

STRATEGI PROMOSI PADA TOKO BERLIAN *FURNITURE*



LAPORAN AKHIR

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

Oleh:

**AULIA BERLIANA
NPM 062230601228**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG**

2025

STRATEGI PROMOSI PADA TOKO BERLIAN *FURNITURE*



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**AULIA BERLIANA
NPM 062230601228**

Menyetujui,

Palembang, 1 Agustus 2025

Pembimbing I,

**Purwati, S.E., M.M
NIP 196507111988032002**

Pembimbing II,

**Tika Handayani, S.E., M.M
NIP 199101192023212030**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis**

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

**Koordinator Program Studi
DIII Administrasi Bisnis**

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

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Aulia Berliana
NPM : 062230601228
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Pada Toko Berlian *Furniture*

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas berserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir berserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak pihak yang berkepentingan.

Palembang, Juli 2025

Yang membuat pernyataan,



Aulia Berliana
NPM 062230601228

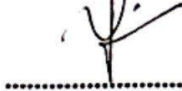
LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Aulia Berliana
NPM : 062230601228
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Pada Toko Berlian *Furniture*

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.	Sunanto, S.E., M.M, Ak.,C.A Ketua Penguji		25 / 2025 / 7
2.	Dr. Paisal, S.E., M.Si Anggota Penguji		23 / 2025 / 7
3.	Dwi Riana, S.E., M.AB Anggota Penguji		23 / 2025 / 7

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Terkadang orang dengan masa lalu paling kelam akan menciptakan masa depan paling cerah.” – Umar bin Khattab

"Akan ada masa depan bagi semua yang bertahan, duniaku pernah hancur rangkai lagi satu-satu."

– *Idgitaf*, “*Satu-Satu*” (2022)

Kupersembahkan Kepada:

- **Kedua Orang Tuaku**
- **Kakak ku**
- **Sahabat-sahabat terbaikku**
- **Teman-teman kelas 6 ND**
- **Almamater**

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini yang berjudul “Strategi Promosi Pada Toko Berlian *Furniture*”. Laporan akhir ini penulis susun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan Pendidikan Diploma III pada Politeknik Negeri Sriwijaya.

Tujuan dari pembuatan laporan ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi promosi pada Toko Berlian *Furniture*. Penulis berharap hasil dari penelitian ini dapat memberikan masukan positif dan mengoptimalkan dalam strategi promosi para pelaku usaha.

Penulis menyadari dalam penulisan Laporan Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan dan jauh dari kesempurnaan baik segi penyajian maupun pembahasannya. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan dan ilmu yang penulis miliki. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca yang bersifat membangun demi perbaikan di masa mendatang.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih atas bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan laporan ini. Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan pihak terkait.

Palembang, 2025

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan Akhir ini, saya banyak sekali mendapat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini tidak lupa penulis banyak mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat, anugerah, ilmu, kesehatan dan kesempatan dari-Nya sehingga penulis menyelesaikan Laporan Akhir yang penulis buat.
2. Bapak Ir. Irawan Rusnadi, M.T, selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec., CHE., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Bapak Andriansyah Bari, S.IP., M.AB., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Ibu Dwi Riana, S.E., M.AB., selaku Ketua Program Studi DIII Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
6. Ibu Purwati, S.E., M.M., selaku Pembimbing I Laporan Akhir yang telah membimbing serta mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir.
7. Ibu Tika Handayani, S.E., M.M., selaku Pembimbing II Laporan Akhir yang telah membimbing serta mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir.
8. Ibu Maulina, selaku Pemilik Toko Berlian *Furniture*
9. Seluruh Dosen Pengajar di Jurusan Admininistrasi Bisnis yang banyak memberikan bekal ilmu kepada penulis selama penulis kuliah di Politeknik Negeri Sriwijaya.
10. Kedua orang tua saya ibunda dan ayahandaku terinta yang senantiasa selalu mendukung dalam kondisi apapun, mendoakan, dan selalu memberikan hal yang terbaik.

11. Kepada kakak ku tercita Agnes, yang selalu mendukung, menjadi tempat berkeluh kesah penulis.
12. Seluruh Sahabat Penulis yang masih setia menemani dikala suka maupun duka serta selalu mendukung penulis dan membantu dalam penulisan laporan akhir ini Alriskha, Veny, Tarisa, dan yang tidak bisa disebutkan satu persatu disini.
13. Rekan sesama mahasiswa Politeknik Negeri Sriwijaya khususnya teman-teman di kelas 6 ND Jurusan Administrasi Bisnis yang telah memberi semangat serta dukungan kepada penulis.
14. Untuk diriku sendiri terimakasih sudah bertahan sampai saat ini, terimakasih atas semua usaha yang sudah dilakukan, semoga cepat sembuh.

Semoga Allah SWT. dapat melimpahkan rahmat dan karunia-Nya untuk membahas segala kebaikan dan pengorbanan dari semua pihak yang mendukung dan membantu penulis selama ini. Semoga Laporan Akhir ini dapat berguna dan bermanfaat bagi pembaca.

Palembang, Juli 2025

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi promosi yang diterapkan oleh Toko Berlian *Furniture* dalam memasarkan produknya, dengan fokus pada bauran promosi yang terdiri dari periklanan, penjualan pribadi, dan promosi penjualan. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, dokumentasi dan studi pustaka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa promosi penjualan menjadi strategi yang paling efektif dalam meningkatkan volume penjualan, melalui pemberian diskon pada peluncuran produk baru dan momen tertentu, serta pemberian hadiah langsung untuk pembelian dalam jumlah besar. Efektivitas strategi ini semakin diperkuat dengan adanya penjualan pribadi yang memungkinkan interaksi langsung antara penjual dan konsumen, baik secara langsung di toko maupun melalui media sosial. Sementara itu, strategi periklanan melalui spanduk dan Instagram belum berjalan maksimal karena keterbatasan pemanfaatan fitur digital serta kurangnya pelatihan karyawan. Diperlukan pengembangan kapasitas digital marketing dan perencanaan promosi terpadu untuk meningkatkan daya saing serta efektivitas pemasaran secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Strategi Promosi, Media Sosial, Instagram, Bauran Promosi.

ABSTRACT

This study aims to analyze the promotional strategies implemented by Toko Berlian Furniture in marketing its products, focusing on the promotional mix elements advertising, personal selling, and sales promotion. The research employs a descriptive qualitative approach, with data collected through interviews, documentation, and literature review. The findings indicate that sales promotion is the most effective strategy in increasing sales volume, particularly through offering discounts during product launches and special occasions, as well as providing free gifts for bulk purchases. The effectiveness of this strategy is further strengthened by personal selling, which facilitates direct interaction between sellers and customers, both offline in-store and through social media. On the other hand, advertising through banners and Instagram has not yet been fully optimized due to limited use of digital features and the lack of staff training. Therefore, strengthening digital marketing capabilities and developing integrated promotional planning are essential to enhance the business's competitiveness and the long-term effectiveness of its marketing efforts.

Keywords: Promotional Strategy, Social Media, Instagram, Promotional Mix.

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 TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Ruang Lingkup Penelitian.....	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.4.1 Tujuan Penelitian	5
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	5
1.5 Metode Penelitian	6
1.5.1 Pendekatan Penelitian.....	6

	Halaman
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	6
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data.....	7
1.5.4 Analisis Data	8
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Strategi	10
2.1.1 Pengertian Strategi	10
2.1.2 Bauran Pemasaran	13
2.2. Promosi	14
2.2.1 Pengertian Promosi.....	14
2.2.2 Bauran Promosi	15
2.2.3. Tujuan Promosi	17
2.3. Pengertian Strategi	18
2.4. Pengertian Strategi Promosi.....	19
2.5 Furniture.....	19
2.6 Digital Marketing.....	21
2.7 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).....	22
 BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	24
3.2. Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan.....	25
3.2.1. Visi Perusahaan	25
3.2.2. Misi Perusahaan	25
3.2.3. Tujuan Perusahaan.....	25
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	26
3.3.1 Struktur Organisasi Perusahaan	26
3.3.2 Pembagian Tugas.....	27
3.4 Produk-produk yang diproduksi	29
 BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil	31
4.1.1 Strategi Promosi Pada Toko Berlian Furniture	32

	Halaman
4.2 Pembahasan.....	39
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
DAFTAR PUSTAKA.....	43
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Penjualan Toko Berlian <i>Furniture</i>	3
Tabel 3. 1 Daftar harga Produk Toko Belian <i>Furniture</i>	29

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Struktur Organisasi Toko Berlian <i>Furniture</i>	27
Gambar 4. 1 Spanduk pada Toko Berlian <i>Furniture</i>	34
Gambar 4. 2 Akun Media Sosial Instagram @berlianfurniture.plg	35
Gambar 4. 3 Direct Message dan Komentar @berlianfurniture.plg	37
Gambar 4. 4 Penjualan Secara Langsung di Toko Berlian Furniture.....	37
Gambar 4. 5 Promosi Penjualan Melalui Instastory @berlianfurniture.plg.....	38

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1** Surat Permohonan Pengambilan Data
- Lampiran 2** Surat Pengantar Pengambilan Data
- Lampiran 3** Surat Balasan Perusahaan
- Lampiran 4** Lembar Kesepakatan Bimbingan Pembimbing I
- Lampiran 5** Lembar Kesepakatan Bimbingan Pembimbing II
- Lampiran 6** Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 7** Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 8** Surat Rekomendasi Seminar Proposal
- Lampiran 9** Lembar Rekomendasi Revisi Seminar Proposal
- Lampiran 10** Lembar Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 11** Hasil Wawancara
- Lampiran 12** Foto Dokumentasi Toko Berlian *Furniture*