

**PENERAPAN STRATEGI PROMOSI PENGGUNAAN LAYANAN  
SYSTEM ONLINE PAYMENT POINT (SOPP)  
PT POS INDONESIA (PERSERO)  
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:**

**NADIA PUTRI  
NPM 0618 3060 0431**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS  
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG  
2021**

**PENERAPAN STRATEGI PROMOSI PENGGUNAAN LAYANAN  
SYSTEM ONLINE PAYMENT POINT (SOPP)  
PT POS INDONESIA (PERSERO)  
PALEMBANG**



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

**Oleh:**

**NADIA PUTRI  
NPM 0618 3060 0431**

**Menyetujui,**

**Pembimbing I,**

**Munparidi, SE., M.Si  
NIP 196511251994031002**

**Pembimbing II,**

**Heri Setiawan, S.E., MAB.  
NIP 197602222002121001**

**Mengetahui,**

**Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

**Heri Setiawan, S.E., MAB.  
NIP 197602222002121001**

**Ketua Program Studi  
Administrasi Bisnis**

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



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS**

Jalan Sriwijaya Negara, Palembang 30139  
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website : [www.polisriwijaya.ac.id](http://www.polisriwijaya.ac.id) E-mail : [info@polsriwijaya.ac.id](mailto:info@polsriwijaya.ac.id)



**SURAT PERNYATAAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nadia Putri  
NPM : 061830600431  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / D III Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Penerapan Strategi Promosi Penggunaan Layanan SOPP (*System Online Payment Point*) PT Pos Indonesia (Persero) Palembang

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 2021

Yang membuat pernyataan,

Nadia Putri  
NPM 061830600431

Scanned by TapScanner

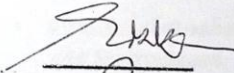
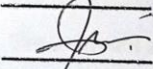
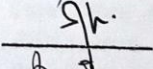
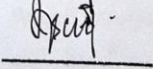
LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Nadia Putri  
NPM : 061830600431  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / D III Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Penerapan Strategi Promosi Penggunaan Layanan  
System Online Payment Point (SOPP) PT Pos  
Indonesia (Persero) Palembang

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

Pada hari: Senin  
Tanggal: 26 Juli 2021

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Munparidi, SE., M.Si</u> Ketua		_____
2.	<u>Heri Setawan, SE., MAB</u> Anggota		_____
3.	<u>Agung Anggoro Seto, SE., M.Si</u> Anggota		_____
4.	<u>Lisnini, SE., M.Si</u> Anggota		_____

## *MOTTO DAN PERSEMBAHAN*

*“Berjuanglah meraih karir dan cinta, karir tanpa cinta itu membosankan karena sesungguhnya cinta itu memotivasi semuanya agar lebih baik. Maka teruslah maju, demi menata hidup yang lebih baik.”(Nadia Putri)*

*Kupersembahkan kepada:*

- *Kedua Orang Tua Tercinta*
- *Saudara-saudaraku Tersayang*
- *Para Sahabat-sahabat Terbaik ku dan Seperjuangan*
- *Teman-teman Kelas 6 NB 2018*
- *Para Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya*
- *PT Pos Indonesia (Persero) Palembang*
- *Almamater Kebanggaan ku*

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan karunia- Nya yang senantiasa dilimpahkan, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini dengan segala kemampuan yang penulis miliki, sehingga dapat selesai sampai batas waktu yang telah ditentukan guna menyelesaikan pendidikan Program Diploma III pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan akhir ini berjudul “Penerapan Strategi Promosi Penggunaan Layanan *System Online Payment Point* (SOPP) PT Pos Indonesia (Persero) Palembang”. Laporan akhir ini membahas tentang penerapan strategi promosi penggunaan layanan *System Online Payment Point* (SOPP) yang dilakukan oleh PT Pos Indonesia (Persero) Palembang.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Laporan Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan karena keterbatasan ilmu yang penulis miliki tentunya Laporan Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis menerima segala kritik dan saran yang sifatnya positif dan membangun demi kesempurnaan Laporan Akhir ini.

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan Laporan Akhir ini karena tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak, penulisan Laporan Akhir ini tidak dapat terselesaikan. Penulis mengharapkan semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membaca dan membutuhkannya, khususnya mahasiswa Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Palembang, Juli 2021

Penulis

## UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan Akhir ini, saya banyak sekali mendapatkan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak sehingga penulis bisa menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada batas waktu yang telah ditentukan. Oleh sebab itu, atas tersusunnya Laporan Akhir ini tidak lupa penulis ingin mengucapkan terima kasih 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, SE., MM., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Bapak Munparidi, SE., M.Si., selaku Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, pengarahan, petunjuk, serta saran kepada saya dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
5. Bapak Heri Setiawan, S.E., M.AB., selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, pengarahan, petunjuk, serta saran kepada saya dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Ibu Dr. Riskeyati., selaku Kepala Kantor Pusat pada PT POS Indonesia (Persero) Palembang.
7. Karyawan Bagian Penjualan PT POS Indonesia (Persero) Palembang yang telah banyak memberikan masukan.
8. Kepada semua Dosen Pengajar dan Staff di Jurusan Administrasi Bisnis yang telah banyak memberikan ilmunya kepada penulis selama penulis kuliah di Politeknik Negeri Sriwijaya.
9. Kedua orangtuaku tercinta, ayah dan ibu yang senantiasa mendoakan dan memberikan bantuan baik moril maupun materil serta selalu mencurahkan kasih dan sayangnya untuk saya. Terimakasih untuk segala doa restu dan pengorbanannya yang tak terbalaskan.
10. Kedua kakakku tersayang Sandi Frima dan Sepri Adi Winata, yang

telah memberi warna dalam hidup, kasih sayang, cinta dan supportnya selama ini.

11. Sahabat seperjuangan yang selalu membantu dan memotivasi Krisdayanti dan Indri Hassana.
12. Teman-teman kelas 6 NB Administrasi Bisnis angkatan 2018 yang tidak dapat disebutkan satu persatu terimakasih atas kerjasamanya selama ini.
13. Semua pihak yang telah membantu dan memudahkan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.

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

Palembang, Januari 2021

Penulis



## ABSTRAK

PT Pos Indonesia (Persero) seiring dengan berjalannya waktu kini telah mampu menunjukkan kreatifitasnya dalam pengembangan bidang perposan Indonesia dengan memanfaatkan infrastruktur jejaring yang dimilikinya. Oleh karena itu, PT Pos Indonesia (Persero) mengembangkan lagi produk atau jasa layanan dengan memanfaatkan keunggulan jaringan layanannya yang tersebar diseluruh pelosok tanah air yakni, dengan meluncurkan layanan *System Online Payment Point* (SOPP). Tujuan pengamatan dari penyusunan laporan akhir ini adalah untuk mengetahui penerapan strategi promosi yang digunakan oleh PT Pos Indonesia (Persero) Palembang terhadap penggunaan layanan *System Online Payment Point* (SOPP), mengetahui keefektifan dari strategi promosi yang telah dilakukan dan mengetahui kendala yang dihadapi oleh PT Pos Indonesia (Persero) Palembang saat melakukan promosi, untuk mengetahui apakah strategi promosi yang sekarang sudah diterapkan dalam layanan *System Online Payment Point* (SOPP) dapat membantu dan memudahkan masyarakat dalam aktivitas pembayaran atau tagihan. Untuk mencapai tujuan penelitian, penulis melakukan magang kerja praktek pada perusahaan dan melakukan kegiatan wawancara secara mendalam kepada karyawan PT Pos Indonesia (Persero) Palembang untuk memperoleh data sesuai dengan materi yang diteliti. Dengan menggunakan analisis deskriptif didapatkan hasil sebagai berikut: Dalam melakukan promosi layanan *System Online Payment Point* (SOPP), Bagian Penjualan PT Pos Indonesia (Persero) Palembang menggunakan seluruh variabel bauran promosi meliputi: Periklanan (*advertising*), penjualan personal (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), publisitas (*publicity*) dan *direct-mail*. Akan tetapi fokus utamanya menggunakan periklanan, personal selling yang langsung berinteraksi memberikan informasi ke calon pelanggan dan pelanggan, promosi penjualan dengan memberikan potongan harga atau *discount*, undian atau hadiah, souvenir dan *cashback*. Media promosi yang digunakan meliputi: brosur, banner, spanduk, televisi, radio dan media sosial (*instagram*, *facebook* dan *youtube*).

*Kata Kunci: PT Pos Indonesia (Persero) Palembang, promosi, SOPP.*

## **ABSTRACT**

*PT Pos Indonesia (Persero) over time has now been able to show its creativity in the development of the Indonesian postal sector by utilizing its network infrastructure. Therefore, PT Pos Indonesia (Persero) is developing more products or services by utilizing the advantages of its service network that is spread throughout the country, namely, by launching the System Online Payment Point (SOPP) service. The purpose of the observations from the preparation of this final report is to determine the implementation of the promotional strategy used by PT Pos Indonesia (Persero) Palembang on the use of System Online Payment Point (SOPP) services, to determine the effectiveness of the promotional strategies that have been carried out and to find out the obstacles faced by PT Pos. Indonesia (Persero) Palembang when doing promotions, to find out whether the promotional strategy that has now been implemented in the System Online Payment Point (SOPP) service can help and facilitate the community in payment or billing activities. To achieve the research objectives, the authors conducted practical work internships at the company and conducted in-depth interviews with employees of PT Pos Indonesia (Persero) Palembang to obtain data in accordance with the material studied. By using descriptive analysis, the following results were obtained: In promoting System Online Payment Point (SOPP) services, the Sales Department of PT Pos Indonesia (Persero) Palembang used all promotional mix variables including: Advertising (advertising), personal selling (personal selling), promotion sales promotion, publicity and direct-mail. However, the main focus is using advertising, personal selling which directly interacts to provide information to prospective customers and customers, sales promotion by providing discounts or raffles or prizes, souvenirs and cashback. The promotional media used include: brochures, banners, banners, television, radio and social media (instagram, facebook and youtube).*

*Keywords: PT Pos Indonesia (Persero) Palembang, promotion, SOPP.*

## 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>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	7
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan.....	7
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	7
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	7
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	8
1.5 Metodologi Penelitian .....	8
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian .....	8
1.5.2 Jenis dan Sumber Data .....	9
1.5.3 Metode Pengumpulan Data .....	10
1.5.4 Analisis Data .....	11

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

2.1 Pengertian Pemasaran .....	12
2.2 Strategi Pemasaran .....	12
2.3 Pengertian Bauran Pemasaran .....	13
2.4 Konsep Bauran Pemasaran .....	14
2.5 Pengertian Produk .....	14
2.6 Pengertian Layanan .....	15
2.7 Pengertian Promosi .....	16
2.8 Tujuan Promosi .....	17
2.9 Pengertian Strategi .....	18
2.10 Pengertian Bauran Promosi .....	19
2.11 Variabel-variabel dalam Bauran Promosi .....	19

## **BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN**

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	21
3.2 Visi, Misi dan Motto Perusahaan.....	23
3.2.1 Visi Perusahaan .....	23
3.2.2 Misi Perusahaan .....	24
3.2.3 Logo dan Motto Perusahaan .....	24
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas .....	26
3.3.1 Struktur Organisasi.....	26
3.3.2 Pembagian Tugas .....	27
3.4 Strategi Promosi PT Pos Indonesia (Persero) Palembang.....	38
3.5 Biaya Promosi PT Pos Indonesia (Persero) Palembang .....	39
3.6 Hasil Wawancara .....	40

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1 Analisis Penerapan Strategi Promosi Melalui Periklanan.....	46
4.2 Analisis Penerapan Strategi Promosi Melalui Personal Selling. ....	56

4.3 Analisis Penerapan Strategi Promosi	
Melalui Promosi Penjualan .....	58
4.4 Analisis Penerapan Strategi Promosi	
Melalui Publisitas .....	64
4.5 Analisis Penerapan Strategi Promosi	
Melalui Direct-mail .....	67
4.6 Analisis Keefektifan Penerapan Strategi Promosi	
Berdasarkan Tujuan Promosi .....	67

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1 Kesimpulan .....	69
5.2 Saran .....	70

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman:</b>
Tabel 1.1 Mitra Kerja dan Pembayaran .....	5
Tabel 1.2 Rekapitulasi Penerimaan Transaksi Pembayaran SOPP Kantorpos Palembang Bulan Januari 2021-Maret 2021 .....	6
Tabel 3.1 Biaya Promosi PT Pos Indonesia (Persero) Palembang .....	39
Tabel 3.2 Hasil Wawancara pada Karyawan PT Pos Indonesia (Persero) Palembang .....	40

## DAFTAR GAMBAR

### Halaman:

Gambar 3.1 Logo Perusahaan PT POS Indonesia (Persero) .....	24
Gambar 3.2 Struktur Organisasi Kantor Pos Pusat Palembang.....	26
Gambar 4.1 Media Promosi Brosur SOPP/Pospay .....	47
Gambar 4.2 Media Promosi Banner SOPP/Pospay.....	49
Gambar 4.3 Media Promosi Spanduk SOPP/Pospay .....	51
Gambar 4.4 Media Promosi Kompas TV .....	53
Gambar 4.5 Media Promosi Radio Sonara .....	54
Gambar 4.6 Media Sosial (Instagram dan Facebook).....	54
Gambar 4.7 Media Sosial Youtube .....	56
Gambar 4.8 Kegiatan Grebek Pasar .....	58
Gambar 4.9 Media Promosi <i>Discount</i> .....	60
Gambar 4.10 Media Promosi Hadiah.....	61
Gambar 4.11 Pembagian Hadiah Kepada Customer.....	61
Gambar 4.12 Pemberian hadiah sembako untuk pelanggan .....	62
Gambar 4.13 Kegiatan <i>Customer Reward</i> .....	62
Gambar 4.14 Pembagian Hadiah Kepada Pelanggan.....	62
Gambar 4.15 Media Promosi Souvenir.....	63
Gambar 4.16 Media Promosi <i>Cashback</i> .....	64
Gambar 4.17 Dokumentasi Kegiatan Promosi Kalangan Mahasiswa .....	65
Gambar 4.18 Dokumentasi Kegiatan Pembagian Takjil.....	66
Gambar 4.19 Dokumentasi Kerjasama .....	66

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Surat Pengantar Pengambilan Data
- Lampiran 2 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Balasan Pengambilan Data
- Lampiran 4 Lembar Kesepakatan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 5 Lembar Kesepakatan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 6 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 7 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 8 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 9 Daftar Pertanyaan Wawancara Perusahaan
- Lampiran 10 Lembar Kunjungan Perusahaan
- Lampiran 11 Lembar Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 12 Lembar Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 13 Lembar Persetujuan Revisi Laporan Akhir