

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PERLENGKAPAN ULANG TAHUN
PADA TOKO ULTAH KU PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh :

**Vika Sandhora
0615 3060 1206**

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG**

2018

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PERLENGKAPAN ULANG TAHUN
PADA TOKO ULTAH KU PALEMBANG**



**Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**VIKA SANDHORA
0615 3060 1206**

Menyetujui,

Palembang, Juli 2018

Pembimbing I,

Pembimbing II,

**Dewi Fadila, S.E., M.M
NIP 197504212001122001**

**Drs. Dibyantoro, M.M
NIP 195404301986031002**

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Bisnis



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



KEMENTERIAN RISET TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

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



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : Vika Sandhora
NIM : 0615 3060 1206
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perlengkapan Ulang Tahun pada Toko Ultahku 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 ini bukanlah plagiat/salinan laporan akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin laporan akhir milik orang lain, maka 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, Juli 2018
Yang membuat pernyataan



Vika Sandhora
NIM 0615 3060 1206

LEMBAR PENGESAHAN





Nama Mahasiswa : Vika Sandhora
NPM : 0615 3060 1206
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perlengkapan Ulang Tahun pada Toko Ultahku Palembang

**Telah Dipertahankan Dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis
Dan Dinyatakan LULUS**

Pada Hari:
SENIN

Tanggal:
23 Juli 2018

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Dra. Elvia Zahara, S.E.,M.M</u> Ketua		<u>06-08-18</u>
2.	<u>Dr. A Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M.</u> Anggota		<u>03-08-18</u>
3.	<u>Esya Alhadi, SE.,M.M.</u> Anggota		<u>02-08-18</u>
4.	<u>Afrizawati M. S.E.,M.M</u> Anggota		<u>09-08-18</u>

MOTTO & PERSEMBAHAN

“The key of success is to start before you are ready”

-Marie Forleo-

Penulis persembahkan kepada:

- *Orang tua tercinta*
- *Dosen dan Pembimbing tersayang*
- *Para Sahabat dan Teman-teman kelas 6NC tercinta*
- *Akmal Riyadi*
- *Almamater kebanggaan*

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kami panjatkan kepada Allah SWT, karena berkat limpahan rahmat-Nya maka kami dapat menyelesaikan rangkaian kegiatan sampai menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya dan sesuai dengan yang diharapkan. Penulisan laporan yang berjudul **“Strategi Promosi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perlengkapan Ulang Tahun pada Toko Ultahku Palembang”** ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan pendidikan Diploma III pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Dalam pembuatan laporan ini penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih banyak kekurangan dan kesalahan baik dalam segi materi maupun dalam penyusunan kata-kata. Maka dari itu penulis memohon maaf dan mengharapkan kritik serta saran yang membangun dari para pembaca demi tercapainya kesempurnaan laporan ini. Penulis juga berharap laporan ini dapat memberikan kontribusi dan bermanfaat bagi semua pihak.

Palembang, Juli 2018

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya serta Nabi Besar Muhammad SAW sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir dengan baik. Penulis menyadari bahwa laporan ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bimbingan, petunjuk, masukan dan bantuan dari berbagai pihak.

Untuk itu, penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini khususnya kepada:

1. Bapak Dr.Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Dr. A. Jalaludin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
3. Bapak Divianto, S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
4. Ibu Dewi Fadilah, SE., M.M., selaku Pembimbing I yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
5. Bapak Drs. Dibyantoro, M.M., selaku Pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Bapak Erza Nopriansyah, selaku pemilik dari Toko Ultahku Palembang yang telah memberikan pengarahan serta bimbingan kepada penulis.
7. Kepada seluruh Bapak/Ibu Dosen dan seluruh karyawan/karyawati Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang yang telah memberikan bekal ilmu yang sangat bermanfaat selama penulis kuliah di Politeknik Negeri Sriwijaya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini.
8. Kedua orang tua dan Saudara-saudara penulis serta keluarga besar penulis yang telah memberikan dukungan baik secara moril maupun materil serta

doa dan nasehat kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini dengan baik. Terima kasih untuk segala doa dan pengorbanannya.

9. Rekan-rekan mahasiswa, khususnya keluarga 6NC yang telah sama-sama memberikan motivasi kepada penulis.
10. Akmal Riyadi yang selalu memberikan semangat serta membantu dalam menyelesaikan laporan akhir ini
11. Semua pihak yang telah membantu penulis selama ini.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak telah memberikan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan laporan akhir ini. Semoga Allah SWT memberikan karunia dan hidayah-Nya kepada kita semua dan selalu mendapat perlindungan-Nya. Akhir kata semoga laporan ini memberikan manfaat bagi kita semua. Aamiin.

Palembang, Juli 2018

Penulis

ABSTRAK

Judul laporan akhir ini adalah Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perlengkapan Ulang Tahun Pada Toko Ultahku Palembang yang bertujuan ini untuk mengetahui strategi promosi dalam meningkatkan volume penjualan dan perbandingan total target dan realisasi penjualan pada Toko Ultahku Palembang. Penulis mengumpulkan data melalui wawancara dan riset kepustakaan. Melalui laporan ini, penulis ingin mengetahui bagaimana strategi menggunakan media sosial sebagai alat promosi perusahaan. Hasil dari pembahasan ini menunjukkan bahwa media sosial sebagai alat promosi yang efisien karena dapat meningkatkan volume penjualan perlengkapan ulang tahun pada perusahaan. Penulis menyarankan bahwa perusahaan agar tetap melakukan promosi melalui media sosial, seperti Instagram yang telah dilakukan.

Kata kunci: promosi, media sosial, penjualan.

ABSTRACT

The title of this final report is Promotional Strategies in Increasing the Sales Volume of Birthday's Equipment at Ultahku Shop Palembang. The purpose of this research are to know promotional strategies in increase the sales volume and to find out the comparison of total sales target and sales realization at Ultahku Shop Palembang. Through this report, the writer wants to know how the strategy used by sosial media as a promotional tool used by the company. The writer received data through interview, and library research. The results shown that the social media as a promotional tool was efficient because it had increased the sales volume of birthday equipment in the company. The writer suggest that the company should keep promotion through social media, such as Instagram that has been done.

Keywords: promotion, social media, selling.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN AKHIR	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
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 GRAFIK	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	3
1.4 Tujuan dan Manfaat	
1.4.1 Tujuan Penulisan	4
1.4.2 Manfaat Penulisan	4
1.5 Metodelogi Penelitian	
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 Analisis Data	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Strategi	8
2.2 Pengertian Pemasaran	8
2.3 Pengertian Manajemen Pemasaran	9
2.4 Promosi	
2.4.1 Pengertian Promosi	9
2.4.2 Tujuan Promosi	10
2.4.3 Bauran Promosi	11
2.5 Media Sosial	
2.5.1 Pengertian Media Sosial	13
2.5.2 Fungsi Media Sosial	13
2.5.3 Macam-macam Media Sosial	14
2.6 Instagram	15
2.7 Volume Penjualan	

Halaman

2.7.1	Pengertian Volume Penjualan	16
-------	-----------------------------------	----

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1	Sejarah Singkat Toko Ultahku	18
3.2	Visi dan Misi Toko Ultahku Palembang	
3.2.1	Visi	19
3.2.2	Misi	19
3.3	Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	
3.3.1	Struktur Organisasi	19
3.3.2	Uraian Tugas	20
3.4	Produk-Produk yang Dijual Toko Ulahku Palembang	22
3.5	Aktivitas Perusahaan	
a.	Aktivitas Penjualan	24
b.	Aktivitas Promosi	24

BAB IV PEMBAHASAN

4.1	Strategi Promosi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perlengkapan Ulang Tahun pada Toko Ultahku Palembang	
4.1.1	Strategi Promosi yang di Terapkan pada Toko Ultahku Palembang dengan Menggunakan Media Sosial	30
4.1.2	Perbandingan Tabel Total Target dan Realisasi Penjualan Perlengkapan Ulang Tahun pada Toko Ultahku Palembang Sebelum dan Sesudah Menggunakan Media Sosial	38
4.1.3	Perhitungan Persentasi Perbandingan Penjualan dengan Target Penjualan Perlengkapan Ulang Tahun Sebelum dan Sesudah Menggunakan Media Sosial Tahun 2013-2017	39

BAB V PENUTUP

5.1	Kesimpulan	42
5.2	Saran	42

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman	
Tabel 3.1	Nama Produk pada Toko Ultahku	
	Palembang Tahun 2018	22
Tabel 3.2	Harga Jual Produk pada Toko Ultahku	
	Palembang Tahun 2018	23
Tabel 3.3	Penjualan Toko Ultahku Palembang Tahun 2013-2017....	24
Tabel 4.1	Total Target dan Realiasi Penjualan Perlengkapan	
	Ulang Tahun pada Toko Ultahku Palembang Sebelum	
	Menggunakan Media Sosial	38
Tabel 4.2	Total Target dan Realiasi Penjualan Perlengkapan	
	Ulang Tahun pada Toko Ultahku Palembang Sesudah	
	Menggunakan Media Sosial	38

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Toko Ultahku Palembang	20
Gambar 4.1 Tampilan Profil Instagram Toko Ultahku	28
Gambar 4.2 Data Pengguna Media Sosial Instagram tahun 2010-2017	30
Gambar 4.3 Contoh Foto yang Jelas dengan Keterangan Mengenai Produk	31
Gambar 4.4 Toko Ultahku Melakukan Endorse ke Akun Terkenal	33
Gambar 4.5 Foto dengan Menggunakan <i>Hashtag</i>	34
Gambar 4.6 Respon Toko Ultahku Terhadap Calon Konsumen	35

DAFTAR GRAFIK

	Halaman
Grafik 4.1 Grafik Penjualan Toko Ultahku	37

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Kesepakatan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 2 Surat Kesepakatan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 3 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 4 Lembar Konsultasi Pembimbing I
- Lampiran 5 Lembar Konsultasi Pembimbing II
- Lampiran 6 Hasil Wawancara
- Lampiran 7 Kartu Kunjungan Mahasiswa ke Perusahaan
- Lampiran 8 Foto Toko Ultahku Palembang
- Lampiran 9 Penjualan Toko Ultahku Palembang Tahun 2013-2017
- Lampiran 10 Nama dan Harga Produk pada Toko Ultahku Palembang Tahun 2018
- Lampiran 11 Lembar Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 12 Tanda Persetujuan Revisi Laporan Akhir