

**TINJAUAN PEMILIHAN DAN PENETAPAN STRATEGI PROMOSI
PENJUALAN (SALES PROMOTION) PADA CV RIZKY
PARAHYANGAN PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

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

Oleh:

RACHMAD SUPRAGUNG

0611 3060 0544

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

PALEMBANG

2014

**TINJAUAN PEMILIHAN DAN PENETAPAN STRATEGI PROMOSI
PENJUALAN (SALES PROMOTION) PADA CV RIZKY
PARAHYANGAN PALEMBANG**



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

Disusun Oleh:

Rachmad Supragung

0611 3060 0544

Menyetujui,

Palembang, Juli 2014

Pembimbing II,

Pembimbing I,

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

M Rizka Maulana Effendi S.E., M.Si.
NIP 197812162006041003

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

Hendra Sastrawinata, SE., M.M.
NIP 19720812003121002

LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI

Nama Mahasiswa : Rachmad Supragung
NIM : 061130600544
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Tinjauan Pemilihan dan Penetapan Strategi Sales
Promotion Pada CV Rizky Parahyangan Palembang

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


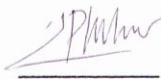
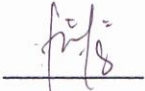
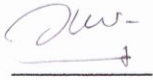
Pada hari:

Senin

Tanggal:

14 Juli 2014

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>A. Jalaluddin Sayuti, S.E.,M.HumRes</u> Ketua		<u>14 Juli 2014</u>
2.	<u>Fausiana, S.E.,M.Si</u> Anggota		<u>14 Juli 2014</u>
3.	<u>Fetty Mareta, S.E.,M.M.</u> Anggota		<u>14 Juli 2014</u>
4.	<u>M. Rizka Maulana, S.E.,M.Si</u> Anggota		<u>14 Juli 2014</u>



KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
Jalan Srijaya Negara. PALEMBANG 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918 website: <http://www.polisriwijaya.ac.id>
E-mail: info@polisriwijaya.ac.id

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rachmad Supragung
NIM : 0611 3060 0544
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Tinjauan Pemilihan dan Penetapan Strategi Sales
Promotion pada CV Rizky Parahyangan
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 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 pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

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

Palembang, 2014

Yang membuat pernyataan,



Rachmad Supragung

0611 3060 0544

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Apapun yang terjadi berpegang teguhlah pada tali agama Allah (Al-Qur’an & Al-Hadist), karena agama adalah sebaik-baiknya petunjuk bagi orang-orang yang beriman”

(Penulis)

Laporan akhir ini Saya persembahkan untuk:

- Kedua orang tua & Keluarga yang tidak Hentinya memberikan dukungan dan do’a dalam menyelesaikan Laporan akhir ini**
- Almamater**

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah kepada Allah Subhanahu Wata'ala, karena dengan rahmat dan hidayah-Nya lah penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini tepat pada waktunya dan sesuai dengan apa yang diharapkan. Tujuan dari pembuatan laporan akhir ini adalah untuk memenuhi sebagian syarat-syarat menyelesaikan studi di Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.

Laporan akhir ini menjelaskan tentang tinjauan Strategi Promosi Penjualan. Pada bab I menjelaskan tentang latar belakang pemilihan judul laporan, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian mengenai tinjauan strategi promosi penjualan. Pada bab II menjelaskan teori yang menjadi landasan penulis dalam meneliti objek penelitian. Dan pada bab III menjelaskan profil perusahaan yang dijadikan objek penelitian secara keseluruhan. Bab berikutnya berisi tentang pembahasan yang ada pada bab I dan bab terakhir adalah kesimpulan dan saran dari hasil penelitian pada bab sebelumnya.

Dalam penulisan laporan akhir ini, saya menyadari masih banyak terdapat kekurangan yang disebabkan karena keterbatasan kemampuan serta pengetahuan yang saya miliki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca yang bersifat membangun demi kesempurnaan pembuatan Laporan Akhir di masa yang akan datang.

Akhir kata saya berharap supaya laporan akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Aamiin

Palembang, Juli 2014

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Terwujudnya laporan akhir ini berkat bimbingan, bantuan, dorongan dan saran serta do'a dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Rd. Kusumanto, ST., M.M. selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Hendra Sastrawinata, S.E.,M.M., dan Bapak Heri Setiawan, S.E., MAB., selaku Ketua Jurusan dan Sekertari Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang..
3. Bapak Drs Soekardjo Marum selaku Pimpinan beserta karyawan CV Rizky Parahyangan Palembang.
4. Ibu Titi Andriyani S.E., M.Si., dan Bapak M. Riska Maulana Efendi S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing I dan Pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
5. Kedua orang tua yang sangat membantu dalam memfasilitasi semua kebutuhan serta sumber inspirasi dan motivasi.
6. Dosen & Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
7. Almamaterku.

Akhir kata, penulis ucapkan terima kasih atas segala bantuan, dukungan, do'a serta perhatian yang telah diberikan kepada penulis. Semoga amal baik yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan imbalan dari Allah SWT. Aamiin

Palembang, Juli 2014

Penulis

ABSTRACT

The title of this final report is the sales promotion strategy review at CV Rizky Parahyangan Palembang, formulation issues from the report is any sales promotional strategy applied by CV Rizky Parahyangan. The purpose of this final report writing to see what sales promotions that apply by CV Rizky Parahyangan. The result of this final report is CV Rizky Parahyangan strategy discount, cashback, warranty, for the sales activities, the conclusion of CV Rizky Parahyangan using 3 methods of sales promotions is discount, cashback and 1 method (warranty) for a complement to other methods (discount). Advice for CV Rizky Parahyangan preferable for sales promotions, with the goal of maximizing sales.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	i
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
UCAPAN TERIMA KASIH	iv
ABSTRAK	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Ruang lingkup	4
1.4 Tujuan dan Manfaat	4
1.5 Metodeologi Penelitian	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	5
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data.....	5
1.5.4 Analisis Data.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Pemasaran dan Manajemen Pemasaran	7
2.2 Bauran Pemasaran.....	7
2.3 Pengertian Promosi Penjualan	8
2.3.1 Alat Utama Promosi Penjualan.....	9
2.3.2 Tujuan Promosi Penjualan	13
BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1 Sejarah Perusahaan	18
3.2 Visi dan Misi.....	19

3.2.1	Visi.....	19
3.2.2	Misi.....	19
3.3	Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas.....	19
3.3.1	Struktur Organisasi.....	20
3.3.2	Uraian Tugas.....	20

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1.1	Strategi Penjualan dengan Metode Discount.....	27
4.1.2	Strategi Penjualan dengan Metode Cashback.....	34
4.1.3	Strategi Penjualan dengan Metode Garansi.....	38

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1	Kesimpulan.....	43
5.2	Saran.....	43

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 1.1	Data Penjualan 2011 - 2013	3
Tabel 1.2	Tujuan Promosi Penjualan.....	15
Tabel 3.1	Daftar Nama Karyawan.....	20
Tabel 3.2	Daftar Produk.....	21
Tabel 3.3	Daftar Promosi Penjualan.....	22
Tabel 4.1	Daftar Penjualan Produk dengan Metode Diskon.....	24
Tabel 4.2	Daftar Penjualan Produk dengan Metode Diskon 2011.....	24
Tabel 4.3	Daftar Penjualan Produk dengan Metode Diskon 2012.....	28
Tabel 4.4	Daftar Penjualan Produk dengan Metode Diskon 2013.....	29
Tabel 4.5	Daftar Penjualan Produk dengan Metode Cashback 2011.....	31
Tabel 4.6	Daftar Penjualan Produk dengan Metode Cashback 2012.....	32
Tabel 4.7	Daftar Penjualan Produk dengan Metode Cashback 2013.....	34
Tabel 4.8	Daftar Penjualan Produk dengan Metode Garansi 2011.....	36
Tabel 4.9	Daftar Penjualan Produk dengan Metode Garansi 2012.....	37
Tabel 4.10	Daftar Penjualan Produk dengan Metode Garansi 2013.....	39

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Struktur Organisasi	20