

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN PADA  
CV. RABBANI ASYSA 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:**

**ELMA MUHAROMA  
062030601572**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG  
2023**

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN PADA  
CV. RABBANI ASYSA PALEMBANG**



**LAPORAN AKHIR**

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

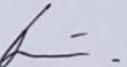
**OLEH:**

**ELMA MUHAROMA  
NPM 062030601572**

**Menyetujui,**

**Palembang, 2023**

**Pembimbing I**

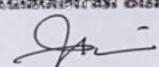
  
**Yunita Febrianti, S.E.I., M.Si  
NIP 19860226015042003**

**Pembimbing II**

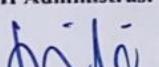
  
**Ummasyroh, S.E., M.Ed.M  
NIP 196106051989032002**

**Mengetahui,**

**Ketua Jurusan  
Administrasi Bisnis,**

  
**Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPMA.  
NIP 197602220212001**

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

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

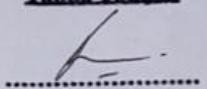
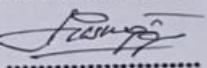
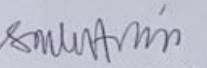
### LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Elma Muharoma  
NPM : 062030601572  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D3 Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Strategi Bauran Pemasaran Pada CV. Rabbani Asysa Palembang

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

Pada Hari: Selasa  
Tanggal: 29 Agustus 2023

### TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Yulia Febrianti, S.E.I.M.Si Ketua Penguji		04 / 09 / 2023
2.	Jusmawi Bustan, S.E., M.Si Anggota Penguji		04 / 09 / 2023
3.	Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M. Ed., CHE Anggota Penguji		04 / 09 / 2023

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Elma Muharoma  
NPM : 062030601572  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Strategi Bauran Pemasaran pada CV. Rabbani Asysa 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, Agustus 2023

Yang membuat Pernyataan



Elma Muharoma

NPM 062030601572

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

*“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”  
(Q.S Al-Baqarah, 2: 286)*

*“Maka sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan.  
Sesungguhnya Bersama kesulitan itu ada kemudahan.”  
(Q.S Al-Insyirah, 94:5-6)*

*“Untuk masa sulitmu, biarlah Allah yang menguatkanmu. Tugasmu hanya berusaha agar jarak antara kamu dengan Allah tidak pernah jauh.”*

*“Orang lain gak akan bisa paham struggle dan masa sulit yang mereka ingin tahu hanya bagian succes stories nya. Berjuanglah untuk diri sendiri walaupun gak ada yang tepuk tangan. Kelak diri kita di masa depan akan sangat bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini, tetap berjuang”*

### Kupersembahkan kepada:

- Kedua orang tua tercinta
- Kakak dan Keponakanku Tersayang
- Keluarga serta sahabat-sahabat terbaikku
- Teman-teman kelas 6NM
- Dosen Pembimbing
- Almamater

## KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdullilah penulis ucapan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat, nikmat dan serta karunianya berupa pengetahuan hidayah sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan judul "**Strategi Bauran Pemasaran pada CV. Rabbani Asysa Palembang**". Sholawat serta salam dicurahkan kepada Rasulullah SAW sebagai suri tauladan seluruh umat manusia yang telah berjuang dan membawa kita kejalan yang benar.

Dalam Laporan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan bantuan baik secara moral maupun materi dalam proses penggerjaan Laporan Akhir ini. Laporan Akhir ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat agar dapat menyelesaikan Studi pada Jurusan Administrasi Bisnis Prodi Administrasi Bisnis (D3) Politeknik Negeri Sriwijaya.

Saya menyadari bahwa laporan akhir ini terdapat banyak kekurangan dan kekeliruan dalam penulisan dan penyajiannya. Untuk itu penulis dengan kerendahan hati menerima kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan laporan ini. Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Palembang, Agustus 2023

Penulis

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Puji dan Syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-nya serta Nabi Besar Muhammad SAW. 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 banyak terimah 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 Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M. Selaku Koordinator Program Studi DIII Administrasi Bisnis.
5. Ibu Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si, selaku dosen pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan tenaga untuk memberikan pengarahan dan bimbingan salama penulisan Laporan Akhir ini.
6. Ibu Ummasyroh, S.E., M.Ed.M, selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan tenaga untuk memberikan pengarahan dan bimbingan salama penulisan Laporan Akhir ini.
7. Mba Tiara, selaku Supervisor pada CV. Rabbani Asysa Palembang yang telah membantu dalam proses pengambilan data untuk penulisan Laporan Akhir ini.
8. Orang tua, Kakak dan keluarga besar tercinta yang telah memberikan do'a, motivasi dan kebutuhan baik materi maupun non materi hingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini.

9. Kepada pemilik NPM 062030200853, yang telah memberikan semangat dan doa sehingga membuat penulis bangkit kembali, terima kasih telah menjadi bagian dari penulis hingga penyusunan Laporan Akhir ini terselesaikan dengan baik.
10. Sahabat-sahabat terbaikku kapak gank yang telah memberikan penulis semangat serta dukungan motivasi untuk menyelesaikan Laporan Akhir ini.
11. Teman-teman seperjuangan khususnya kelas 6NM yang telah membantu dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
12. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan Laporan Akhir ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

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

Palembang, Agustus 2023

Penulis

## **ABSTRAK**

Tujuan penulisan Laporan Akhir ini adalah untuk mengetahui strategi bauran pemasaran pada CV. Rabbani Asysa Palembang serta bagaimana strategi bauran pemasaran yang dilakukan oleh CV. Rabbani Asysa Palembang. Penelitian ini menggunakan metode analisis data. Pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Strategi Bauran Pemasaran yang dilakukan CV. Rabbani Asysa Palembang sudah cukup baik akan tetapi masih perlu dibenahi. Hal ini dikarenakan adanya bauran pemasaran yang masih belum dijalankan seperti kurangnya promosi penjualan dan penyetaraan harga. Namun, dengan melihat kondisi persaingan pasar yang tinggi pada saat ini, maka strategi bauran pemasaran pada CV. Rabbani Asysa Palembang sangat penting untuk diterapkan.

Kata Kunci: Bauran Pemasaran, Promosi, Harga

## **ABSTRACT**

The purpose of writing this Final Report is to find out the marketing mix strategy on CV. Rabbani Asysa Palembang and how the marketing mix strategy carried out by CV. Rabbani Asysa Palembang. This study uses data analysis methods. Collecting data using observation, interviews and documentation. The results of this study indicate that the Marketing Mix Strategy carried out by CV. Rabbani Asysa Palembang is good enough but still needs to be fixed. This is due to a marketing mix that has not yet been implemented, such as a lack of sales promotion and price equalization. However, by looking at the current high market competition conditions, the marketing mix strategy at CV. Rabbani Asysa Palembang is very important to implement..

## DAFTAR ISI

### HALAMAN:

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH.....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ix</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan.....	6
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	6
1.4.1 Tujuan Penelitian .....	6
1.4.2 Manfaat Penelitian .....	7
1.5 Metode Penelitian .....	7
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian .....	7
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	7
1.5.3 Metode Pengumpulan Data.....	8
1.5.4 Metode Analisis Data.....	9

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

2.1 Definisi Pemasaran .....	11
2.2 Definisi Strategi Pemasaran.....	11

## **DAFTAR ISI**

2.3 Definisi Bauran Pemasaran.....12

### **BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN**

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	15
3.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	16
3.2.1 Visi Perusahaan.....	16
3.2.2 Misi Perusahaan.....	16
3.2.3 Tujuan Perusahaan .....	16
3.3 Logo Perusahaan.....	16
3.4 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas .....	17
3.4.1 Struktur Organisasi Perusahaan .....	17
3.4.2 Pembagian Tugas.....	18
3.5 Aktivitas Perusahaan.....	20
3.5.1 Bahan-bahan yang digunakan dalam Produksi .....	30
3.5.2 Proses Produksi Hijab Rabbani.....	31
3.5.3 Analisis Promosi, Pendistribusian, dan Kebijakan Harga Produk .....	33
3.5.4 Laporan Penjualan CV. Rabbani Asysa Palembang .....	34

### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1 Strategi Bauran Pemasaran yang digunakan pada CV. Rabbani Asysa Palembang.....	35
4.2 Kendala dalam Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan pada CV. Rabbani Asysa Palembang.....	42

### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

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

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**

## **DAFTAR TABEL**

### **HALAMAN:**

Tabel 1.1 Top Brand Index Hijab Bermerek.....	4
Tabel 3.1 Struktur Organisasi Berdasarkan Jenis Kelamin dan Jumlah Karyawan pada CV. Rabbani Asysa Palembang .....	18
Tabel 3.2 Koleksi dan Harga Produk pada CV. Rabbani Asysa Palembang .....	21
Tabel 3.3 Bahan Baku yang digunakan pada CV. Rabbani Asysa Palembang.....	30
Tabel 3.4 Laporan Penjualan CV. Rabbani Asysa Palembang pada Periode 2018-2022.....	34

## **DAFTAR GAMBAR**

### **HALAMAN:**

Gambar 3.1 Logo CV. Rabbani Asysa Palembang .....	16
Gambar 3.2 Struktur CV. Rabbani Asysa Palembang .....	17
Gambar 3.3 Proses Produksi 1 Rabbani.....	31
Gambar 3.4 Proses Produksi 2 Rabbani.....	32
Gambar 3.5 Proses Produksi 3 Rabbani.....	32

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Surat Permohonan Pengantar Pengambilan Data
- Lampiran 2 Surat Permohonan Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Balasan Perusahaan
- Lampiran 4 Lembar Kesepakatan Pembimbing I
- Lampiran 5 Lembar Bimbingan Pembimbing I
- Lampiran 6 Lembar Kesepakatan Pembimbing II
- Lampiran 7 Lembar Bimbingan Pembimbing II
- Lampiran 8 Lembar Rekomendasi Sidang
- Lampiran 8 Lembar Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 9 Lembar Wawancara
- Lampiran 10 Lembar Dokumentasi Kunjungan