

**TINJAUAN TERHADAP PENGGUNAAN PROMOSI DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN  
PADA RUMAH MAKAN PAGI SORE BASUKI RAHMAT PALEMBANG**



**LAPORAN AKHIR**

Disusun Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Menyelesaikan  
Pendidikan Diploma III Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya

Oleh:

Msy Zuhriyah Ulfah  
061230601259

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG  
2015**

**TINJAUAN TERHADAP PENGGUNAAN PROMOSI DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA RUMAH MAKAN  
PAGI SORE BASUKI RAHMAT DI PALEMBANG**



**LAPORAN AKHIR .**

**Dibuat sebagai salah satu syarat untuk penyusunan Laporan Akhir  
Pada Jurusan Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Oleh:**

**MSY ZUHRIYAH ULFAH**

**0612 3060 1259**

**Menyetujui,**

**Pembimbing I**

**Drs. Dibyantoro, M.M.**

**NIP 195404301986031002**

**Palembang, Juni 2015  
Pembimbing II**

**Esya Alhadi, S.E., M.M.**

**NIP 196309191990032002**

**Mengetahui,**

**Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**



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

**NIP 197208182003122002**



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**

Jalan Sriwijaya Negara, PALEMBANG 30139  
Telp. 0711 - 353414 Fax. 0711 - 355918  
Website : <http://www.polisriwijaya.ac.id>  
E-mail : [Info@polisriwijaya.ac.id](mailto:Info@polisriwijaya.ac.id)

HALAMAN PERSETUJUAN

1. Judul Laporan Akhir : TINJAUAN TERHADAP PENGGUNAAN  
PROMOSI DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN PADA RUMAH  
MAKAN PAGI SORE BASUKI RAHMAT  
PALEMBANG
2. Jenis Laporan : Penelitian
3. Bidang Ilmu : Manajemen Pemasaran
4. Identitas Mahasiswa  
Nama : Msy Zuhriyah Ulfah  
Nim : 061230601259  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Jurusan : Administrasi Bisnis  
Program Studi : Administrasi Bisnis

Pembimbing I

Drs. Dibyantoro, M.M.  
NIP 195404301986031002

Palembang, Juni 2015

Mengetahui,

Pembimbing II

Esya Alhadi, S.E., M.M.  
NIP 196309191990032002

Ketua Jurusan Administrasi Bisnis



Hendra Sastrawinata, S.E., M.M.  
NIP 19720818200312100



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS**  
Jalan Srijaya Negara Bukit Besar Palembang 30139  
Telepon 0711-353414 Faksimili 0711-355918  
Laman: <http://www.polsri.ac.id> Pos El: [info@polsri.ac.id](mailto:info@polsri.ac.id)

### SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Msy Zuhriyah Ulfah

NIM : 0612 3060 1259

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran

Judul Laporan Akhir : Tinjauan Terhadap Penggunaan Promosi Dalam  
Meningkatkan Volume Penjualan Pada Rumah Makan  
Pagi Sore Basuki Rahmat 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 dari Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya terbukti plagiat/menyalin dari Laporan Akhir milik orang lain, 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, 31 Juli 2015

Meterai Pernyataan,  
METERAI  
TEMPEL  
DE33ZADF562068697  
6000  
ENAM RIBU RUPAH  
Msy Zuhriyah Ulfah  
NIM 0612 3060 1259

**LEMBAR PENGESAHAN**

Nama Mahasiswa : Msy Zuhriyah Ulfah  
NIM : 0612 3060 1259  
Jurusan/Program Studi: Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Akhir : **Tinjauan Terhadap Penggunaan Promosi Dalam  
Meningkatkan Volume Penjualan Pada Rumah Makan  
Pagi Sore Basuki Rahmat Palembang**

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

**LULUS**

**Pada Hari: Kamis  
Tanggal: 02 Juli 2015**

**TIM PENGUJI**

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Titi Andrivani, S.E., M.Si.</u> Ketua		<u>24 / 10 / 2015</u>
2.	<u>L. Suhairi, S.E., M.Si.</u> Anggota		<u>24 / 10 / 2015</u>
3.	<u>Dibyantoro, S.E., M.Si.</u> Anggota		<u>24 / 10 / 2015</u>
4.	<u>Fetty Maretha, S.E., M.M.</u> Anggota		<u>24 / 10 / 2015</u>

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

### **Motto:**

“Orang sukses bukan orang yang otaknya sempurna tetapi orang yang mengambil sebaik-baiknya dari otak yang tidak sempurna. Memperbaiki diri adalah cara yang terbaik untuk memperbaiki orang lain”(Penulis)

### **Penulis Persembahkan Kepada:**

- ❖ **Orang tua tercinta yang selalu memberikan doa dan semangat**
- ❖ **Keluarga dan orang-orang tersayang**
- ❖ **Pendidik dan Pembimbing Jurusan Administrasi Bisnis**
- ❖ **Sahabat dan teman-teman terbaik ku**
- ❖ **Almamater ku Politeknik Negeri Sriwijaya**

## ABSTRACT

The purpose of writing this final report is to determine the extent to which Pagi Sore Basuki Rahmat Restaurant of Palembang utilizing promotion in order to maintain existing market share and to know what promotion means more effective in increasing the volume of Sales Pagi Sore Basuki Rahmat Restaurant of Palembang, To get the data from this restaurant, the authors use the method of interview and to analyze the data the authors used a method of analysis is qualitative descriptive. Data I get is Pagi Sore Basuki Rahmat Restaurant of Palembang in marketing their products, relying only on the nameplate, and the card owner. Moreover, in promoting its products Pagi Sore BasukiRahmat Restaurant of Palembang is only periodically promote their products through the print media, namely newspapers and electronic media, namely radio in Palembang. However, Pagi Sore Basuki Rahmat Restaurant of Palembang can add some promotional activities that is by using a salesperson or employee to promote products, to sponsor a race or events held in the city of Palembang by using discount coupons, through online media such as making account facebook, twitter and web specifically to promote a product or a new menu is available at Pagi Sore Basuki Rahmat Restaurant of Palembang, charity or CSR activities to the public in the city of Palembang, using promotional items such as umbrellas, calendars or t-shirts that have been awarded the label in the form of logo Pagi Sore Basuki Rahmat Restaurant of Palembang and further improve again surveys the buyer after the sale, so that the sales volume will increase and the desired target will be achieved.

*Keyword: Promotion*

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT, karena dengan pertolongan, rahmat, hidayah dan kemudahan dari Nya maka Penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir yang merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.

Laporan Akhir ini, penulis berkesempatan untuk terjun langsung mengambil data ke perusahaan dan dapat mengamati sebagian kegiatan-kegiatan yang dilakukan perusahaan, serta mencoba untuk memberi masukan-masukan pada perusahaan yang bergerak di bidang kuliner yaitu Rumah Makan Pagi Sore Basuki Rahmat Palembang. Sesuai dengan bekal ilmu yang penulis peroleh semasa kuliah di Politeknik Negeri Sriwijaya dan juga berdasarkan sumber-sumber bacaan yang penulis baca yang berhubungan dengan masalah yang penulis bahas yaitu mengenai kegiatan promosi, dimana pada Laporan Akhir ini penulis mengambil judul “TINJAUAN TERHADAP PENGGUNAAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA RUMAH MAKAN PAGI SORE BASUKI RAHMAT PALEMBANG”.

Laporan Akhir ini, penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan baik dari segi materi, cara penulisan, serta tata bahasanya. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk kesempurnaan Laporan Akhir ini.

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

Palembang,        Juni 2015

Penulis



## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulisan Laporan Akhir ini, penulis banyak mendapatkan bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak baik secara moril maupun materil. Untuk itu, dengan rasa tulus dan ikhlas serta diiringi dengan doa, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Rd. Kusumanto, S.T., M.M., selaku Direltur 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 Adminstrasi Bisnis Politeknik Negei Sriwijaya Palembang.
4. Bapak Drs. Dibyantoro, M.M., selaku Dosen Pembimbing I yang telah ikhlas meluangkan waktu dan perhatian dalam membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan bijaksana.
5. Ibu Esya Alhadi, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing II yang juga telah ikhlas meluangkan waktu dan perhatian dalam membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan bijaksana.
6. Dosen-dosen Adiministrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang yang telah memberikan ilmu dan pengalamannya terutama di dalam dunia bisnis.
7. Bapak Kgs Najib, selaku Manager Rumah Makan Pagi Sore Basuki Rahmat Palembang, beserta pegawai-pegawai lainnya yang telah memberikan data dan penjelasan yang diperluka dalam penyusunan Laporan Akhir ini.
8. Kedua Orang Tua tercinta yang telah begitu sabarnya memberikan dorongan baik moral maupun materil serta doa tulusnya selama ini.
9. Teman-teman AND dan semua yang telah membantu dan memberikan Support dalam menyusun Laporan Akhir ini.

Akhir kata, sekali lagi penulis mengucapkan terima kasih untuk semua Bantuan yang telah diberikan. Semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Palembang, Juni 2015

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
UCAPAN TERIMA KASIH .....	v
ABSTRAK .....	vii
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR TABEL .....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR LAMPIRAN .....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	3
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan .....	3
1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan .....	3
1.4.1 Tujuan Penulisan .....	3
1.4.2 Tujuan Penulisan .....	3
1.5 Metodologi Penelitian .....	4
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian .....	4
1.5.2 Jenis dan Sumber Data .....	4
1.5.3 Metode Pengumpulan Data .....	4
1.5.4 Metode Analisis .....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Promosi .....	6
2.1.1 Tujuan Promosi .....	7
2.1.2 Sifat-sifat Promosi .....	8
2.2 <i>Marketing Mix</i> .....	8
2.2.1 Unsur-unsur <i>Marketing Mix</i> .....	10
2.3 <i>Promotional Mix</i> .....	11
2.3.2 Variabel-variabel <i>Promotional Mix</i> .....	11

2.3.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi <i>Promotional Mix</i> .....	14
2.4 Jenis dan Faktor Pemilihan Media Promosi .....	16
2.3 Volume Penjualan .....	18
<b>BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN</b>	
3.1 Sejarah Berdirinya dan Perkembangan Perusahaan .....	20
3.1.1 Visi dan Misi Perusahaan .....	20
3.1.2 Tujuan Berdirinya Usaha .....	21
3.2 Struktur Organisasi Perusahaan .....	21
3.3 Produk yang Dihasilkan .....	27
3.4 Tinjauan Promosi yang Digunakan Perusahaan Dalam Meningkatkan Volume Penjualan .....	27
3.5 Target dan Realisasi Penjualan Perusahaan .....	28
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Usaha-usaha Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Melalui Promosi .....	35
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Kesimpulan .....	40
5.2 Saran .....	40
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
2.1 Sifat-sifat Promosi .....	8
2.3 Jenis Media Promosi .....	16
3.1 Target Realisasi Penjualan Rumah Makan Pagi Sore Basuki Rahmat Palembang Tahun 2012-2014 .....	28
3.2 Volume Penjualan Rumah Makan Pagi Sore Basuki Rahmat Palembang Tahun 2012-2014 .....	29
4.1 Evaluasi Tingkat Penurunan/Penambahan Rumah Makan Pagi Sore Basuki Rahmat Palembang Tahun 2012-2014 .....	31
4.2 Persentase Pencapaian Target Rumah Makan Pagi Sore Basuki Rahmat Palembang Tahun 2012-2014 .....	33

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
3.1 Struktur Organisasi Rumah Makan Pagi Sore Basuki Rahmat Palembang .....	26