

**TINJAUAN TERHADAP PENERAPAN ADVERTISING, PERSONAL  
SELLING, DAN SALES PROMOTION DALAM UPAYA PENJUALAN  
(Studi Kasus Kantor Pemasaran Perumahan Kota Modern Sriwijaya  
Palembang)**



**LAPORAN AKHIR**

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

**Oleh:**

**ERIN REFINA SARI**

**NPM 0618 3060 1012**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**

**PALEMBANG**

**2021**



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**

Jalan Sriwijaya Negara, Palembang 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website : www.politekniksriwijaya.ac.id E-mail : info@politekniksriwijaya.ac.id

### LEMBARAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR

Nama Mahasiswa/ NPM : Erin Refina Sari/061830601012  
Jurusan/ Program : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis  
Studi :  
Kelas : 6 ND  
Judul Laporan : Tinjauan terhadap penerapan Advertising, Personal Selling, dan Sales Promotion dalam Upaya Penjualan (Studi Kasus Kantor Pemasaran Perumahan Kota Modern Sriwijaya Palembang)

Palembang, Juli 2021

Pembimbing I,

Dr. Markoni Badri, S.E., M.BA  
NIP 196103251989031001

Menyetujui  
Pembimbing II,

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

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis,

Heri Setiawan, S.E., M.AB  
NIP 19760222 2002121001

### LEMBAR PENGESAHAN

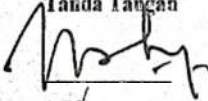
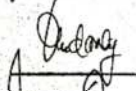
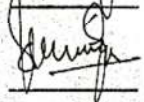
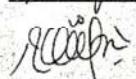
Nama : Erin Refina Sari  
NPM : 061830601012  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis DIII  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran/Promosi  
Judul Laporan Akhir : Tinjauan Terhadap Penerapan Advertising, Personal Selling, dan Sales Promotion dalam Upaya Penjualan (Studi Kasus Kantor Pemasaran Perumahan Kota Modern Sriwijaya Palembang)

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir  
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis dan  
dinyatakan LULUS

Pada hari: Selasa

Tanggal: 27 Juli 2021

### TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Dr. Markoni, SE., MBA</u> Ketua		03/08/2021
2.	<u>Gst. Ayu Oka Windarti, SE., MM</u> Anggota		03/08/2021
3.	<u>Pridson Mandiangan, SE., MM</u> Anggota		03/08/2021
4.	<u>Keti Purnama Sari, SE., M.Si</u> Anggota		02/08/2021

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

*“Pengen nyerah tapi malu sama ketawaku yang kenceng banget tiap hari pas  
depan orang-orang”*

*(erine)*

*“Nikmati hidup hari ini, besok tidak akan pernah tau keadaannya”*

*(erine)*

*“Jangan pernah berhenti belajar, karena hidup tak pernah berhenti mengejar”*

*(erine)*

Persembahan:

1. Kedua Orang Tua saya dan Kedua Saudara yang mendukung dan mendoakan
2. Team Support bestie Saya atas dukungan dan semangatnya
3. Teman-teman kelas 6 ND
4. Almamater

## UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur saya ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberi rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan baik. Penulis menyadari bahwa laporan ini tidak akan selesai tanpa adanya bimbingan, petunjuk, masukan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan banyak terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantudalam penyusunan laporan ini khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Heri Setiawan, S.E., M.AB., 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 Diploma III Administrasi Bisnis.
5. Bapak Markoni Badri, S.E., M.BA., selaku pembimbing I yang telah membimbing dan mengarahkan saya dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Ibu Titi Andriyani, S.E., M.Si., selaku pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan saya dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
7. Bapak Muhammad Bagir, selaku General Manajer Kantor Pemasaran Perumahan Kota Modern Sriwijaya Palembang.
8. Ibu Puput Hanifa, selaku Marketing Kantor Pemasaran Perumahan Kota Modern Sriwijaya Palembang.
9. Kepada semua Dosen Pengajar di Jurusan Administrasi Bisnis yang banyak memberikan ilmunya kepada penulis selama penulis kuliah di Politeknik Negeri Sriwijaya.

10. Orang tua dan Kedua Saudara saya yang senantiasa mendoakan dan memberikan bantuan baik moril maupun materil serta selalu mencurahkan kasih dan sayangnya untuk saya. Terimakasih untuk segala doa dan pengorbanannya.
11. Team Skuy dan Bestie-bestie terdekat saya saat ini yang senantiasa memberikan semangat agar dapat menyelesaikan laporan akhir dengan cepat dan baik.
12. Sahabat-sahabat saya di kelas 6 ND.
13. Semua pihak yang telah membantu saya selama ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih banyak pada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan dan semoga kita selalu mendapat perlindungan-Nya Aamiin.

Palembang, Juli 2021

Penulis

## KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat dan karunia-Nya yang senantiasa dilimpahkan sehingga laporan akhir ini dapat terselesaikan dengan lancar. Laporan ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan guna menyelesaikan pendidikan Program Diploma III pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan ini berjudul **“TINJAUAN TERHADAP PENERAPAN ADVERTISING, PERSONAL SELLING, DAN SALES PROMOTION DALAM UPAYA PENJUALAN (Studi Kasus Kantor Pemasaran Perumahan Kota Modern Sriwijaya Palembang)** yang membahas tentang penerapan *advertising, personal selling, dan sales promotion* dalam upaya penjualan di kantor pemasaran Perumahan Kota Modern Sriwijaya. Adapun masalah yang dibahas dalam laporan akhir ini adalah apakah *advertising, personal selling, dan sales promotion* berperan penting dalam upaya penjualannya dan jenis kegiatan promosi apakah yang paling berperan penting dalam meningkatkan volume penjualan.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan laporan ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan ilmu yang penulis miliki. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya positif dan membangun demi kesempurnaan laporan ini. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak, khususnya mahasiswa Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Palembang, Juli 2021

Penulis

## ABSTRAK

Judul laporan akhir ini adalah Tinjauan terhadap penerapan *advertising, personal selling, dan sales promotion* dalam upaya penjualan (Studi Kasus Kantor Pemasaran Perumahan Kota Modern Sriwijaya Palembang). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peranan *advertising, personal selling, dan sales promotion* dalam upaya penjualandan untuk mengetahui jenis kegiatan promosi yang paling berperan penting dalam meningkatkan volume penjualan. Penelitian menggunakan data yang diperoleh dengan metode wawancara kepada karyawan bagian *marketing dan quality control* di Kantor Pemasaran Perumahan Kota Modern Sriwijaya dalam penerapan promosi yang dilakukan menggunakan data primer dan data sekunder yang penulis peroleh seperti, sejarah perusahaan, struktur organisasi, pembagian tugas, dan literatur. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian: diketahui bahwa penerapan *advertising, personal selling, dan sales promotion* merupakan peranan penting dalam upaya penjualandi Kantor Pemasaran Perumahan Kota Modern Sriwijaya.

***Kata Kunci: Penerapan Promosi, Penjualan.***



## **ABSTRACT**

The title of this final report is an overview of the application of advertising, personal selling, and sales promotion in sales efforts (Case Study of the Sriwijaya Palembang Modern City Housing Marketing Office). This study aims to determine the role of advertising, personal selling, and sales promotion in sales efforts and to determine the types of promotional activities that have the most important role in increasing sales volume. The study used data obtained by interviewing employees in the marketing and quality control divisions at the Sriwijaya Modern City Housing Marketing Office in the application of promotions carried out using primary data and secondary data obtained by the authors such as company history, organizational structure, division of tasks, and literature. The data analysis technique used is descriptive qualitative analysis. The results of the study: it is known that the application of advertising, personal selling, and sales promotion is an important role in sales efforts at the Sriwijaya Modern City Housing Marketing Office.

***Keywords: Implementation of Promotion, Sales.***

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman:</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERNYATAAN ORIGINALITAS</b> .....	iii
<b>HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI</b> .....	iv
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....	v
<b>UCAPAN TERIMA KASIH</b> .....	vi
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	viii
<b>ABSTRAK</b> .....	ix
<b>ABSTRACK</b> .....	x
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xiv
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	3
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan .....	3
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	4
1.4.1 Tujuan Penelitian .....	4
1.4.2 Manfaat Penelitian .....	4
1.5 Metodologi Penelitian .....	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian .....	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data .....	5
1.5.3 Metode Pengumpulan Data .....	5
1.5.4 Analisis Data .....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Bisnis .....	8
2.2 Pemasaran .....	12
2.3 Promosi .....	15
2.4 Volume Penjualan .....	18

### **BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN**

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	20
3.2 Visi, Misi dan Motto Perusahaan .....	21
3.2.1 Visi Perusahaan .....	21
3.2.2 Misi Perusahaan .....	21
3.2.3 Motto Perusahaan .....	21
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas .....	22
3.3.1 Struktur Organisasi Perusahaan.....	22
3.3.2 Pembagian Tugas .....	23
3.4 Kegiatan Promosi Kota Modern Sriwijaya .....	28
3.5 Peranan Promosi Untuk Meningkatkan Penjualan .....	28
3.5.1 Advertising .....	28
3.5.2 Personal Selling.....	32
3.5.1 Sales Promotion.....	32
3.6 Type Perumahan.....	33
3.7 Omset Penjualan .....	35

### **BAB IV PEMBAHASAN**

4.1 Peran Advertising, Personal Selling, dan Sales Promotion.....	36
4.2 Jenis Kegiatan Promosi yang berperan penting dalam upaya penjualan .....	41

### **BAB V PENUTUP**

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

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>44</b>
-----------------------------	-----------

## DAFTAR TABEL

### Halaman:

Tabel 1.1 Data Penjualan Perumahan Tahun 2018-2020.....	2
Tabel 3.1 Bagan Struktur Organisasi .....	22
Tabel 3.2 Pembagian Tugas .....	23
Tabel 3.3 Omset Penjualan Kota Modern Sriwijaya.....	35

## DAFTAR GAMBAR

### Halaman:

Gambar 3.1 Logo Kantor Pemasaran Perumahan Kota Modern Sriwijaya .....	20
Gambar 3.2 Iklan Pada Media Sosial Instagram .....	29
Gambar 3.3 Iklan Pada Media Sosial Facebook .....	30
Gambar 3.4 Iklan Pada Media Sosial Website.....	30
Gambar 3.5 Iklan Pada Media Cetak Brosur .....	31
Gambar 3.6 Iklan Pada Media Cetak Spanduk .....	31
Gambar3.7 Personal Selling.....	32
Gambar3.8 Sales Promotion .....	32
Gambar3.9 Type Rumah 45 Kota Modern Sriwijaya .....	33
Gambar3.10 Type Rumah 70 Kota Modern Sriwijaya .....	33
Gambar3.11Type Rumah 80 Kota Modern Sriwijaya .....	34
Gambar3.12 Type Rumah 100 Kota Modern Sriwijaya .....	34

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Surat Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 2 Surat Izin Pengambilan Data dari Kantor Pemasaran Perumahan Kota Modern Sriwijaya
- Lampiran 3 Surat Balasan Pengambilan Data dari Kantor Pemasaran Perumahan Kota Modern Sriwijaya
- Lampiran 4 Lembar Kesepakatan Bimbingan Pembimbing 1
- Lampiran 5 Lembar Kesepakatan Bimbingan Pembimbing 2
- Lampiran 6 Lembar Konsultasi Pembimbing 1
- Lampiran 7 Lembar Konsultasi Pembimbing 2
- Lampiran 8 Tanda Persetujuan Proposal Laporan Akhir
- Lampiran 9 Kartu Kunjungan Mahasiswa Ke Perusahaan
- Lampiran 10 Hasil Wawancara
- Lampiran 11 Lembar Revisi Laporan Akhir

