

**STRATEGI BAURAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN *OFFLINE* PADA MS GLOW 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:

**MUHAMMAD EGA PRAYOGA
NPM 062230601330**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG**

2025

**STRATEGI BAHAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN OFFLINE PADA MS GLOW PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

MUHAMMAD EGA PRAYOGA

NPM 062230601330

Menyetujui,

Palembang, 2025

Pembimbing I,

Dra. Yusleli Herawati, MM.

NIP 196005071988112001

Pembimbing II,

Ulfah Muharramah, S.E., M.M.

NIP 199506012022032018

Mengetahui,

Ketua Jurusan

Administrasi Bisnis,

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

NIP 197705212006042001

Koordinator Program Studi

D III Administrasi Bisnis

Dwi Riana, S.E., M.AB.

NIP 199010202022032010

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Ega Prayoga

NPM : 062230601330

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Administrasi Penjualan

Judul Laporan Akhir : Strategi Bauran Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan
Offline Pada Ms Glow 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, *22 Juli* 2025

Yang membuat pernyataan,



Muhammad Ega Prayoga
NPM 062230601330

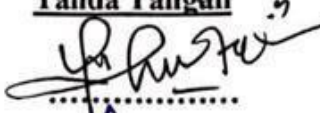
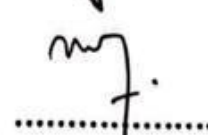
LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Muhammad Ega Prayoga
NPM : 062230601330
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Strategi Bauran Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan *Offline* Pada Ms Glow Palembang

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

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Dra. Yusleli Herawati, M.M Ketua Penguji		27/07/2025
2.	Yusnizal Firdaus, S.E., M.M Anggota Penguji		31/07/2025
3.	Tika Handayani, S.E., M.M Anggota Penguji		28/07/2025
4.	Mahmud Junianto, S.Psi., M.Psi Anggota Penguji		29/07/2025
5.	Imas Permatasari, S.E., M.Si Anggota Penguji		01/08/2025

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Sukses itu hasil dari langkah kecil yang terus diulang, bukan lompatan besar yang ditunda”

Kupersembahkan Kepada:

- **Kedua Orang Tua**
- **Saudara-saudara ku**
- **Almamater**

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan ridho, yang sebesar-besarnya sehingga saya dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan lancar. Laporan ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk menyelesaikan Pendidikan Program Diploma III pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan akhir ini berjudul “Strategi Bauran Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan *Offline* Pada Ms Glow Palembang”. Laporan akhir ini membahas tentang strategi dalam promosi untuk meningkatkan penjualan *offline* pada Ms Glow Palembang.

Saya menyadari Laporan akhir ini banyak terdapat kekurangan karena keterbatasan pengetahuan serta pengalaman, dan kekurangan dari segi susunan kalimat maupun tata bahasanya. Oleh karena itu saran dan kritik sangat diharapkan. Semoga laporan akhir ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Akhir kata saya mohon maaf apabila ada hal yang kurang berkenan, yang tidak disengaja ataupun disengaja baik dari ucapan maupun perbuatan. Atas perhatiannya saya mengucapkan terima kasih.

Palembang, 2025

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan Akhir ini, saya banyak sekali mendapatkan bantuan dari berbagai pihak yang telah mendukung proses penyusunan laporan ini. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini terima kasih kepada:

1. Bapak Ir. Irwan Rusnadi, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya
2. Ibu Dr. Sari Lestari ZR, S.E.,M.Ec.,CHE, selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
3. Bapak Andriansyah Bari, S.IP.,M.AB, selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
4. Ibu Dwi Riana, S.E., M.AB, selaku Kepala Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
5. Ibu Dra. Yusleli Herawati, M.M, selaku Pembimbing I yang telah bersedia memberikan tenaga, waktu dan pikiran dalam memberikan bimbingan, saran, dukungan serta pengarahan sehingga Laporan Akhir ini dapat terselesaikan.
6. Ibu Ulfah Muharramah, S.E., M.M. selaku Pembimbing II yang telah bersedia memberikan tenaga, waktu dan pikiran dalam memberikan bimbingan, saran, dukungan serta pengarahan sehingga Laporan Akhir ini dapat terselesaikan.
7. Ibu Tika Desiana, selaku Owner Ms Glow Palembang
8. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
9. Terima kasih kepada Kedua Orang Tua dan keluarga kami atas semua cinta, dukungan, dan pengorbanan yang telah kalian berikan sejak kami lahir hingga saat ini.
10. Almamater kami Politeknik Negeri Sriwijaya
11. Semua pihak yang telah membantu dan memberikan dukungan dalam penyelesaian laporan ini, yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat yang nyata bagi seluruh pemangku kepentingan, menjadi referensi yang berharga dalam pengembangan kegiatan serupa di masa mendatang.

Palembang, 2025
Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh penurunan pendapatan penjualan *offline* yang dialami MS Glow Palembang selama periode 2022–2024. Fenomena ini disebabkan oleh menurunnya jumlah konsumen yang datang langsung ke outlet fisik dan frekuensi transaksi *offline*, sementara penjualan *online* menunjukkan tren yang lebih stabil bahkan cenderung meningkat. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis efektivitas strategi bauran promosi dalam meningkatkan kembali penjualan *offline* MS Glow Palembang. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik wawancara sebagai alat utama pengumpulan data. Hasil penelitian menunjukkan bahwa MS Glow telah menerapkan berbagai elemen bauran promosi *offline* seperti periklanan, promosi penjualan, personal selling, hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung. Namun, efektivitas strategi tersebut belum optimal dalam meningkatkan penjualan *offline* secara signifikan. Kurangnya evaluasi berkelanjutan dan adaptasi terhadap perubahan perilaku konsumen menjadi faktor penyebab utama. Kesimpulannya, diperlukan pembaruan strategi promosi yang lebih adaptif, berbasis evaluasi berkala, serta pendekatan yang lebih partisipatif dan lokal agar mampu meningkatkan loyalitas konsumen dan mendorong pertumbuhan penjualan *offline* yang berkelanjutan.

Kata Kunci: strategi promosi, penjualan offline, bauran promosi, perilaku konsumen, MS Glow

ABSTRACT

This research is motivated by the decline in offline sales revenue experienced by MS Glow Palembang during the 2022–2024 period. This phenomenon is caused by a decrease in the number of consumers visiting physical outlets and the frequency of offline transactions, while online sales show a more stable trend and even tend to increase. The purpose of this study is to analyze the effectiveness of promotional mix strategies in increasing offline sales at MS Glow Palembang. This study used a qualitative descriptive method with interviews as the primary data collection tool. The results show that MS Glow has implemented various elements of the offline promotional mix, such as advertising, sales promotions, personal selling, public relations, and direct marketing. However, the effectiveness of these strategies has not been optimal in significantly increasing offline sales. The lack of continuous evaluation and adaptation to changes in consumer behavior is a primary contributing factor. In conclusion, a more adaptive promotional strategy update, based on regular evaluation, and a more participatory and local approach is needed to increase consumer loyalty and drive sustainable offline sales growth.

Keywords: promotional strategy, offline sales, promotional mix, consumer behavior, MS Glow

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.....	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABLE	xii
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Ruang Lingkup Penelitian.....	5
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	5
1.4.2 Manfaat Penelitian	6
1.5 Metode Penelitian	6
1.5.1 Pendekatan Penelitian.....	6
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	7
a. Jenis Data	7
b. Sumber Data	8
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data	8
1.5.4 Analisis Data.....	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Penjualan.....	13
2.2 Promosi	13
2.3 Bauran Promosi.....	14
2.3.1 Pengertian	14

DAFTAR ISI

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	16
3.2 Visi Misi dan Tujuan Perusahaan	19
3.2.1 Visi Perusahaan	19
3.2.2 Misi Perusahaan.....	19
3.2.3 Tujuan Perusahaan.....	19
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	20
3.3.1 Struktur Organisasi Perusahaan	20
3.3.2 Pembagian Tugas.....	20
3.4 Logo Perusahaan	22
3.5 Lokasi Perusahaan	23
3.6 Aktifitas Ms Glow Palembang	23

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian	26
4.2 Pembahasan	36

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	39
5.2 Saran	39

DAFTAR PUSTAKA 41

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Tabel Pendapatan Ms Glow Distributor Palembang	4
Tabel 4.1 Tabel Pendapatan Ms Glow Distributor Palembang.....	36

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Pertumbuhan Industri Kosmetik di Indonesia.....	1
Gambar 3.1 Toko MS Glow Palembang.....	16
Gambar 3.2 Struktur Organisasi MS Glow Palembang.....	20
Gambar 3.3 Logo MS Glow Palembang	22
Gambar 3.4 Lokasi MS Glow Palembang	23
Gambar 4.1 Periklanan MS Glow Palembang.....	26
Gambar 4.2 Promosi Penjualan MS Glow Palembang.....	28
Gambar 4.3 Penjualan Personal MS Glow Palembang.....	30
Gambar 4.4 Pemasaran Langsung MS Glow Palembang	32
Gambar 4.5 Hubungan Masyarakat MS Glow Palembang.....	34

DAFTAR LAMPIRAN

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