, Periklanan, Promosi Penjualan, Penjualan Pribadi, Pemasaran Langsung*

ABSTRACT

This study aims to find out how the Promotion Strategy at PT Intraco Penta Wahana in increasing sales volume. Data collection conducted by the author uses interview methods, documentation and literature research. The data analysis used is qualitative descriptive analysis. In this study, PT Intraco Penta Wahana Palembang used 4 (four) promotional mixes, namely: First, advertising through Instagram social media and brochures sent via e-mail. Second, sales promotion by giving trials, giving coupons in the form of free oil changes and service and giving discounts. Third, personal sales by means of employees in the sales unit (Sales Unit) and spare parts sales employees (part department) come directly to companies whose work activities are related to heavy equipment with the aim of selling, attracting consumers by presenting the products offered in front of potential customers. Fourth, direct marketing is carried out by communicating directly through e-mail, personal messages via whatsapp to get direct responses from consumers and making sales to consumers who come directly to PT Intraco Penta Wahana Palembang.

Keywords: Promotion Mix, Advertising, Personal Selling, Direct 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
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Ruang Lingkup Penelitian	6
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	6
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Metodologi Penelitian	6
1.5.1 Ruang Lingkup Pembahasan	6
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	7
1.5.3 Metode Pengumpulan Data	7
1.5.4 Analisis Data	8
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pemasaran.....	10
2.1.1 Pengertian Pemasaran	10
2.1.2 Bauran Pemasaran	10

2.2. Promosi.....	11
2.2.1 Pengertian Promosi	11
2.2.2 Tujuan Promosi	12
2.2.3 Fungsi Promosi.....	13
2.2.4 Strategi Promosi	13
2.2.5 Bauran Promosi	14
2.3 Volume Penjualan	18

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	20
3.2 Visi, Misi, Logo dan Tujuan Perusahaan	21
3.2.1 Visi Perusahaan	21
3.2.2 Misi Perusahaan	21
3.2.3 Logo Perusahaan	21
3.2.4 Tujuan Perusahaan	21
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	22
3.4 Macam-macam Produk yang di Jual	26
3.5 Kondisi Promosi PT Intraco Penta Wahana Palembang	29

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Periklanan (<i>Advertising</i>).....	31
4.2 Promosi Penjualan (<i>Sales Promotion</i>).....	36
4.3 Penjualan Pribadi (<i>Personal Selling</i>)	38
4.4 Pemasaran Langsung (<i>Direct Marketing</i>)	39

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	42
5.2 Saran.....	43

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penjualan PT Intraco Penta Wahana Palembang Tahun 2020-2022.....	5
Tabel 3.1 Daftar Barang.....	26
Tabel 3.2 Daftar Harga Barang.....	28

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Logo PT Intraco Penta Wahana Palembang	21
Gambar 3.2 Struktur Organisasi	22
Gambar 4.1 Tampilan Awal Media Sosial Instagram.....	32
Gambar 4.2 Promosi Melalui Media Sosial Instagram.....	33
Gambar 4.3 Promosi Melalui Media Sosial Instagram.....	33
Gambar 4.4 Brosur.....	34
Gambar 4.5 Brosur.....	35
Gambar 4.6 Diskon Potongan Harga	37

DAFTAR LAMPIRAN

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