

**PENGGUNAAN MEDIA PROMOSI DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN PADA BAKSO “OPA GODEG”**



**LAPORAN AKHIR**

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

**Oleh:**

**ALDI DWI PUTRA**

**NPM 0614 3060 0432**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG  
2017**

**PENGGUNAAN MEDIA PROMOSI DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN PADA BAKSO OPA GODEG**



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

**Oleh:**

**Aldi Dwi Putra  
0614 3060 0432**

**Menyetujui,**

**Pembimbing I**

**Purwati, S.E., M.M.  
NIP 196507111988032002**

**Pembimbing II**

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

**Mengetahui,**

**Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

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

LEMBAR PENGESAHAN

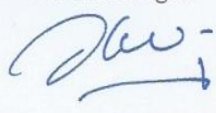
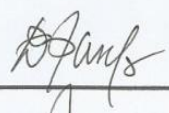


Nama Mahasiswa : Aldi Dwi Putra  
NPM : 0614 3060 0432  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Akhir : Penggunaan Media Promosi Dalam Meningkatkan  
Volume Penjualan Pada Bakso Opa Godeg

Telah dipertahankan dihadapkan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir  
Jurusan Administrasi Bisnis  
Dan dinyatakan LULUS

Pada hari: Senin

Tanggal: 17 Juli 2017

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Muhammad Rizka Maulana, S.E., M.Si.</u> Ketua	 _____	11 Agustus 2017 _____
2.	<u>Drs. Dibyantoro, M.M.</u> Anggota	 _____	_____
3.	<u>Marieska Lupikawaty, S.E., M.M.</u> Anggota	 _____	19 Sept 2017 _____
4.	<u>A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M. HumRes.M.</u> Anggota	 _____	23/8/2017 _____

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI**  
**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**  
**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS**  
Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139  
Telp.0711-353414 Fax. 0711-355918  
Website: [www.polisriwijaya.ac.id](http://www.polisriwijaya.ac.id) e-mail : [info@polsri.ac.id](mailto:info@polsri.ac.id)



**SURAT PERNYATAAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Aldi Dwi Putra  
NPM : 061430600432  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Sistem Informasi Manajemen  
Judul Laporan Akhir : Penggunaan Media Promosi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Bakso Opa Godeg

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 akhir saya plagiat/menyalin laporan akhir milik orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan laporan akhir beserta konsekuensinya.

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

Palembang, Juli 2017  
Yang membuat pernyataan



Aldi Dwi Putra  
NPM 061430600432

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

**“Dengan menggunakan media promosi dalam penjualan kita bisa menarik minat konsumen dan mendapatkan penjualan yang lebih tinggi”**

**Aldi Dwi Putra**

### **Penulis mempersembahkan kepada:**

- **Kedua orang tua, Saudara dan keluarga besar**
- **Dosen pembimbing**
- **Sahabat-sahabat**
- **Teman seperjuangan kelas 6 NA**
- **Almamater**

## **ABSTRAK**

Tujuan laporan akhir ini untuk mengetahui bagaimana cara meningkatkan volume penjualan pada Bakso Opa Godeg. Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis yaitu riset lapangan meliputi wawancara dan observasi beserta studi kepustakaan. Dari data yang telah diperoleh, penulis menemukan beberapa permasalahan mengenai penurunan volume penjualan terhadap Bakso Opa Godeg. Berdasarkan pengamatan penulis yang dilakukan secara langsung di Bakso Opa Godeg dengan target dan realisasi yang sudah dilakukan serta kurangnya strategi promosi dalam meningkatkan volume penjualan. Sehingga penulis melakukan usaha-usaha yang dapat meningkatkan penjualan seperti media periklanan meliputi: (surat kabar, radio, banner, spanduk, brosur, dan internet). Penulis menyimpulkan kurang optimalnya promosi yang dilakukan Bakso Opa Godeg. Oleh karena itu untuk meningkatkan penjualan sebaiknya Bakso Opa Godeg memaksimalkan penggunaan media iklan berupa surat kabar, brosur, spanduk, banner dan internet.

**Kata kunci: media promosi dan volume penjualan**

## **ABSTRACT**

*This report was aimed to know how to increase sales volume of Bakso Opa godeg. The data was collected from interview, observation, an library research. The author found some sales volume issue of Bakso Opa Godeg. The author considered the issue caused by its lack of promotion strategy to increase the sales volume. Therefore, the author suggest some effort to increase the sales volume which used advertisement media, such as newspaper, radio, banner, brochure, and internet. Eventually, the author concluded that the promotion strategy of Bakso Opa Godeg was not optimal. Therefore, it was suggested to Bakso Opa Godeg to maximize the use of advertisement media such as newspaper, brochure, banner, and internet*

***Keyword: promotion media and sales volume***

## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillah segala puji dan syukur saya haturkan kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat dan hidayah-nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir yang berjudul “Penggunaan Media Promosi dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Bakso Opa Godeg”. Penyusunan Laporan Akhir ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Jurusan Administrasi Bisnis Diploma III Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.

Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah pemilik (*owner*) untuk mengetahui bagaimana usaha-usaha yang dapat mempengaruhi volume penjualan Bakso Opa Godeg. Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam pembuatan Laporan Akhir ini baik dari sisi penyajian data dan pembahasan. Oleh karena itu, kritik dan saran penulis harapkan untuk lebih sempurnanya laporan ini. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

**UCAPAN TERIMA KASIH**



Pada kesempatan ini penulis dengan kerendahan hati menyampaikan segenap rasa hormat dan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan bantuan, bimbingan, arahan, serta motivasi dalam menyelesaikan laporan akhir ini. Penulis menyampaikan banyak 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 sekaligus selaku dosen pembimbing II.
3. Bapak Divianto, S.E., M.M. selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Purwati, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing I yang telah banyak memberikan saran, petunjuk dan bimbingannya dalam penulisan Laporan Akhir ini.
5. Ibu Esya Alhadi, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bantuan serta pengarahan selama menyusun Laporan Akhir ini.
6. Bapak atau Ibu Dosen Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan yang berguna bagi penulis.
7. Seluruh staff Jurusan Administrasi Bisnis.
8. Bapak Imam, S.H. selaku pemilik usaha Bakso Opa Godeg dan karyawan-karyawan yang telah memberikan izin dan membantu dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
9. Kedua orang tua, saudara, serta keluarga besar yang selalu memberikan kasih sayang, doa, bantuan, dan semangat kepada penulis dalam penyelesaian laporan akhir ini.
10. Sahabatku tersayang yang senantiasa memberikan motivasi dan doa selama penyusunan Laporan Akhir.
11. Seluruh teman-teman seperjuangan kelas 6NA terima kasih atas dukungan dan kebersamaan selama 3 tahun ini.

12. Semua pihak yang namanya tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu yang ikut berperan dalam penyelesaian laporan akhir ini.

Akhir kata penulis berharap semoga semua bantuan yang diberikan secara moril dan material, serta jerih payah yang telah diberikan dapat berguna dan memberi manfaat kepada penulis serta menjadi bantuan yang berkah dan akan mendapatkan balasan dari Allah SWT. Dan semoga laporan akhir ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua. Aamiin.

Palembang, Juli 2017

Penulis

## **DAFTAR ISI**

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	3
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan .....	3
1.4 Tujuan dan Manfaat .....	3
1.4.1 Tujuan Penelitian .....	3
1.4.2 Manfaat Penelitian .....	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 .....	5
1.5.4 Analisis Data .....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Pengertian Pemasaran .....	7
2.2 Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ) .....	7
2.3 Promosi .....	8
2.3.1 Pengertian Promosi dan Tujuan Promosi .....	8
2.3.2 Sifat-Sifat Promosi .....	9
2.3.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Promosi .....	10

2.4 Bauran Promosi .....	12
2.4.1 Baurann Promosi dan Variabel-Variablenya .....	12
2.4.2 Jenis dan Faktor Pemilihan Media Promosi .....	13
2.5 Volume Penjualan .....	16
2.5.1 Pengertian Volume Penjualan .....	17
2.5.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan .....	17
 <b>BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN</b>	
3.1 Sejarah Singkat Bakso Opa Godeg .....	20
3.2 Profil Pemilik Bakso Opa Godeg .....	21
3.3 Visi dan Misi .....	21
3.3.1 Visi .....	21
3.3.2 Misi .....	22
3.4. Struktur Organisasi dan Pembagian Kerja .....	22
3.4.1 Struktur Organisasi .....	22
3.4.2 Pembagian Kerja .....	23
3.5 Produk atau Menu yang Ditawarkan Bakso Opa Godeg .	24
3.6 Aktivitas Perusahaan .....	25
3.6.1 Proses Produksi .....	25
3.7 Media Promosi yang Digunakan Bakso Opa Godeg .....	27
3.8 Target dan Realisasi Penjualan Bakso Opa Godeg .....	30
 <b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Usaha-Usaha Meningkatkan Volume Penjualan Menggunakan Media Promosi .....	33
 <b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Kesimpulan .....	38
5.2 Saran .....	38
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>39</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Realisasi, Target dan Pendapatan Penjualan Bakso Opa Godeg pada Tahun 2014-2016 .....	2
Tabel 2.1	Sifat-Sifat Promosi .....	9
Tabel 2.2	Jenis Media Promosi .....	13
Tabel 3.1	Produk dan Harga yang Ditawarkan Oleh Bakso Opa Godeg .....	25
Tabel 3.2	Realisasi, Target dan Pendapatan Penjualan Bakso Opa Godeg pada Tahun 2014-2016 .....	30
Tabel 4.1	Tarif Pemasangan Iklan Harian Umum Sriwijaya Post .	37

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	Struktur Organisasi Bakso Opa Godeg .....	20
Gambar 3.2	Papan Nama Bakso Opa Godeg .....	28
Gambar 3.3	Facebook Bakso Opa Godeg .....	29

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 2 Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir (Pembimbing I)
- Lampiran 3 Lembar Bimbingan Laporan Akhir (Pembimbing I)
- Lampiran 4 Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir (Pembimbing II)
- Lampiran 5 Lembar Bimbingan Laporan Akhir (Pembimbing II)
- Lampiran 6 Surat Pengantar Dari Jurusan
- Lampiran 7 Surat Pengantar Pengambilan Izin Data ke Bakso Opa Godeg
- Lampiran 8 Surat Balasan dari Bakso Opa Godeg
- Lampiran 9 Kartu Kunjungan
- Lampiran 10 Hasil Wawancara