

**PENERAPAN STRATEGI PROMOSI SEBAGAI UPAYA
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA SARANG COFFEE SHOP
KOTA 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 ATILLARIQH

NPM 062130601619

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2025**

**PENERAPAN STRATEGI PROMOSI SEBAGAI UPAYA
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA SARANG COFFEE SHOP
KOTA PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**MUHAMMAD ATILLARIQH
NPM 062130601619**

Menyetujui

Palembang, Juli 2025

Pembimbing I.

Pembimbing II

**Dr. Sari L Z Ridho S.E., M.Sc
NIP: 197705212006042001**

**Keti Purnamasari S.E., M.Si
NIP: 198907262019032015**

Mengetahui

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis**

**Koordinator Program Studi
DIII Administrasi Bisnis**

**Dr. Sari L Z Ridho S.E., M.Sc
NIP: 197705212006042001**

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

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Atillariqh
NPM : 062130601629
Jurusan/Program Studi: Administrasi Bisnis/D-III Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Adm Penjualan
Judul Laporan Akhir : Penerapan Strategi Promosi
Sebagai Upaya Meningkatkan
Penjualan Pada Sarang *Coffee*
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

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

Palembang, 22 Juli
2025

Yang membuat
pernyataan,



Muhammad Atillariqh
NPM 062130601619

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Muhammad Atillariqh
NPM : 062130601619
Jurusan/Program Studi: Administrasi Bisnis/ D-III Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Adm Penjualan
Judul Laporan Akhir : Penerapan Strategi Promosi Sebagai Upaya Meningkatkan Penjualan Pada Sarang Coffee Shop Palembang

**Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi
Bisnis dan di nyatakan Lulus**

**Pada Hari: Jumat
Tanggal : 01 Agustus 2025
Tim Penguji**

No. Nama	Tanda tangan	Tanggal
1. Billy Dewantara S.E., M.Si Ketua Penguji		<u>12 Agustus 2025</u>
2. Ummasriyo, S.E., M.Ed.M Anggota Penguji		<u>12 Agustus 2025</u>
3. Dr. Sari L Z Ridho S.E., M.Sc Anggota Penguji		<u>13 Agustus 2025</u>

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya” (QS. Al-Baqarah : 286)

*“Bukan tentang seberapa cepat selesai tapi seberapa kuat kita bertahan”
(penulis)*

Kupersembahkan kepada:

- **Kedua Orang tua**
- **Saudara-saudara ku**
- **Dosen Pembimbing**
- **Almamater tercinta**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan khadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Laporan Akhir ini penulis buat dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan pada Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan Akhir ini berjudul **“Penerapan Strategi Promosi Sebagai Upaya Meningkatkan Penjualan Pada Sarang *Coffee* Palembang”** Laporan Akhir ini membahas tentang penerapan strategi promosi sebagai upaya meningkatkan penjualan pada Sarang *Coffee* Palembang.

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

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih atas bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini. Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua yang membacanya.

Palembang, 22 Juli 2025

Penulis



Muhammad Atillariqh

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan akhir ini, saya mengucapkan syukur kepada Allah Subhanahu wa ta'ala yang telah memberikan rahmat dan hidayah-nya sehingga Laporan akhir ini dapat diselesaikan tepat waktu. Oleh karena itu ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Ir. Irawan Rusnadi, MT., Selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya
2. Ibu Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec., CHE,. Selaku Kepala 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 Ketua Program Studi D-III AdministrasiBisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
5. Ibu Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec., CHE,. Selaku Dosen Pembimbing I yang telah membantu, membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir.
6. Ibu Ketu Purnamasari, S.E., M.Si Selaku Dosen Pembimbing II yang telah membantu, membimbing, dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir.
7. Bapak Hazri selaku Owner pada yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk melakukan pengambilan data pada Sarang Coffee
9. Seluruh Staf karyawan dan karyawati pada Sarang coffee
10. Bapak/Ibu dosen dan staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah mendidik, membimbing, membantu dan mengarahkan penulis selama kurang lebih tiga tahun.
11. Untuk Ayah, Ibu, dan Keluarga tercinta terima kasih banyak selalu mendoakan sehingga Laporan Akhir ini dapat selesai dengan tepat waktu, memberikan doa

13.Semua pihak yang telah memberikan bantuan dan saran-saran atas kelancaran penyelesaian penyusunan Laporan Akhir ini. Akhirnya penulis berharap agar Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan. Aamiin.

Palembang, 22 Juli 2025

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan.....	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan.....	4
1.4.1 Tujuan Penulisan.....	4
1.4.2 Manfaat Penulisan.....	4
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.....	5
1.5.4 Metode Analisis Data.....	6
BAB II TINJAUAN PUSATAKA	7
2.1 Konsep Dasar Pemasaran.....	7
2.1.1 Definisi Pemasaran.....	7
2.1.2 Bauran Pemasaran.....	7
2.1.3 Strategi Pemasaran.....	8
2.2 Konsep Dasar Strategi Promosi.....	9
2.2.1 Definisi Strategi Promosi.....	9
2.2.2 Indikator Strategi Promosi.....	9

2.2.3	Faktor Strategi Promosi	11
2.3	Konsep Dasar Penjualan	12
2.3.1	Definisi Penjualan	12
2.3.2	Tujuan Penjualan	12
2.3.3	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan	13
2.4	Meningkatkan Konsumen	14
2.5	<i>Coffee Shop</i>	15
2.6	Segmentasi Pemasaran	15
 BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN		17
3.1	Sejarah Sarang <i>Coffee Shop</i>	17
3.2	Logo dan Motto	18
3.2.1	Logo Sarang <i>Coffee Shop</i>	18
3.2.2	Motto	18
3.3	Visi dan Misi Sarang <i>Coffee Shop</i>	18
3.3.1	Visi	18
3.3.2	Misi	18
3.4	Struktur Organisasi Sarang <i>Coffee Shop</i>	19
3.4.1	Struktur Organisasi	19
3.4.2	Rincian Pekerjaan	19
3.5	Produk dan Harga yang Ditawarkan Sarang <i>Coffee Shop</i>	20
3.6	Media Promosi pada Sarang <i>Coffee Shop</i>	22
 BAB IV PEMBAHASAN		20
4.1	Penerapan Strategi Promosi pada Sarang <i>Coffee Shop</i>	24
4.1.1	Iklan atau <i>Advertising</i>	24
4.1.2	Promosi Penjualan atau <i>Sales Promotion</i>	26
4.1.3	Publisitas	28
4.1.4	<i>Personal Selling</i> atau Penjualan Langsung	32
4.2	Setelah Memaksimalkan Strategi Promosi Sebagai Upaya Meningkatkan Penjualan pada Sarang <i>Coffee Shop</i>	33
4.3	Strategi Promosi Meningkatkan Penjualan	35

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	43
5.1 Kesimpulan	43
5.2 Saran	44
DAFTAR PUSTAKA	45

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Konsumsi Kopi di Kota Palembang.....	2
Tabel 3.1 Produk Minuman Sarang <i>Coffee Shop</i>	20
Tabel 3.2 Produk Makanan Sarang <i>Coffee Shop</i>	23
Tabel 4.1 Data Kerjasama Murabe <i>Coffee Shop</i>	32
Tabel 4.2 Realisasi Tabel Penjualan pada <i>Grand Opening</i> Sarang <i>Coffee Shop</i> Tahun 2018 Bulan Januari – Mei.....	36
Tabel 4.3 Realisasi Tabel Penjualan Sarang <i>Coffee Shop</i> Memanfaatkan Media Sosial Instagram dan Kartu Nama Bisnis pada Tahun 2019 Bulan Januari – Mei	37
Tabel 4.4 Realisasi Tabel Penjualan Sarang <i>Coffee Shop</i> Memanfaatkan Pemesanan Via Whatsapp dan Instagram Tahun 2020 Bulan Januari – Mei.....	37
Tabel 4.5 Realisasi Tabel Penjualan Sarang <i>Coffee Shop</i> Memanfaatkan Penjualan Via <i>Whatsapp</i> dan Instagram Ditengah Ketatnya Peraturan PPKM di Tahun 2021 Bulan Januari – Mei.....	38
Tabel 4.6 Realisasi Tabel Penjualan Sarang <i>Coffee Shop</i> Sesudah Memaksimalkan Strategi Promosi Dengan Memanfaatkan <i>Instagram Ads</i> , Berbagi Konten Reels Instagram dan Membuka <i>Event E-Sport</i> di Tahun 2022 Bulan Januari - Mei	36
Tabel 4.7 Persentase Realisasi Omset Penjualan Sarang <i>Coffee Shop</i> Tahun 2018-2019.....	40

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Logo Sarang <i>Coffee Shop</i>	18
Gambar 3.2 Struktur Organisasi Sarang <i>Coffee Shop</i>	19
Gambar 4.1 <i>Official Account Instagram</i> Sarang <i>Coffee Shop</i>	26
Gambar 4.2 Kupon Diskon	27
Gambar 4.3 Poster Diskon Sarang <i>Coffee Shop</i>	28
Gambar 4.4 Endorse Selebgram di Sarang <i>Coffee Shop</i>	29
Gambar 4.5 <i>Live Music</i> pada Sarang <i>Coffee Shop</i>	30
Gambar 4.6 Sarang <i>Coffee Shop</i> pada <i>Google</i>	30
Gambar 4.7 <i>Google Maps</i> Sarang <i>Coffee Shop</i>	31
Gambar 4.8 Kopi Bubuk Siap Konsumsi Sarang <i>Coffee Shop</i>	32
Gambar 4.9 Fitur <i>Instagram Ads</i> Sarang <i>Coffee Shop</i>	33
Gambar 4.10 Konten <i>Open Tournament Mobile Legend</i>	34
Gambar 4.11 Konten <i>Reels</i> pada Sosial Media <i>Instagram</i>	35