

**USAHA MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN KERAMIK MELALUI PROMOSI
PADA MITRA BANGUNAN SUPERMARKET PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

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

Oleh:

DESY MALINDA

0614 3060 0486

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
TAHUN 2017**

**USAHA MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN KERAMIK MELALUI PROMOSI
PADA MITRA BANGUNAN SUPERMARKET PALEMBANG**



**Disusun Sebagai Syarat Untuk Menyelesaikan Pendidikan Diploma III
Jurusan Administrasi Bisnis / Program Studi Administrasi Bisnis**

Politeknik Negeri Sriwijaya

Oleh:

**DESY MALINDA
0614 3060 0486**

Menyetujui,

Pembimbing I



**Rini, S.E., M.A.B.
NIP 196012281990032002**

Pembimbing II



**A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M.
NIP 196008061989101001**

Ketua Jurusan/KPS



**A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M.
NIP 196008061989101001**



**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA PALEMBANG**

Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website: www.polisriwijaya.ac.id E-mail: info@polsri.ac.id

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Desy Malinda
Nim : 0614 3060 0486
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Usaha Meningkatkan Volume Penjualan
Keramik Melalui Promosi Pada Mitra Bangunan
Supermarket Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas 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 milik orang lain maka saya anggap menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

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

Palembang, Juli 2017

Yang membuat pernyataan,



Desy Malinda

061430600486




LEMBAR PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Desy Malinda
NIM : 0614 3060 0486
Jurusan/Program Studi : Adiministrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Usaha Meningkatkan Volume Penjualan
Keramik Melalui Promosi Pada Mitra
Bangunan Supermarket Palembang

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

Pada Hari : Jum'at
Tanggal : 04 Agustus 2017

TIM PENGUJI

NO	NAMA	TANDA TANGAN	TANGGAL
1.	<u>DR. Hadi Jauhari, S.E., M.Si</u> NIP 197301312001121002		07/08 2017
2.	<u>Jusmawi Bustan, S.E., M.Si</u> NIP 195901011989031006		07/08 2017
3.	<u>Diviantoro, S.E., M.M.</u> NIP 197602192006041002		7/8 2017

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO:

- ✓ *Jadilah seperti karang dilautan yang kuat dihantam ombak dan kerjakanlah yang bermanfaat untuk diri sendiri dari orang lain, karena hidup hanyalah sekali. Ingat hanya pada Allah apapun dan dimanapun kita berada kepada Allah tempat meminta dan memohon.*

Kupersembahkan untuk:

- *Kedua Orang Tua yang selalu memberikan doa dan semangat.*
- *Saudara-saudaraku dan keluargaku tersayang*
- *Sahabat-sahabat terdekatku yang selalu memberikan motivasi*
- *Dosen pembimbing Laporan Akhir*
- *Teman-teman seperjuangan Angkatan*
- *Almamaterku tercinta*

KATA PENGANTAR

Puji syukur Kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Penelitian ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Tak lupa juga shalawat serta salam semoga tetap tercurah kepada penutup para Nabi Muhammad SAW, Keluarga, Sahabat dan para pengikutnya hingga akhir zaman.

Laporan Akhir ini menjelaskan tentang Usaha Meningkatkan Volume Penjualan Keramik Melalui Promosi Pada Mitra Bangunan Supermarket Palembang. Mitra Bangunan Supermarket Palembang bahwa penerapan strategi promosi pada Mitra Bangunan Supermarket Palembang volume penjualannya mengalami peningkatan tetapi belum mencapai target yang diinginkan perusahaan, karena kegiatan promosi sebagian sudah dilakukan oleh perusahaan tetapi masih banyak masyarakat belum mengetahui adanya Mitra Bangunan Supermarket Palembang hanya saja berfokus pada promosi penjualan yang melalui bazar-bazar, kupon, hadiah langsung dan juga berfokus pada *personal selling*. Untuk itu perlu menambah lagi kegiatan promosi dengan menggunakan bauran promosi yang terdiri dari Periklanan, Promosi Penjualan, Personal Selling dan Publisitas. Dengan dilakukan ke empat tersebut masyarakat akan lebih mengetahui keberadaan dari Mitra Bangunan Supermarket Palembang bahwa supermarket ini menjual bahan bangunan keramik yang beragam jenisnya.

Penulis menyadari bahwa laporan ini masih memiliki kelemahan dan kekurangan maupun suatu kesalahan yang disebabkan oleh keterbatasan yang dimiliki penulis. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat diharapkan agar penulis dapat memperbaiki kesalahan laporan ini untuk kedepannya dan semoga Allah SWT memberikan Rahmat dan Karunia-Nya kepada kita semua. Amin.

Palembang, Juli 2017

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat ALLAH SWT, karena berkat limpahan rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan tepat waktu. Dalam penyelesaian laporan ini, penulis mendapatkan dukungan dari berbagai pihak yang telah banyak memberikan bantuan, bimbingan, masukan seperti kritik dan saran, serta nasihat. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, MT., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak A. Jalaluddin Sayuti, S.E, M.Hum.Res.M. selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak Divianto, S.E., M.M. selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Rini, S.E., M.A.B.selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak membantu memberikan bimbingan serta pengarahan selama penyusunan Laporan Akhir ini.
5. A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M.selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak membantu memberikan bimbingan serta pengarahan selama penyusunan Laporan Akhir ini.
6. Kepada seluruh Dosen dan Staff Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
7. Bapak Junadi Rosid, SE. selaku Store Manager pada Mitra Bangunan Supermarket Palembang yang telah mengizinkan penulis untuk mengambil data di perusahaan tersebut.
8. Bapak Rama selaku Asisten Store Manager pada Mitra Bangunan

Supermarket Palembang yang telah membantu membantu memberikan data-data dalam penulisan laporan akhir ini.

9. Ibu Ayu, Yani, Yunita dan Winda selaku Kadib Supervisor bagian keramik Pada Mitra Bangunan Supermarket Palembang yang telah membantu membantu memberikan data-data dalam penulisan laporan akhir ini.
10. Kepada seluruh SPG dan SPB bagian keramik pada Mitra Bangunan Supermarket Palembang yang telah membantu membantu memberikan data-data dalam penulisan laporan akhir ini.
11. Kepada seluruh karyawan dan Staff pada Mitra Bangunan Supermarket Palembang yang telah membantu membantu memberikan data-data dalam penulisan laporan akhir ini.
12. Ayah dan ibuku yang selalu memberikan dukungan baik dalam bentuk moril maupun spiritual dan semua saudara yang selalu memberikan dukungan dan doa yang tulus.
13. Seluruh teman-teman seangkatan di kelas 6 NC yang telah memberikan masukan-masukan dalam penyelesaian laporan akhir ini. Dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyelesaian laporan ini, penulis mengucapkan banyak terima kasih semoga Allah SWT memberikan rahmat-Nya kepada kita semua.

Semoga segala bantuan yang telah diberikan mendapatkan limpahan dan balasan pahala dari ALLAH AWT dan harapan penulis semoga laporan akhir ini bermanfaat bagi kita semua, Amin. Akhir kata begitu banyak kekurangan yang ada pada setiap hasil karya manusia, begitu pula pada laporan akhir ini. Sebagai manusia diakui bahwa pasti banyak kekurangan, kekhilafan dan berbagai kelemahan. Oleh sebab itu dengan tangan yang terbuka penulis sangat mengharapkan masukan berupa kritik dan saran yang bersifat membangun.

Palembang, Juli 2017

Penulis

ABSTRAK

Tujuan dari laporan akhir ini adalah untuk mengetahui strategi apa saja yang sudah dilakukan Mitra Bangunan Supermarket Palembang dalam meningkatkan volume penjualan keramik. Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah riset lapangan dan riset kepustakaan. Data yang dianalisis adalah strategi promosi yang sudah dilakukan perusahaan dan usaha meningkatkan volume penjualan keramik melalui promosi pada Mitra Bangunan Supermarket Palembang. Penulis menemukan bahwa strategi yang sudah dilakukan oleh perusahaan sudah efektif tetapi masih belum bisa mencapai target dari perusahaan. Solusinya adalah agar Mitra Bangunan Supermarket Palembang mempertahankan strategi promosi yang sudah dilakukan akan tetapi harus di tambahkan lagi strategi promosinya, sehingga bisa mencapai target sesuai dengan keinginan dari perusahaan. Dengan usaha yang dilakukan melalui bauran promosi supaya bisa menjalin kerja sama terhadap pengusaha-pengusaha properti serta menjalin hubungan baik dengan salah satu media surat kabar, sehingga bila terjadi penurunan terhadap volume penjualan dampaknya tidak mempengaruhi tingkat volume penjualan keramik.

Katakunci : Strategi Promosi, Volume Penjualan

ABSTRACT

The purpose of this final report is to know what strategy has been done by Mitra Bangunan Supermarket Palembang to increase sales volume of ceramic. The method uses in data collection are field research and library research. The data analysed is the promotion strategy that has been done by the company and to business increase the sales volume of ceramic through promotion on the Mitra Bangunan Supermarket Palembang. the researcher finds that the strategy has been done by the company effective but not yet able to achieve the target of company. The solution for Mitra Bangunan Supermarket Palembang is to maintain promotion strategy that has been done but must be added again that can reach the target in accordance with the wishes of the company. With the effort made through the promotion mix in order to establish rapport with one of the media newspapers, so if there is a decrease in sales volume the impact does not affect level sales volume of ceramics.

Keywords : Promotion Strategy, Sales Volume

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN AKHIR.....	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
HALAMAN LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Ruang Lingkup Pembahasan	4
1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.5. Metodologi Penelitian	5
1.5.1. Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5.2. Jenis dan Sumber Data	6
1.5.3. Metode Pengumpulan Data	6
1.5.4. Analisis Data	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Pemasaran	8
2.1.1. Pengertian Pemasaran	8
2.1.2. Bauran Pemasaran	8

2.2.	Promosi	9
2.2.1.	Pengertian Promosi	9
2.2.2.	Tujuan Promosi	9
2.3.	Bauran Promosi	10
2.3.1.	Periklanan	10
2.3.2.	Promosi Penjualan	12
2.3.3.	Hubungan Masyarakat	13
2.3.4.	Penjualan Perorangan	14
2.3.4.1.	Fungsi <i>Personal Selling</i>	15
2.3.4.2.	Tujuan <i>Personal Selling</i>	15
2.3.4.3.	Bentuk-bentuk <i>Personal Selling</i>	16
2.3.5.	Publisitas	16
2.3.6.	Faktor Yang Mempengaruhi Bauran Promosi	17
2.3.7.	Pemasaran Langsung	18
2.3.7.1.	Bentuk Pemasaran Langsung	18
2.3.7.2.	Manfaat Pemasaran Langsung	19
2.4.	Volume Penjualan	19

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1.	Sejarah Singkat Perusahaan	20
3.2.	Visi, Misi dan Logo Perusahaan	21
3.3.	Struktur Organisasi Mitra Bangunan Supermarket	21
3.4.	Strategi Promosi Perusahaan	26
3.5.	Data Pelanggan dan Target	27
3.6.	Volume Penjualan.....	27
3.7.	Anggaran Biaya	28
3.8.	Tempat	29

BAB IV PEMBAHASAN

4.1.	Usaha Meningkatkan Volume Penjualan Keramik Melalui Promosi Dengan Sarana Media Massa Pada Mitra Bangunan Supermarket Palembang	31
------	---	----

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1.	Kesimpulan	45
5.2.	Saran	46

DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
3.1. Data Pelanggan	27
3.2. Target dan Realisasi	28
3.3. Biaya Promosi Keramik	28
3.4. Promosi yang sudah Dilakukan	31

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Bentuk-bentuk Pemasaran Langsung.....	18
2.2 Logo Perusahaan	21
2.3 Struktur Organisasi Pada Mitra Bangunan Supermarket	24
2.4 Struktur Bagian Keramik	25

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir
- Lampiran 2 Kartu Konsultasi Laporan Akhir
- Lampiran 3 Rekomendasi
- Lampiran 4 Revisi dan Tanda Persetujuan Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 5 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 6 Surat Balasan Pengambilan Data
- Lampiran 7 Lembar Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 8 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 9 Hasil Wawancara
- Lampiran 10 Data Penjualan
- Lampiran 11 Data Produk Yang Dijual