

**ANALISIS STRATEGI PROMOSI PADA TB TANGGO BANGUNAN
BUKIT LAMA**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**LORA RUKMANA DEWI
NPM 062230601213**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PALEMBANG**

2025

**ANALISIS STRATEGI PROMOSI PADA TB TANGGO BANGUNAN
BUKIT LAMA**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**LORA RUKMANA DEWI
NPM 062230601213**

Menyetujui,

**Palembang, 1 Agustus 2025
Pembimbing II,**

Pembimbing I,

**M. Riska Maulana Effendi, S.E., M.Si
NIP 197812162006041003**

**Fernando Africano, S.E.I., M.Si
NIP 198704292020121004**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis**

**Koordinator Program Studi
DIII Administrasi Bisnis**

**Dr. Sari L.Z. Ridho, S.E., M.Ec., CHE.
NIP 197705212006042001**

**Dwi Riana, S.E., M.AB.
NIP 199010202022032010**

	KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS DAN TEKNOLOGI	
	POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA	
	Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139	
	Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918	
Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id		
REKOMENDASI UJIAN LAPORAN AKHIR/SKRIPSI		

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lora Rukmana Dewi
NPM : 062230601213
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Analisis Strategi Promosi Pada TB Tanggo Bangunan Bukit Lama

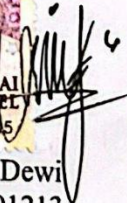
Dengan ini menyatakan bahwa:

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, Juli 2025

Yang membuat pernyataan,




Lora Rukmana Dewi
NPM 062230601213

LEMBAR PENGESAHAN

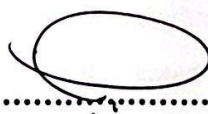
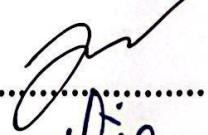
Nama : Lora Rukmana Dewi
NPM : 062230601213
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D-III Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Analisis Strategi Promosi Pada TB Tanggo
Bangunan Bukit Lama

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

Pada Hari: Jumat

Tanggal: 1 Agustus 2025

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	Titi Andriyani, S.E., M.Si Ketua Penguji		1 Agustus 2025
2.	Fernando Africano, S.E.I, M.Si Anggota Penguji		1 Agustus 2025
3.	Dika Setiagraha, S.E., M.M Anggota Penguji		1 Agustus 2025
4.	Imas Permatasari, S.E., M.Si Anggota Penguji		1 Agustus 2025
5.	Yusnizal Firdaus, S.E., M.Si Anggota Penguji		1 Agustus 2025

MOTO DAN PERSEMBAHAN

“Ilmu tanpa tindakan adalah sia-sia, dan tindakan tanpa ilmu adalah kebodohan.” (Lora Rukmana Dewi)

Kupersembahkan kepada:

- ❖ Kedua Orang Tua**
- ❖ Saudara- saudaraku**
- ❖ Sahabat-sahabatku**
- ❖ Teman kelas 6 NC/ 6 NU 2025**
- ❖ Almamater tercinta**

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT karena atas rahmat dan ridho-Nya, penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Akhir dengan judul **“Analisis Strategi Promosi Pada TB Tanggo Bangunan Bukit Lama”**. Tujuan laporan akhir ini disusun untuk mengetahui penerapan strategi promosi dalam mendukung peningkatan penjualan di TB Tanggo Bangunan Bukit Lama. Pembuatan laporan akhir ini bertujuan untuk memenuhi syarat menyelesaikan Pendidikan Diploma DIII pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan Akhir ini terdiri dari 5 bab, dimana bab pertama berisikan latar belakang pemilihan judul, bab kedua berisikan tinjauan pustaka, bab ketiga berisikan tentang gambaran umum usaha dan metode, bab keempat berisikan hasil dan pembahasan, serta bab kelima kesimpulan dan saran.

Penulis 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 akhir ini. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih atas bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penyusunan laporan akhir 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 2025

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT. yang telah memberi rahmat-Nya dan Karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan baik dan tepat waktu. Dalam proses penyusunan Laporan Akhir ini menerima bantuan, dukungan, serta doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan penuh rasa hormat dan kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus kepada:

1. Bapak Ir. H. Irawan Rusnadi, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Ibu Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec., CHE., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak Andriansyah Bari, S.IP., M.B.A., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Dwi Riana, S.E., M.AB., selaku Ketua Program Studi DIII Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
5. Bapak Muhammad Riska Maulana Effendi, S.E., M.Si., selaku Pembimbing I yang telah memberikan arahan, masukan dukungan bagi penulis dalam penguyusan Laporan Akhir ini.
6. Bapak Fernando Africano, S.E.I, M.Si., selaku Pembimbing II yang telah memberikan arahan, masukan dukungan bagi penulis dalam penguyusan Laporan Akhir ini.
7. Segenap Dosen dan Civitas Akademika Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
8. Kepada Kedua Orang Tua Tersayang untuk Papa terhebat Danang Basuki dan Mama Tercinta Suprihatin. Terima kasih yang tak terhingga atas segala kasih sayang, doa, dukungan, yang tiada henti-hentinya untuk saya. Karya ini saya persembahkan dengan penuh rasa hormat dan cinta sebagai wujud dari rasa terima kasih yang selalu tercurah untuk penulis.

9. Mbak tercinta Meli Agustina dan Kakak Thadio Anandito, terima kasih atas segala dukungan dan semangat yang selalu diberikan selama ini. Karya ini saya persembahkan sebagai bentuk terima kasih atas perhatian dan kebaikan yang tidak pernah henti.
10. Teruntuk pemilik NPM 062230310433 terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup saya selama ini, selalu memberikan dukungan tanpa henti, semangat dan selalu meyakinkan bahwa saya bisa dalam penyusunan karya ini.
11. Mutiara Syalindri dan Rentia Dessari terima kasih telah menjadi teman selama 3 tahun lebih masa perkuliahan ini, yang menjadi rumah tempat berkeluh kesah, saling merangkul satu sama lain
12. Kepada TB Tanggo Bangunan Bukit Lama yang telah bersedia untuk mengizinkan saya melakukan penelitian.
13. Kepada Ibu Dian Oktaria selaku salah satu pemilik TB Tanggo Bangunan Bukit Lama yang telah memperbolehkan penulis untuk melakukan penelitian di tokonya.
14. Teman-teman seperjuangan 6NC / 6NU
15. Almamater tercinta, Politeknik Negeri Sriwijaya
16. Semua pihak yang telah membantu, memberikan dukungan, semangat dan doa demi terwujudnya laporan akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan. Semoga segala bantuan yang telah diberikan mendapat limpahan balasan paha dari Allah SWT.

Palembang, Juli 2025
Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi promosi yang diterapkan oleh TB Tango Bangunan Bukit Lama dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat di industri bahan bangunan Kota Palembang. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa TB Tango Bangunan telah menerapkan strategi promosi yang mencakup periklanan melalui *Google Blog* dan spanduk, promosi penjualan dengan diskon pembelian besar, penjualan personal melalui pendekatan langsung kepada pelanggan, serta hubungan masyarakat melalui keterlibatan dalam kegiatan sosial. Namun, efektivitas promosi belum optimal, terlihat dari penurunan penjualan pada tahun 2024. Analisis SWOT menunjukkan kekuatan utama TB Tango adalah hubungan baik dengan pelanggan dan pelayanan ramah, sedangkan kelemahannya mencakup belum maksimalnya penggunaan media digital. Strategi promosi perlu dikembangkan lebih lanjut dengan memanfaatkan media sosial, layanan pengiriman online, serta program loyalitas dan pelatihan karyawan. Kesimpulannya, strategi promosi yang lebih inovatif dan terintegrasi sangat diperlukan untuk mempertahankan dan meningkatkan posisi pasar TB Tango Bangunan di tengah persaingan yang kompetitif.

Kata kunci: Strategi Promosi, Bauran Promosi, SWOT, TB Tango Bangunan

ABSTRACT

This study aims to analyze the promotional strategies implemented by TB Tango Bangunan Bukit Lama in facing increasingly fierce business competition in the building materials industry in Palembang City. The method used is a qualitative approach with data collection techniques through observation, interviews, and documentation. The research findings indicate that TB Tango Bangunan has implemented promotional strategies that include advertising through Google Blog and banners, sales promotions with large purchase discounts, personal sales through direct approaches to customers, and community relations through involvement in social activities. However, the effectiveness of these promotions has not been optimal, as evidenced by a decline in sales in 2024. The SWOT analysis indicates that TB Tango's main strengths are its good customer relationships and friendly service, while its weaknesses include the underutilization of digital media. Promotion strategies need to be further developed by leveraging social media, online delivery services, as well as loyalty programs and employee training. In conclusion, more innovative and integrated promotion strategies are essential to maintain and enhance TB Tango Bangunan's market position amid competitive competition.

Keywords: Promotion Strategy, Promotion Mix, SWOT, TB Tango Bangunan

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	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Ruang Lingkup Penelitian.....	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 Pendekatan Penelitian.....	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	5
a. Jenis Data	5
b. Sumber Data.....	5
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data.....	7
1.5.4 Analisis Data.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Strategi Pemasaran.....	9

2.2 Bauran Pemasaran.....	9
2.3 Pengertian Promosi	11
2.4 Tujuan Promosi	11
2.5 Pengertian Strategi Promosi.....	12
2.6 Bauran Promosi.....	13
2.7 Faktor-faktor yang menentukan bentuk promosi.....	17
2.8 Analisis SWOT	19
2.8.1 Pengertian SWOT	19
2.8.2 Faktor-faktor Analisis SWOT	20
2.8.3 Matriks SWOT.....	22

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	21
3.2 Logo Perusahaan.....	22
3.3 Visi dan Misi Perusahaan.....	23
3.3.1 Visi	23
3.3.1 Misi	24
3.4 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	24
3.4.1 Struktur Organisasi Perusahaan	24
3.4.2 Pembagian Tugas	24
3.5 Aktivitas di objek penelitian terkait dengan topik	25

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian	35
4.2 Pembahasan	45

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	51
5.2 Saran	52

DAFTAR PUSTAKA.....	54
----------------------------	-----------

LAMPIRAN LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penjualan TB Tanggo Bangunan Tahun 2022-2024	2
Tabel 2.1 Matriks SWOT	26
Tabel 4.1 Faktor Internal Kekuatan (<i>Strenghts</i>)	30
Tabel 4.2 Faktor Internal Kelemahan (<i>Weakness</i>).....	31
Tabel 4.3 Faktor Eksternal Peluang (<i>Opportunity</i>)	32
Tabel 4.4 Faktor Eksternal Ancaman (<i>Threats</i>).....	33
Tabel 4.5 Matriks Analisis SWOT	33

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Logo TB Tanggo Bangunan	24
Gambar 3.2 Struktur Organisasi TB Tanggo Bangunan.....	26
Gambar 3.3 Karyawan Sedang Melakukan Pengadaan Barang dan Pengiriman Barang	29

DAFTAR LAMPIRAN

1. Permohonan Surat Pengantar Jurusan
2. Surat Izin Pengambilan Data
3. Surat Jawaban dari Perusahaan
4. Kesepakatan Bimbingan LA Pembimbing I
5. Kesepakatan Bimbingan LA Pembimbing II
6. Lembar Bimbingan LA Pembimbing I
7. Lembar Bimbingan LA Pembimbing II
8. Kartu Kunjungan Mahasiswa Ke Perusahaan
9. Rekomendasi Seminar Proposal Laporan Akhir
10. Rekomendasi Revisi Seminar Proposal Laporan Akhir
11. Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
12. Lembar Revisi Laporan Akhir
13. Lembar Tanda Persetujuan Revisi Laporan Akhir
14. Surat Izin Usaha Perdagangan
15. Hasil Wawancara Penelitian Dengan Pemilik Toko
16. Hasil Wawancara Penelitian Dengan Pelanggan
17. Hasil Wawancara Penelitian Dengan Pihak Akademisi
18. Dokumentasi Foto-Foto