

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PADA DIANN PRINTING PLAJU**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**AMEISYATIA PUTRI
NPM 062130601568**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PALEMBANG
2024**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PADA DIANN PRINTING PLAJU**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**AMEISYATIA PUTRI
NPM 062130601568**

Menyetujui,

Palembang, 2 Agustus 2024

Pembimbing I

**Mariskha Z, S.E., M.M.
NIP 197805192006042001**

Pembimbing II

**Dr. Dewi Fadila, S.E., M.M.
NIP 1975042120011220001**

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 1982032420080120091**

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ameisyatia Putri

NIM : 062130601568

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D-III Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran

Judul Laporan Akhir : Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Diann Printing Plaju

Dengan ini menyatakan bahwa:

- 1. Laporan Akhir yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.**
- 2. Laporan Akhir ini bukanlah hasil plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.**
- 3. Apabila Laporan Akhir saya adalah hasil plagiat/salinan 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, 17 Juli 2024

Pembuat Pernyataan,



**Ameisyatia Putri
NPM 062130601568**

LEMBAR PENGESAHAN

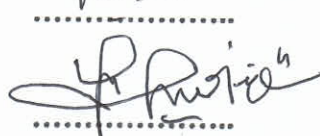
Nama : Ameisyatia Putri
NPM : 062130601568
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D-III Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Diann Printing Plaju

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

Pada Hari: Jum'at

Tanggal: 2 Agustus 2024

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1. Dr. Dewi Fadila, S.E., M.M Ketua Penguji		2 Agustus 2024	
2. Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPMA Anggota Penguji		2 Agustus 2024	
3. Mariskha Z, S.E., M.M Anggota Penguji		2 Agustus 2024	
4. Dra. Yusleli Herawati, M.M Anggota Penguji		2 Agustus 2024	

MOTO DAN PERSEMBAHAN

“Jangan bandingkan takdir kita dengan orang lain, karena setiap orang punya jalan takdirnya masing-masing” – Amei

“Karena sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan”. (Q.S. Al-Insyirah Ayat 5)

Kusembahkan Kepada:

- ❖ Kedua Orang Tua**
- ❖ Saudara-saudara ku**
- ❖ Dosen dan Pembimbing yang saya hormati**
- ❖ Teman Seperjuangan 6 NL**
- ❖ Almamater**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis haturkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya dengan Judul "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Diann Printing Plaju".

Tujuan dari laporan akhir ini adalah untuk mengetahui apa strategi pemasaran yang telah diterapkan Diann Printing dan apakah strategi tersebut mampu untuk meningkatkan volume penjualan. Serta memenuhi persyaratan akademik guna menyelesaikan Pendidikan Diploma III Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyelesaian Laporan Akhir ini, dikarenakan keterbatasan kemampuan, pengetahuan, dan pengalaman yang dimiliki. Untuk itu, penulis sangat mengharapkan adanya kritik dan saran yang bersifat membangun dan mendukung sehingga dapat menjadi acuan bagi penulis untuk melakukan hal yang lebih baik yang akan datang.

Akhir kata, Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak atas bantuan dan dorongan dalam menyelesaikan penyusunan dan penulisan Laporan Akhir ini, semoga laporan ini dapat bermanfaat baik bagi penulis maupun bagi para pembaca.

Palembang, 17 Juli 2024

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan Akhir ini, penulis banyak sekali mendapat dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada:

- 1. Bapak Dr. Beny Bandanadjaja, S.T., MT., selaku Plt. 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. Mariskha Lupikawaty, S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis.**
- 4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.**
- 5. Ibu Mariskha Z, S.E., M.M., selaku Pembimbing I yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan laporan akhir ini.**
- 6. Ibu Dr. Dewi Fadila, S.E., M.M., selaku Pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan laporan akhir ini.**
- 7. Bapak dan Ibu Dosen Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang atas ilmu dan didikan yang telah diberikan selama ini.**
- 8. Seluruh Staff Administrasi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.**
- 9. Bapak Zulkifli, selaku pemilik dari Diann Printing.**
- 10. Orang tua dan saudara tercinta yang selalu memberikan dukungan dan semangat dan nasihat serta doa untuk keberhasilan penulis.**
- 11. Teman-teman yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih telah memberikan semangat yang sangat luar biasa.**

12. Teman-teman kelas 6 NL yang sudah kebersamai penulis dari awal semester perkuliahan hingga semester akhir ini, terima kasih semoga kesuksesan selalu menyertai kita.

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Diann Printing Plaju yang bertujuan untuk mengetahui apakah strategi pemasaran yang telah diterapkan berdampak pada peningkatan penjualan. Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (*field research*) berbentuk deskriptif kualitatif, teknik pengumpulan data yang digunakan dengan riset lapangan dan kepustakaan. Penelitian ini menggunakan metode analisa deskriptif kualitatif dengan menganalisa data yang diperoleh yang kemudian dianalisis menggunakan metode berpikir induktif untuk ditarik kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang telah Diann Printing terapkan meliputi *marketing mix* 4P (*product, price, place, promotion*). Strategi pemasaran 4P (*product, price, place, promotion*) dengan menjual produk dengan kualitas yang bagus dengan hasil cetakan yang rapih. Harga yang diterapkan terjangkau. Tempat atau lokasi yang strategis, dekat dengan pemukiman warga. Promosi melalui *advertising* dengan menyebarkan brosur, mulut ke mulut (*word of mouth*) dan media sosial *instagram* dan *whatsapp*. Akan tetapi promosi yang diterapkan masih belum optimal, promosi melalui media sosial seperti *instagram* tidak aktif dijalankan oleh Diann Printing. Analisis strategi pemasaran terhadap peningkatan penjualan saat ini telah sesuai dengan konsep pemasaran 4P tetapi belum menunjukkan hasil signifikan terhadap peningkatan volume penjualan.

Kata kunci: *Marketing Mix, Strategi Pemasaran, Volume Penjualan*

ABSTRACT

This research is entitled Marketing Strategy Analysis in Increasing Sales Volume at Diann Printing Plaju which aims to find out whether the marketing strategy that has been implemented has an impact on increasing sales. This research uses field research in the form of descriptive qualitative, data collection techniques used by field research and literature. This research uses descriptive qualitative analysis method by analyzing the data obtained which is then analyzed using inductive thinking method to draw conclusion. The results showed that the marketing strategy that Diann Printing has implemented 4P marketing mix (product, price, place, promotion). 4P marketing strategy (product, price, place, promotion) by selling products with good quality with neat printouts. The price applied is affordable. Strategic place or location, close to residential areas. Promotion through advertising by distributing brochures, word of mouth and social media instagram and whatsapp. However, the promotion applied is still not optimal, promotion through social media such as Instagram is not actively carried out by Diann Printing. Analysis of marketing strategies to increase sales is currently in accordance with the 4P marketing concept but has not shown significant results in increasing sales.

Keywords: *Marketing Mix, Marketing Strategy, Sales Volume*

DAFTAR ISI

Halaman:

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTO 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 Pemilihan Judul	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan.....	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 Ruang Lingkup Penelitian.....	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	5
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data	6
1.5.4 Analisis Data	7

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Strategi Pemasaran.....	9
2.1.1 Pengertian Strategi	9
2.1.2 Pengertian Pemasaran	10

2.1.3 Tujuan Pemasaran	10
2.1.4 Strategi Pemasaran	11
2.2 Perumusan Strategi Pemasaran	11
2.3 Bauran Pemasaran.....	14
2.4 Penjualan.....	18
2.4.1 Pengertian Penjualan	18
2.4.2 Tujuan dan Jenis-Jenis Penjualan.....	18
2.5 Volume Penjualan.....	19
2.5.1 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan.....	19

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	21
3.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	22
3.2.1 Visi	22
3.2.2 Misi.....	22
3.3 Logo Perusahaan	22
3.4 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	23
3.4.1 Struktur Organisasi.....	23
3.4.2 Pembagian Tugas	24
3.5 Hasil Diann Printing	24

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan	26
4.2 Analisis Strategi Pemasaran 4P Dalam Meningkatkan Volume Penjualan	27
4.2.1 Analisis yang dilakukan dari 4P (<i>product, price, place, promotion</i>)	38

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	39
5.2 Saran	40

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Halaman:

Tabel 1.1 Penjualan Diann Printing Plaju.....	3
Tabel 4.1 Penetapan Harga Produksi	30

DAFTAR GAMBAR

Halaman:

Gambar 3.1 Logo Diann Printing.....	22
Gambar 3.2 Struktur Organisasi Diann Printing.....	23
Gambar 4.1 Yasin dan Undangan	30
Gambar 4.2 Pamflet/Brosur	35
Gambar 4.3 Instagram Diann Printing	36
Gambar 4.4 Chat Konsumen di Whatsapp	37

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Lembar Rekomendasi
- Lampiran 2 Hasil Wawancara
- Lampiran 3 Lembar Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 4 Izin Pengambilan Data
- Lampiran 5 Balasan Pengambilan Data
- Lampiran 6 Lembar Bimbingan