

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN HANDPHONE PADA TOKO MOTOR CELL  
KECAMATAN PENUKAL KABUPATEN PENUKAL  
ABAB LEMATANG ILIR**



**LAPORAN AKHIR**

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

**OLEH:**

**SHINTA SUSILAWATI  
NPM 061830600541**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG  
2021**

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN HANDPHONE PADA TOKO MOTOR CELL  
KECAMATAN PENUKAL KABUPATEN PENUKAL  
ABAB LEMATANG ILIR**



**LAPORAN AKHIR**

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

**OLEH:**

**SHINTA SUSILAWATI  
NPM 061830600541**

**Menyetujui,**

**Palembang, Juli 2021  
Pembimbing II,**

**Pembimbing I,**

**Rini, S.E., M.AB  
NIP 196012281990032001**

**Fetty Maretha, S.E., M.M  
NIP 198203242008012009**

**Mengetahui,**

**Ketua Jurusan Administrasi**

**Heri Setiawan, S.E., M.AB  
NIP 197602222002121001**

**Ketua Program Studi  
Administrasi Bisnis**

**Fetty Maretha, S.E., M.M  
NIP 198203242008012009**



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
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 LAPORAN AKHIR**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Shinta Susilawati  
NPM : 061830600541  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ DIII Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi dalam Meningkatkan Volume  
Penjualan Handphone Pada Toko Motor Cell  
Kecamatan Penukal Kabupaten Penukal Abab  
Lematang Ilir

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 Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsenkuensinya.

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

Palembang, Juli 2021  
Yang membuat pernyataan,



Shinta Susilawati  
NPM 061830600541



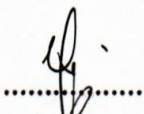

## LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Shinta Susilawati  
NPM : 061830600541  
Jurusan/ Program Studi : Administrasi Bisnis/ DIII Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Handphone Pada Toko Motor Cell Kecamatan Penukul Kabupaten Penukul Abab Lematang Ilir

Telah dipertah:inkan dihadapan dewan penguji laporan akhir  
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis  
Dan dinyatakan LULUS

Pada Hari: Senin  
Tanggal: 26 Juli 2021

### TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si Ketua Penguji	 .....	2 / 8 <sup>2021</sup> .....
2.	Hendra Sastrawinata, S.E., M Anggota Penguji	 .....	2 / 8 <sup>2021</sup> .....
3.	Yusnizal Firdaus, S.E., M.M Anggota Penguji	 .....	2 / 8 <sup>2021</sup> .....
4.	Rini, S.E., M.AB Anggota Penguji	 .....	2 / 8 <sup>2021</sup> .....

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

*Takdir Allah Swt. Lebih baik dari harapan dan rencana.  
Manusia hanya bisa rencana tapi tidak untuk takdir,  
tetap berdoa dan berusaha agar harapan dan rencana tersebut  
akan menjadi takdir.*

*(Shinta Susilawati)*

*Ilmu lebih mulia daripada harta, karena harta harus dijaga,  
sedangkan ilmu menjagamu.*

*(Ali bin Abi Thalib)*

### **Kupersembahkan:**

- **Kedua Orang Tua Tercinta**
- **Saudara-saudara Ku**
- **Teman Seperjuangan 6 NC  
2021**
- **Almamater**

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Laporan ini disusun untuk memenuhi syarat menyelesaikan program Studi Administrasi Bisnis Jurusan DIII Administrasi Bisnis. Adapun Laporan Akhir Ini yang berjudul **“Strategi Promosi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Handphone Pada Toko Motor Cell Kecamatan Penukal Kabupaten Penukal Abab Lematang Ilir”**.

Dalam laporan ini penulis membahas tentang Strategi promosi yang diterapkan oleh Toko Motor Cell untuk meningkatkan Volume penjualan Handphone. Dalam penulisannya tidak terlepas dari hambatan dan kesulitan namun berkat bimbingan, bantuan, nasihat dan kerja sama dari berbagai pihak khususnya para pembimbing, segala hambatan tersebut dapat diatasi dengan baik.

Saya menyadari bahwa Laporan Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan dan ilmu yang penulis miliki. Oleh karena itu penulis dengan rendah hati menerima setiap masukan berupa saran dan kritik yang bersifat membangun dan dapat melengkapi Laporan Akhir ini.

Akhir kata penulis mohon maaf atas kekeliruan dan kesalahan yang telah penulis lakukan dalam penulisan laporan ini dan semoga Laporan Akhir ini dapat berguna bagi semua pihak, khususnya bagi jurusan Administrasi Bisnis dan pembaca pada umumnya.

Palembang, Juli 2021  
Penulis

Shinta Susilawati



## UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan Akhir ini, saya banyak sekali mendapat bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing Ahmad Taqwa M.T selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Heri Setiawan, S.E., MAB., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M., selaku Koordinator Program Studi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Ibu Rini, S.E., M.AB., selaku dosen Pembimbing I yang telah memberikan saran, petunjuk, dan bimbingannya dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Ibu Fetty Maretha, SE., M.M., selaku dosen Pembimbing II yang telah memberikan saran, petunjuk, dan bimbingannya dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
7. Segenap Dosen dan Civitas Akademika Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
8. Bapak David selaku pemilik Toko Motor Cell yang telah membantu dan memberikan dukungan untuk menyelesaikan Laporan Akhir ini.
9. Kedua orang tua saya beserta saudara-saudara saya yang senantiasa mendoakan dan memberikan dukungan pada penulis dalam menuntut ilmu.
10. Sahabat-sahabat Penulis yaitu Lia Istikaromah, Mellia Ardani, Edo Muslimin, Subarkah Junaidi, Panca Karunia Ilahi, dan Angga F, yang telah menemani dan memberikan semangat saya dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.

11. Teman-teman di kelas 6 NC Administrasi Bisnis yang sudah berjuang bersama dari awal hingga akhir ini.
12. Semua pihak yang telah membantu dan mendoakan saya dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan dan semoga kita selalu mendapatkan pelindungannya Aamiin.

Palembang, Juli 2021  
Penulis,

Shinta Susilawati



## ABSTRAK

### STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN HANDPHONE PADA TOKO MOTO CELL KECAMATAN PENUKAL KABUPATEN PENUKAL ABAB LEMATANG ILIR

Oleh:  
**Shinta Susilawati**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi promosi dalam meningkatkan volume penjualan handphone pada Toko Motor Cell Kecamatan Penukal Kabupaten Penukal Abab Lematang Ilir. Metodologi penelitian menggunakan data primer yang diperoleh dari hasil wawancara kepada pemilik toko dan data sekunder yang penulis diperoleh mulai dari buku, jurnal online, artikel, berita dan penelitian terdahulu sebagai penunjang data maupun pelengkap data. Metode analisis yang digunakan penulis data yang diperoleh dari perusahaan yaitu metode analisis kualitatif deskriptif. Dari hasil penelitian Toko Motor Cell telah menggunakan 4 Strategi Promosi yaitu: periklanan, *Personal Selling*, Penjualan Promosi, dan Informasi dari mulut ke mulut. Untuk periklanan yaitu menggunakan media sosial dan media cetak seperti facebook, whatshapp, brosur, dan banner. Kemudian untuk Penjualan Selling menjelaskan produk yang dijual secara langsung terhadap konsumen dengan menggunakan brosur dan dari pintu ke pintu (*door to door*) atau mendatangi konsumen ke tempat lokasi. Untuk Kegiatan promosi penjualan yang diterapkan oleh Toko Motor Cell yaitu dengan memberikan potongan harga terhadap pembelian handphone serta memberikan hadiah atau insentif-insentif bagi para pembeli. Kemudian untuk informasi yang didapatkan oleh konsumen bisa melalui Informasi dari mulut ke mulut (*mouth to mouth*) yakni penjelasan mengenai produk yang ditawarkan serta memberikan pelayanan dengan baik dari Toko Motor Cell terhadap konsumen.

*Kata kunci: Bauran Promosi, Volume Penjualan,*

## **ABSTRACT**

### ***PROMOTIONAL STRATEGIES TO INCREASE VOLUME HANDPHONE SALES AT “MOTOR CELL STORE” PENUKAL DISTRICT REGENCY OF PENUKAL ABAB LEMATANG ILIR***

**Oleh:**  
**Shinta Susilawati**

This study aims to determine the promotion strategy in increasing the volume of mobile phone sales at “Motor Cell Store”, in Penukal District, Penukal Abab Lematang Ilir Regency. The research methodology uses primary data obtained from interviews with shop owners and secondary data obtained by the authors starting from books, online journals, articles, news and previous research as supporting data and complementary data. The analytical method used by the author of the data obtained from the company is descriptive qualitative analysis method. From the results of the research, the Motor Cell Shop has used 4 Promotion Strategies, namely: advertising, Personal Selling, Promotional Sales, and word of mouth information. For advertising, using social media and print media such as Facebook, WhatsApp, brochures, and banners. Then for Selling, explaining the products that are sold directly to consumers by using brochures and door to door (door to door) or visiting consumers to the location. For sales promotion activities implemented by the Motor Cell Shop, namely by providing discounts on the purchase of mobile phones and providing gifts or incentives for buyers. Then the information obtained by consumers can be through word of mouth, namely an explanation of the products offered and providing good service from the Motor Cell Shop to consumers.

*Keywords: Promotion Mix, Sales Volume*

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman:</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI .....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH.....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ix</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>x</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 Perumusan Masalah .....	4
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan.....	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	5
1.4.2 Manfaat Penelitan .....	5
1.5 Metodologi Penelitian .....	5
1.5.1 Ruang LingkupPenelitian.....	5
1.5.2 Jenis dan sumber data.....	5
1.5.3 Metode Pengumpulan Data .....	6
1.5.4 Analisis Data .....	7
 <b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Konsep Pemasaran.....	8
2.1.1 Pengertian Pemasaran .....	8
2.1.2 Strategi Pemasaran .....	8
2.1.3 Bauran Pemasaran.....	9

2.2 Konsep Promosi .....	11
2.2.1 Pengertian Promosi .....	11
2.2.2 Tujuan Promosi .....	11
2.2.3 Bauran Promosi .....	12
2.2.4 Media Promosi .....	16
2.3 Volume Penjualan .....	17
2.3.1 Pengertian Volume Penjualan .....	17
2.3.2 Indikator Volume Penjualan .....	17
2.3.3 Cara Meningkatkan Volume Penjualan .....	18
2.3.4 Faktor-faktor Volume Penjualan .....	19
 <b>BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN</b>	
1.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	22
1.2 Visi, Misi dan Motto Perusahaan .....	23
1.2.1 Visi Perusahaan .....	23
1.2.2 Misi Perusahaan .....	23
1.3 Sturuktur Organisasi dan Pembagian Tugas .....	23
1.3.1 Struktur Organisasi .....	23
1.3.2 Pembagian Tugas .....	24
1.4 Produk-produk yang ditawarkan Toko Motor Cell Kecamatan Penukal Kabupaten Penukal Abab Lematang Ilir .....	25
1.5 Target dan realisasi volume Penjualan Toko Motor Cell Kecamatan Penukal Kabupaten Penukal Abab Lematang Ilir (PALI) .....	27
1.6 Promosi yang digunakan Pada Toko Motor Cell .....	28
 <b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Handphone Pada Toko Motor Cell Kecamatan Penukal Kabupaten Penukal Abab Lematang Ilir (PALI) .....	31
 <b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Kesimpulan .....	45
5.2 Saran .....	46
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>47</b>
 <b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Data Penjualan Handphone Pada Toko Motor Cell Kecamatan Penukal 2016-2020 .....	3
Tabel 3.1 Produk dan Harga Merek Oppo pada Toko Motor Cell Kecamatan Penukal Kabupaten Penukal Abab Lematang Ilir .....	26
Tabel 3.2 Produk dan Harga Merek Vivo pada Toko Motor Cell Kecamatan Penukal Kabupaten Penukal Abab Lematang Ilir .....	26
Tabel 3.3 Target dan Realisasi Volume Penjualan Toko Motor Cell 2016-2020 .....	27

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	Sruktur Organisasi Motor Cell .....	24
Gambar 3.2	Hadiah yang disiapkan Oleh Toko Motor Cell .....	30
Gambar 4.1	Brosur Vivo pada Toko Motor Cell .....	33
Gambar 4.2	Brosur Oppo pada Toko Motor Cell .....	34
Gambar 4.3	Spanduk yang digunakan Oleh Toko Motor Cell.....	35
Gambar 4.4	Media Sosial yang digunakan Toko Motor Cell .....	37
Gambar 4.5	Penggunaan whatshapp pada Toko Motor Cell.....	38
Gambar 4.6	Promosi dengan menggunakan <i>Door to door</i> .....	41
Gambar 4.7	Pemberian Hadiah Kepada Konsumen.....	43

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 2 Lembar Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 3 Lembar Persetujuan Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 4 Surat Permohonan Izin Pengambilan Data
- Lampiran 5 Surat Izin Pengembalian Data
- Lampiran 6 Surat Balasan Pemberian Izin Pengambilan Data
- Lampiran 7 Lembar Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 8 Kesepakatan Bimbingan I
- Lampiran 9 Lembar Bimbingan I
- Lampiran 10 Kesepakatan Bimbingan II
- Lampiran 11 Lembar Bimbingan II
- Lampiran 12 Lembar Wawancara