

**TINJAUAN TERHADAP PENGGUNAAN BAURAN PROMOSI
(*PROMOTIONAL MIX*) UNTUK MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA PT RAFIKA MULIA INDONESIA**



LAPORAN AKHIR

**Disusun Untuk Memenuhi Persyaratan Dalam Menyelesaikan *Pendidikan*
Program Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Oleh:
Nur Saudah
0612 3060 0469**

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

PALEMBANG

2015

**TINJAUAN TERHADAP PENGGUNAAN BAURAN PROMOSI
(PROMOTIONAL MIX) UNTUK MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA PT RAFIKA MULIA INDONESIA**



LAPORAN AKHIR

**Disusun Sebagai Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III Jurusan
Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Oleh:
Nur Saudah
0612 3060 0469**

Menyetujui,

Pembimbing I,

**Abd. Hamid, S.E.
NIP 195806281989101001**

Pembimbing II,

**Titi Andriyani, S.E. M.Si.
NIP 197310192001122002**

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Bisnis



**Hendra Sastrawinata, S.E., M.M.
NIP 197208182003121002**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nur Saudah

NIM : 0612 3060 0469

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran

Judul Laporan Akhir : Tinjauan Terhadap Penggunaan Bauran Promosi
(*Promtional Mix*) Untuk Meningkatkan Volume
Penjualan Pada PT Rafika Mulia Indonesia

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan Akhir yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila laporan saya plagiat/menyalin Laporan Akhir 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, Juni 2015
Yang membuat pernyataan,



Nur Saudah

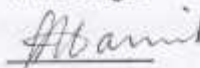



NIM 061230600469

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Nur Saudah
NIM : 0612 3060 0469
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Tinjauan Terhadap Penggunaan Bauran Promosi
(*Promotional Mix*) Untuk Meningkatkan volume
Penjualan Pada PT Rafika Mulia Indonesia

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis
Dan dinyatakan LULUS

Pada hari: Senin
Tanggal: 29 Juni 2015

No. Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1. <u>Abd. Hamid, S.E.</u> Ketua		<u>13/10/2015</u>
2. <u>Neneng Miskivah, S.E., M.Si.</u> Anggota		<u>21/8/2015</u>
3. <u>Dewi Fadilah, S.E., M.M.</u> Anggota		<u>18/8/2015</u>
4. <u>Yahya, S.E., M.Si.</u> Anggota		<u>16/9/2015</u>

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Jadilah kamu manusia yang pada kelahirannya semua orang TERJAWA BAHAGIA, tetapi hanya kamu sendiri yang menangis dan pada kematianmu semua orang MENANGIS SEDIH, tetapi hanya kamu sendiri yang tersenyum.” (Mahatma Ghandi)

*“Always be yourself and never be anyone else even if they look better than you.”
Selalu jadi diri sendiri dan jangan pernah menjadi orang lain meskipun mereka tampak lebih baik dari Anda”.*

*Dengan Segala Kerendahan
Hati Kupersembahkan Laporan Akhir ini
Kepada:*

- ✓ *Kedua Orang tua Tercinta*
- ✓ *Saudara-saudara tersayang*
- ✓ *Dosen-dosen yang saya hormati*
- ✓ *Para sahabat tercinta 8 GANC*
- ✓ *Keluarga NA tercinta*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan berkat, rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini yang merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan akhir yang penulis buat adalah mengenai kegiatan bauran promosi (*Promotional Mix*) PT Rafika Mulia Indonesia. Laporan akhir ini dibuat untuk mengetahui bauran promosi (*Promotional Mix*) apa yang diterapkan oleh PT Rafika Mulia Indonesia dan untuk mengetahui apa saja yang harus dilakukan PT Rafika Mulia Indonesia untuk meningkatkan volume penjualannya.

Dalam penulisan Laporan Akhir ini, penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan atau kelemahan, baik dalam hal materi, cara penulisan dan tata bahasanya. Hal ini dikarenakan kemampuan dan ilmu yang penulis miliki terbatas. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang sifatnya membangun demi tercapainya kesempurnaan Laporan Akhir ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Palembang, Juni 2014
Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam proses penyelesaian Laporan Akhir ini penulis menerima bimbingan, dorongan, saran dan data-data baik secara lisan maupun tertulis dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak RD. Kusumanto, S.T., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Hendra Sastrawinata, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
3. Bapak Heri Setiawan, S.E., M.AB., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
4. Bapak Abdul Hamid, S.E., selaku Dosen Pembimbing I yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
5. Ibu Titi Andriyani, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan perhatiannya serta membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Seluruh Dosen dan staff Jurusan Administra Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.
7. Ibu Hj. Hoiriah, selaku *Owner* PT Rafika Mulia Indonesia (*Rafika Catering*) yang telah memberikan izin kepada penulis untuk mendapatkan data dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
8. Bapak Jhon Kenedy, selaku karyawan bagian administrasi PT Rafika Mulia Indonesia (*Rafika Catering*) yang telah membantu penulis dalam memberikan informasi serta penjelasan yang diperlukan dalam penyusunan Laporan Akhir ini.
9. Karyawan PT Rafika Mulia Indonesia (*Rafika Catering*) yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
10. Ayah dan Ibu tercinta yang telah memberikan doa, dorongan moril, dan materil.

11. Saudara-saudaraku dan seluruh keluarga besar yang selalu memberikan semangat serta bantuan baik moral maupun material.
12. Teman-teman kelas NA yang selalu memberikan semangat dan motivasi dan selalu menghibur, semoga persahabatan kita selalu terjalin.
13. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan bantuannya kepada penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.

Semoga segala bantuan yang telah diberikan oleh semua pihak mendapatkan limpahan balasan pahala dari Allah SWT, dan harapan penulis atas laporan ini semoga dapat bermanfaat dan berguna bagi kita semua, Amin.

Palembang, Juni 2015
Penulis

ABSTRAK

Tujuan dari penulisan Laporan Akhir ini adalah untuk mengetahui sejauh mana PT Rafika Mulia Indonesia (*Rafika Catering*) memanfaatkan bauran promosi untuk meningkatkan volume penjualannya. Data-data diperoleh dengan menggunakan metode wawancara, dokumentasi dan buku referensi. Berdasarkan pengamatan yang penulis lakukan, PT Rafika Mulia Indonesia hanya menggunakan 2 buah bauran promosi yaitu Periklanan dan Publisitas. Kegiatan bauran promosi yang saat ini digunakan PT Rafika Mulia Indonesia tergolong efektif, namun, pada kenyataannya dalam penjualan PT Rafika Mulia Indonesia mengalami penurunan omzet penjualan tahun 2014. Untuk itu, ada baiknya seluruh variabel bauran promosi digunakan oleh PT Rafika Mulia Indonesia karena seluruh variabel bauran promosi ini efektif untuk digunakan.

(Kata Kunci: Bauran Promosi)

ABSTRACT

The purposes of this final report was to determine the extent of PT Rafika Mulia Indonesia (Rafika Catering) to utilize the promotional mix to improved its sales volume. The data diperoleh authors used several methods, which are interviews, documentation and reference books. Based on the observation that has been done by the author, PT Rafika Mulia Indonesia only uses 2 promotional mix like Advertisement and Publicity. The Promotional mix activities which currently used in PT Rafika Mulia Indonesia was effective, however in reality the sales of PT Rafika Mulia Indonesia was experiencing decrease of the sales volume in 2014. Because of that, it would be better if the entire promotion mix variables was used by PT Rafika Mulia Indonesia because the entire variable is effective for the promotional mix

(Keyword: Promotional Mix).

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan	1
1.4.1 Tujuan Penulisan	4
1.4.2 Manfaat Penulisan	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 Analisa Data	7
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Pemasaran	8
2.2 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	9
2.3 Promosi	9

	Halaman
2.3.1 Pengertian Promosi	9
2.3.2 Tujuan Promosi	10
2.3.3 Jenis dan Faktor Pemilihan Media Promosi	11
2.4 Bauran Promosi (<i>Promotional Mix</i>)	15
2.4.1 Variabel-variabel <i>Promotional Mix</i>	15
2.4.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi <i>Promotional Mix</i>	17
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	20
3.2 Visi dan Misi Perusahaan	22
3.2.1 Visi Perusahaan	22
3.2.2 Misi Perusahaan	22
3.3 Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas	22
3.3.1 Struktur Organisasi Perusahaan	22
3.3.2 Pembagian Tugas	25
3.4 Kegiatan Promosi PT Rafika Mulia Indonesia (<i>Rafika Catering</i>)	27
3.5 Target dan Realisasi Penjualan Perusahaan	29
3.6 Produk atau Menu yang Ditawarkan PT Rafika Mulia Indonesia (<i>Rafika Catering</i>)	30
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Analisis Terhadap Bauran Promosi yang Digunakan PT Rafika Mulia Indonesia (<i>Rafika Catering</i>)	33
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	45
5.2 Saran	46
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT Rafika Mulia Indonesia	24

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Target dan Realisasi Penjualan	29
Tabel 3.2 Data Jumlah Penjualan PT Rafika Mulia Indonesia	30
Tabel 3.6 Produk dan Harga yang Ditawarkan oleh PT Rafika Mulia Indonesia	31
Tabel 4.1 Persentase Pencapaian Target Penjualan PT Rafika Mulia Indonesia	38