

**EFEKTIFITAS BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
OMSET PENJUALAN PADA RUMAH MAKAN**
BUNGO PALO PALEMBANG



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

Oleh

**LINGGA GUSTRIYANA
NPM 061330600541**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2016**

**EFEKTIFITAS STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN PADA RUMAH MAKAN
BUNGO PALO PALEMBANG**



Laporan Ini Disusun Untuk Memenuhi Persyaratan Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya

Oleh

Lingga Gustriyana
NPM 061330600541

Menyetujui,

Palembang, 2016

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Abdpl'Hamid, S.E.
NIP 195806281989101001

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

Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

A. Jalaludin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M.
NIP 196008061989101001

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lingga Gustriyana
NPM : 0613 3060 0541
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Efektifitas Bauran Pemasaran Dalam
Meningkatkan Omset Penjualan Pada Rumah
Makan Bungo Palo 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 saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatasan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

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

Palembang, 28 Juni 2016
Yang membuat pernyataan,



Lingga Gustriyana
NPM 061330600541

LEMBAR PENGESAHAN

Nama	: Lingga Gustriyana
NIM	: 0613 3060 0541
Jurusan/Program Studi	: Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah	: Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir	: Efektifitas Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Pada Rumah Makan Bungo Palo Palembang

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

Pada Hari:
Jum'at

Tanggal:
05 Agustus 2016

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Yusnizal Firdaus, S.E., M.M.</u> Ketua		<u>11 Agustus 2016</u>
2.	<u>Afrizawati M, S.E., M.Si.</u> Anggota		<u>11 Agustus 2016</u>
3.	<u>Abd Hamid, S.E</u> Anggota		<u>12 Agustus 2016</u>
4.	<u>Dewi Fadila, S.E., M.M.</u> Anggota		<u>11 Agustus 2016</u>

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

- DUA HAL YANG SELALU SAYA LAKUKAN YAITU BERUSAHA BERKALI-KALI SERTA BERDO'A LAGI DAN LAGI. (PENULIS)
- JANGAN PERNAH MENUNGGU WAKTU BESOK UNTUK MENYELESAIKAN SESUATU KARNA WAKTU TIDAK AKAN MENUNGGUMU . (PENULIS)

Ku Persembahkan untuk:

**Ibu dan Ayah yang Sangat ku sayangi dan kucintai
Kakak, Adik, Saudara dan Keluargaku
Para pendidik dan Pembimbing
Sahabat terdekat
Teman-teman 6 ND
Almamaterku**

KATA PENGANTAR

Dengan mengucap puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT atas berkat, karunia dan nikmatNya penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini. Laporan akhir ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan program Diploma III pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang. Laporan akhir ini berjudul “**Efektifitas Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Pada Rumah Makan Bungo Palo Palembang**” yang berisikan tentang efektifitas bauran pemasarannya yaitu strategi produk, harga, promosi dan tempat yang digunakan Rumah Makan Bungo Palo Palembang untuk meningkatkan omset penjualannya. Penulis melakukan studi kasus pada Usaha Rumah Makan Bungo Palo Palembang dimana studi kasus ini bertujuan untuk mengetahui bauran pemasaran yang paling efektif diterapkan pada rumah makan Bungo Palo Palembang.

Penulis menyadari bahwa dalam pembuatan laporan akhir ini masih banyak kekurangan dan kekeliruan, maka penulis mengharapkan kritik dan saran agar dapat memperbaiki kesalahan yang ada sehingga menjadi pembelajaran bagi penulis untuk masa yang akan datang.

Palembang, Juli 2016
Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Laporan akhir ini dapat diselesaikan berkat bimbingan, bantuan, dorongan dan saran serta doa dari berbagai pihak, untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Abdul Jalaludin Sayuti, S.E., M. Hum, Res., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
3. Bapak Divianto, S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Bapak Abdul Hamid, S.E., selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan pengarahan, motivasi, doa dan bimbingan dalam penulisan laporan akhir ini.
5. Ibu Titi Andriyani, S.E., M.Si, selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan pengarahan, motivasi, doa dan bimbingan dalam penulisan laporan akhir ini.
6. Seluruh dosen, karyawan dan staff jurusan Administrasi Bisnis.
7. Bapak Andra, selaku pemilik Usaha Rumah Makan Bungo Palo Palembang yang telah bersedia memberikan izin pengambilan data dalam laporan ini.
8. Kedua orang tua yang ku sayangi yang telah memberikan doa, motivasi dan kebutuhan materi maupun non materi hingga laporan ini dapat diselesaikan.
9. Saudara dan keluarga saya tercinta Fauri, Adrianto yang mendukung, membantu dan menyemangati saya untuk menyelesaikan laporan akhir ini.
10. Sahabat terdekat teman-teman seperjuangan, khususnya kelas 6 ND yang telah membantu doa, materi dan non materi untuk menyelesaikan laporan akhir ini.

11. Pihak-pihak yang telah banyak membantu dalam penyusunan laporan ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Akhir kata semoga Allah SWT melimpahkan berkah dan rahmat-Nya atas segala kebaikan dalam membantu penyelesaian laporan ini dan semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi kita semua, Amin.

Palembang, Juli 2016
Penulis

ABSTRAK

Judul Laporan Akhir ini adalah “Efektifitas Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Pada Rumah Makan Bungo Palo Palembang”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang strategi bauran pemasaran apa saja yang digunakan yang meliputi; Produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), dan distribusi (*place*) pada Rumah Makan Bungo Palo Palembang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode wawancara dan riset pustaka. Permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan adalah bagaimana cara perusahaan untuk menetapkan bauran pemasaran yang tepat untuk meningkatkan omset penjualan pada Rumah Makan Bungo Palo Palembang. Dari semua bauran yang digunakan bauran strategi penetapan harga yang paling efektif yang digunakan rumah makan tersebut, karena rumah makan menetapkan strategi *relative pricing* dan juga menggunakan penetapan harga berbasis biaya yaitu *standar mark-up pricing*. Sehingga penulis menyarankan untuk perusahaan meninjau kembali strategi bauran pemasaran apa saja yang dapat digunakan pada usaha tersebut agar dapat meningkatkan omset penjualan yang signifikan.

(*Kata Kunci: Bauran Pemasaran*)

ABSTRACT

The final report title is “The Efectivity On Marketing For Increase Selling Income At Bungo Palo Restaurant Palembang”. The purpose of this research is to know about marketing strategyc that was used such is product, price, promotion, and distribution At Bungo Palo Restaurant Palembang. The method that used in this research is interview method, and screatific research. The problem in this company is how to take suits marketing to increase selling income At Bungo Palo Restaurant Palembang. The most effective use of the restaurant, because the restaurant set relative pricing strategies and also use a cost-based pricing that is a standard mark-up pricing. So the author suggest to company to rechecked of marketing strategyc that will be used on capital market in order to increase selling income significaly.

Key Words: Marketing Mix

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
UCAPAN TERIMA KASIH	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	5
1.4 Tujuan dan Manfaat	5
1.4.1 Tujuan Penulisan	5
1.4.2 Manfaat Penulisan	6
1.5 Metodologi Penelitian	6
1.4.3 Ruang Lingkup Penelitian	6
1.4.4 Jenis dan Sumber Data	6
1.4.5 Metode Pengumpulan Data	7
1.4.6 Analisis Data	7

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Pemasaran.....	9
2.2 Pengertian Bauran Pemasaran	9
2.3 Pengertian Produk	9
2.3.1 Klasifikasi Produk	10

	Halaman
2.3.2 Strategi Produk	10
2.4 Pengertian Harga.....	11
2.4.1 Tujuan Penetapan Harga	12
2.4.2 Strategi Penetapan Harga	12
2.4.3 Prosedur Penetapan Harga	14
2.4.4 Metode Penetapan Harga	14
2.5 Pengertian Promosi	17
2.5.1 Bauran Promosi	18
2.5.2 Tujuan Bauran Promosi	19
2.6 Pengertian Saluran Distribusi	20
2.6.1 Macam-macam Saluran Distribusi	20
2.6.2 Strategi Saluran Distribusi	21
BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1 Sejarah Perusahaan	23
3.2 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	24
3.2.1 Struktur Organisasi	24
3.2.2 Pembagian Tugas	26
3.3 Analisis Strategi Bauran Pemasaran	31
3.3.1 Produk(<i>Product</i>)	31
3.3.2 Harga (<i>Price</i>).....	32
3.3.3 Promosi(<i>Promotion</i>)	35
3.3.4 Saluran Distribusi(<i>Place</i>)	36
BAB IV PEMBAHASAN	
4.1 Analisis Bauran Pemasaran.....	39
a. Analisis Strategi Produk	39
b. Analisis Strategi Penetapan Harga Produk	42
c. Analisis Strategi Promosi	46
d. Analisis Strategi Saluran Distribusi	48

Halaman

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	51
5.2 Saran	52

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Tabel Volume Penjualan Nasi Bungkus dan Kotak	4
Tabel 1.2 Tabel Volume Penjualan Nasi Bungkus	4
Tabel 1.3 Tabel Volume Penjualan Nasi Kotak	4
Tabel 1.2 Tabel Daftar Menu dan Harga	5
Tabel 2.1 Tabel Bauran Komunikasi Pemasaran Terintegrasi	19
Tabel 3.1 Daftar Perbandingan Harga	33

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Rumah Makan Bungo Palo Palembang	26
Gambar 3.2 Aneka Jenis Produk	28
Gambar 3.3 Aneka Jenis Minuman	29
Gambar 3.4 Pelayanan Karyawan Rumah Makan Bungo Palo	30
Gambar 3.5Proses Produksi Produk	31
Gambar 3.6Promosi Personal Selling	35
Gambar 3.7 Promosi Papan Nama	36
Gambar 3.8 Lokasi Rumah Makan Bungo Palo Palembang	37
Gambar 3.9 Rumah Makan Bungo Palo	37
Gambar 3.10 Stand Mobil Rumah Makan Bungo Palo	38
Gambar 3.11 Saluran Distribusi Langsung	38