

**PERANCANGAN BERBASIS WEBSITE UNTUK MENINGKATKAN
PROMOSI PENJUALAN PADA PT KENCANA MAJU BERSAMA**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**M. Ridho Al-kahfi
NPM 062130601600**

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

**PERANCANGAN BERBASIS WEBSITE UNTUK MENINGKATKAN
PROMOSI PENJUALAN PADA PT KENCANA MAJU BERSAMA**



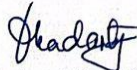
LAPORAN AKHIR

OLEH:

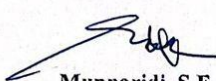
M. Ridho Al-kahfi
NPM 062130601600

Menyetujui,

Pembimbing I,

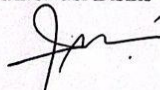

Gst. Ayu Oka Windarti, S.E., M.M
NIP 196003271990032001

Palembang, 15 Juli 2024
Pembimbing II,

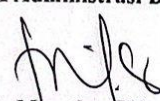

Munparidi, S.E., M.Si
NIP 196511251994031002

Mengetahui,

Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis


Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPMA
NIP 19760222002121001

Kordinator Program Studi
D III Administrasi Bisnis


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



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN
RISET DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918
Website : www.polsriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M. Ridho Al-kahfi

NPM : 062130601600

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / D3 Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Administrasi Penjualan

Judul Laporan Akhir : Perancangan Berbasis Website Untuk Meningkatkan
Promosi Penjualan Pada PT Kencana Maju Bersama

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan ini 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 saya plagiat/Salinan 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, 22 Juli 2024
Yang membuat pernyataan,

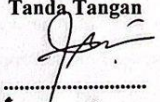
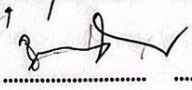
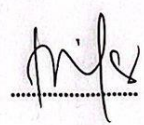
M. Ridho Al-kahfi
NPM 062130601600

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : M.Ridho Al-kahfi
NPM : 062130601600
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Perancangan Berbasis Website untuk meningkat
Promosi Penjualan pada PT Kencana Maju Bersama

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis dan dinyatakan
LULUS
Pada Hari:
Tanggal: 08 Agustus 2024

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Dr. Heri Setiawan, S.E., MAB., CPMA</u> Ketua Penguji		
2.	<u>Dr. A. Jalaludin Savuti, S.E., M.Hum. Res. M</u> Anggota Penguji		
3.	<u>Fetty Maretha, S.E., M.M</u> Anggota Penguji		

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Jangan pernah menyerah dalam menjalani ujian hidup, karena Allah tidak akan memberikan cobaan di luar batas kemampuan Hambanya”

(M.Ridho Al-kahfi)

Kata Persembahan Untuk:

- Orang Tua Tercinta
- Saudara-saudari tersayang
- Almamater Politeknik Negeri
Sriwijaya
- Teman-teman Angkatan tahun 2021
- Seluruh staff karyawan PT Kencana
Maju Bersama

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kita panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan berkat limpahan dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir yang berjudul “Perencanaan Berbasis Website Terhadap Promosi Penjualan Pada PT Kencana Maju Bersama”.

Laporan Akhir ini dibuat dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana Perencanaan Berbasis Website untuk meningkatkan Promosi Penjualan Pada PT Kencana Maju Bersama. Laporan Akhir ini terdiri dari 5 (lima) bab dimana bab pertama berisi tentang pendahuluan yang terdiri dari latar belakang, manfaat, tujuan, serta metode penelitian. Bab kedua berisi tinjauan pustaka yang berkaitan dengan *promosi penjualan* dan sistem pembuatan *website*. Bab ketiga berisi tentang kondisi umum perusahaan serta aktivitas objek perusahaan. Bab keempat merupakan hasil dan pembahasan. Bab kelima merupakan kesimpulan dan saran.

Dalam penulisan Laporan Akhir ini, penulis menyadari bahwa laporan ini masih terdapat banyak kekurangan, maka dari itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun agar dapat menjadi acuan bagi penulis di masa yang akan datang dan penulis berharap laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Palembang, 22 Juli 2024

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur kepada Allah SWT karena berkat rahmat dan hidayah-nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir pada PT Kencana Maju Bersama. Terlepas dari itu semua, bantuan, dukungan, arahan, serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Beny Bandanadjaja, S.T., 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 Marieska Lupikawaty, S.E., M.M, selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M selaku Kepala Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
5. Ibu Gst. Ayu Oka Windarti, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing I yang telah membantu dan telah memberikan banyak masukan bagi penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Bapak Munfaridi, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing II yang telah membantu dan telah memberikan banyak masukan bagi penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
7. Kepada Orang Tua Tercinta Ibu Nani Suryanti, A.M.,Keb dan Ayah Tercinta Alm. Ermansyah, S.E yang selalu mendoakan dan selalu memberikan dukungan selama penulis Menyusun Laporan Akhir ini
8. Bapak Anggi Rizky Hidayat sekaligus saudara kandung penulis yang telah membantu dalam pemberian informasi mengenai PT Kencana Maju Bersama.
9. Kepada saudara-saudari penulis yang telah membantu dan memberi support serta do'a sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir

10. Teman-teman Angkatan Tahun 2021 yang sudah membantu dan memberikan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini
11. Teruntuk Diri sendiri yang sudah ingin berusaha untuk menyelesaikan apa yang telah di mulai

Penulis mengucapkan terima kasih atas segala bantuan, dukungan, doa dan perhatian yang telah diberikan kepada penulis. Semoga amal baik yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan imbalan dari Allah SWT.

ABSTRAK

PT Kencana Maju Bersama merupakan perusahaan distributor produk-produk bahan bangunan, terutama baja ringan beserta komponen pendukung lainnya. Dalam melakukan promosi produk PT Kencana Maju bersama masih menggunakan metode promosi bertemu dengan konsumen secara langsung sehingga promosi ini tidak efektif bagi perusahaan dikarenakan pendapatan perusahaan mengalami penurunan. Berdasarkan permasalahan pada perusahaan ini maka diperlukan suatu solusi yaitu merancang aplikasi promosi penjualan berbasis website pada perusahaan PT Kencana Maju Bersama agar dapat meningkatkan penjualan perusahaan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Sehingga dengan adanya aplikasi penjualan online berbasis website ini dapat mempermudah konsumen untuk mengetahui informasi mengenai produk dan juga dapat membeli produk rangka baja yang ada tanpa harus datang ke toko atau gudang. Hasil dari penelitian ini sebelum menggunakan metode promosi penjualan berbasis website, pendapatan perusahaan ini pada bulan Februari sampai April mengalami penurunan sedangkan setelah menggunakan promosi penjualan berbasis website, pendapatan perusahaan mengalami kenaikan yang signifikan pada mulai Mei dan Juni. Dengan adanya website ini diharapkan perusahaan perlu melakukan pemeliharaan atau update secara berkala agar website tersebut dapat terjaga dengan baik apabila terjadinya kesalahan atau eror pada program di aplikasi tersebut.

Kata Kunci : Promosi Penjualan, Website

ABSTRACT

PT Kencana Maju Bersama is a distributor of building material products, especially light steel and other supporting components. In promoting PT kencana Maju Bersama products, it still uses the promotion method of meeting with consumers directly so that this promotion is not effective for the company because the company's revenue has decreased. Based on the problems in this company, a solution is needed, namely designing a website-based sales promotion application at the company PT Kencana Maju Bersama in order to increase the company's sales. This study uses a descriptive qualitative method. So that the existence of this website-based online sales application can make it easier for consumers to find out information about products and can also buy existing steel frame products without having to come to a store or warehouse. The results of this study before using the website-based sales promotion method, the company's revenue from February to April decreased while after using website-based sales promotion, the company's revenue experienced a significant increase from May and June. With the existence of this website, it is hoped that the company needs to maintain or update it regularly so that the website can be properly updated if there is an error or error in the program in the application.

Keywords : Sales Promotion, Website

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 GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan 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	5
1.5 Metodologi Penelitian	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	5
1.5.3 Metode Pengumpulan Data.....	6
1.5.4 Analisis Data.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Pemasaran	9
2.2 Tujuan Pemasaran.....	9
2.3 Bauran Pemasaran.....	10
2.4 Pengertian Promosi	12
2.5 Bauran Promosi.....	12
2.6 Periklanan	13
2.7 Fungsi Periklanan.....	14
2.8 Website	15

2.8.1 Pengertian Visi dan Misi PT Kencana Maju Bersama.....	19
3.2.1 Visi PT Kencana Maju Bersama.....	19
3.2.2 Misi PT Kencana Maju Bersama	19
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	19
3.3.1 Struktur Organisasi PT Kencana Maju Bersama.....	19
3.3.2 Pembagian Tugas PT Kencana Maju Bersama	20
3.4 Jenis Produk dan Harga Produk PT Kencana Maju Bersama.....	23
3.5 Promosi yang dilakukan PT Kencana Maju Bersama.....	28
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN Website	15
2.8.2 Jenis-Jenis Website	15
2.8.3 Manfaat Website	16
2.8.4 Penerapan Tahap Berbasis Website	16
2.8.5 Langkah Pembuatan Website	17
BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1 Sejarah Singkat	18
3.2 visi dan misi PT kencana maju bersama.....	19
4.1 Hasil	30
4.1.1 Perancangan Promosi Penjualan Berbasis Website	31
4.2 Uji Coba	43
4.2.1 Uji Coba Website Pada PT Eka Pertiwi Lestari	43
4.3 Pembahasan.....	45
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	47
5.2 Saran	47
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Logo PT Kencana Maju Bersama	2
Gambar 1.2 Alur Perancangan Promosi Penjualan	8
Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT Kencana Maju Bersama.....	20
Gambar 4.1 Pencarian Google Sites.....	31
Gambar 4.2 Perancangan Pembuatan Website.....	32
Gambar 4.3 Perancangan Tampilan Website	32
Gambar 4.4 Perancangan Tampilan Website	33
Gambar 4.5 Perancangan Tampilan Website	33
Gambar 4.6 Perancangan Tampilan Website	34
Gambar 4.7 Perancangan Tampilan Website	34
Gambar 4.8 Perancangan Tampilan Website	35
Gambar 4.9 Perancangan Tampilan Website	35
Gambar 4.10 Perancangan Tampilan Website	36
Gambar 4.11 Perancangan Halaman Produk	36
Gambar 4.12 Perancangan Halaman Produk	37
Gambar 4.13 Perancangan Halaman Produk	37
Gambar 4.14 Rancangan Halaman Produk Atap Baja Ringan	38
Gambar 4.15 Rancangan Halaman Produk Atap Baja Ringan	38
Gambar 4.16 Rancangan Halaman Produk Atap Baja Ringan	39
Gambar 4.17 Rancangan Halaman Produk Atap Baja Ringan	39
Gambar 4.18 Rancangan Halaman Produk Atap Baja Ringan	40
Gambar 4.19 Rancangan Halaman Produk Atap Baja Ringan	40
Gambar 4.20 Rancangan Mempublikasikan website	41
Gambar 4.21 Rancangan Mempublikasikan website	41
Gambar 4.22 Rancangan Mempublikasikan website	42
Gambar 4.23 Rancangan Mempublikasikan website	42

Gambar 4.24 Uji Coba Website	44
Gambar 4.25 Uji Coba Website	44
Gambar 4.26 Uji Coba Website	45
Gambar 4.27 Uji Coba Website	45
Gambar 4.28 Uji Coba Website	45
Gambar 4.29 Uji Coba Website	46
Gambar 4.30 Uji Coba Website	46
Gambar 4.31 Uji Coba Website	46
Gambar 4.32 Uji Coba Website	47
Gambar 4.33 Uji Coba Website	47
Gambar 4.34 Uji Coba Website	47
Gambar 4.35 Uji Coba Website	48
Gambar 4.36 Uji Coba Website	48
Gambar 4.37 Uji Coba Website	49
Gambar 4.38 Uji Coba Website	49
Gambar 4.39 Uji Coba Website	50
Gambar 4.40 Uji Coba Website	50
Gambar 4.41 Uji Coba Website	51

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1.....	3
Tabel 3.1.....	24
Tabel 3.2.....	28
Tabel 4.1.....	52

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Permohonan Pengambilan Data
2. Surat Permohonan Pengambilan Data
3. Surat Izin Pengambilan Data
4. Surat Balasan Permohonan Izin Pengambilan Data
5. Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Dosen Pembimbing I
6. Lembar Bimbingan Laporan Akhir Dosen Pembimbing I
7. Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Dosen Pembimbing II
8. Lembar Bimbingan Laporan Akhir Dosen Pembimbing II
9. Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
10. Lembar Hasil Wawancara
11. Lembar Dokumentasi
12. Lembar Revisi
13. Tanda Persetujuan Revisi Laporan Akhir