

**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

Esyah 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

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

Palembang, Juni 2015
Mengetahui,
Pembimbing II

Drs. Dibyantoro, M.M.
NIP 195404301986031002

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





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

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
TEMPEL
DE32ADF552D88697
6000
ENAM RIBU RUPIAH
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

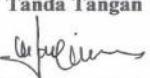
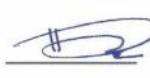
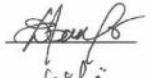
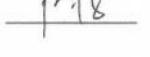
Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir Jurusan
Administrasi Bisnis dan dinyatakan

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 Basuki Rahmat 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 sebagai 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 sara 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 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 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 Administrasi 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 diperlukan 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

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
BAB I PENDAHULUAN	
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
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
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-varibel <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
BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	
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
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Usaha-usaha Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Melalui Promosi	35
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	40
5.2 Saran	40
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

	Halaman
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

Halaman

3.1 Struktur Organisasi Rumah Makan Pagi Sore Basuki Rahmat Palembang	26
--	----