

**STRATEGI PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA “AGEN BASRENG PITYY MOU” PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

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

Oleh:

**SUCI DWI RAHAYU
NPM 061630601145**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2019**

**STRATEGI PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA AGEN BASRENG PITYY MOU PALEMBANG**



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

OLEH:

**Suci Dwi Rahayu
061630601145**

Menyetujui,

Pembimbing I,

**Munparidi, S.E., M.Si
NIP 196511251994031002**

Palembang, Juli 2019

Pembimbing II,

**Gst. Ayu Oka Windarti, S.E., M.M
NIP 196003271990032001**

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

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



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918
Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Suci Dwi Rahayu
NPM : 061630601145
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Agen Basreng Pitty Mou 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 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 konsekuensinya.

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

Palembang, Juli 2019

Yang membuat pernyataan,




Suci Dwi Rahayu
NPM 061630601145

LEMBAR PENGESAHAN


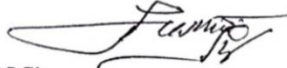


Nama : Suci Dwi Rahayu
NPM : 061630601145
Jurusan/Prodi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis DIII
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Agen Basreng Pitty Mos Palembang

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

Pada Hari: Jumat

Tanggal: 02 Agustus 2019

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	<u>Munparidi, S.E., M.Si</u> Ketua Penguji		<u>5 Agustus 2019</u>
2.	<u>Jusmawi Bustan, S.E., M.Si</u> Anggota Penguji		<u>6 Agustus 2019</u>
3.	<u>Elisa, S.E., M.Si</u> Anggota Penguji		<u>5 Agustus 2019</u>
4.	<u>M. Yusuf, S.E., M.Si., Ph.D</u> Anggota Penguji		<u>17 Agustus 2019</u>

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

*“Memulai dengan penuh keyakinan, Menjalankan dengan penuh keikhlasan,
Menyelesaikan dengan penuh kebahagiaan”*

(Penulis)

Laporan ini kupersembahkan kepada:

- Kedua orang tua tercinta
- Kakak, adik dan keluarga
- Dosen Jurusan Administrasi Bisnis
- Teman-teman 6 ND

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa dengan rahmat, karunia, serta taufik dan hidayah-Nya saya dapat menyelesaikan Laporan Akhir yang berjudul Strategi Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Agen Basreng Pitty Mou Palembang.

Laporan Akhir ini membahas tentang bagaimana strategi promosi untuk meningkatkan volume penjualan pada Agen Basreng Pitty Mou sesuai dengan hasil wawancara penulis selama menulis laporan akhir ini.

Laporan Akhir ini dibuat untuk memenuhi persyaratan menyelesaikan Program DIII pada Jurusan Administrasi Bisnis di Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang. Dalam penulisan laporan akhir ini penulis banyak mendapatkan bantuan baik secara moral maupun materi, bimbingan dan saran dari berbagai pihak.

Penulis sangat berterima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian Laporan Akhir ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan laporan ini masih terdapat kekurangan, hal ini dikarenakan keterbatasan pengetahuan yang dimiliki oleh penulis. Oleh karena itu, segala kritik dan saran dari pembaca yang bersifat membangun sangat diharapkan demi kesempurnaan laporan ini. Akhir kata penulis mohon maaf apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan dalam laporan akhir ini.

Palembang, Juli 2019

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah Rabbil'alamin, puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya serta Nabi Besar Muhammad SAW sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan baik. Penulis menyadari bahwa laporan ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bimbingan, petunjuk, masukan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis dengan tulus ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini khususnyakepada:

1. Bapak Dr. Ing Ahmad Taqwa MT., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.HumRes., M. Selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.S.Ec, selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Bapak Munparidi, S.E., M.Si selaku Pembimbing I Laporan Akhir di Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Ibu Gst. Ayu Oka Windarti, S.E., M.Ms selaku Pembimbing II Laporan Akhir di Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
6. Fitriliana Mouriza Ananda selaku Pemilik Agen Basreng Pitty Mou.
7. Ibu, Bapak, Kiyai Sakti dan Ade Sarah yang selalu mendukung dalam bentuk kasih sayang dan perhatian serta doa untuk kelancaran dan kemudahan menyelesaikan laporan ini.
8. Bibi Yanti dan Kakak-kakak yang sudah menemani 3 tahun tinggal di Palembang.
9. Almira, Dewi, Fadiyah, Rina dan Teman-teman 6 ND yang sudah menemani, selalu mendukung dan saling membantu satu sama lain.
10. Dan semua pihak yang telah membantu yang tidak dapat penulis tuliskan satu per satu.

Semoga Allah SWT senantiasa membalas semua kebaikan yang telah diberikan yang telah diberikan. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi peneliti umumnya kepada para pembaca.

Palembang, Juli 2019

Penulis

ABSTRAK

Laporan Akhir ini berjudul “Strategi Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Agen Basreng Pitty Mou Palembang”. Laporan Akhir ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh Agen Basreng Pitty Mou Palembang untuk meningkatkan volume penjualan. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah melalui wawancara dan gambar yang diperoleh dari perusahaan. Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis kualitatif. Dengan menurunnya volume penjualan pada tahun 2018 maka Agen Basreng Pitty Mou membuat strategi promosi yang baru dan strategi promosi baru yang digunakan oleh Agen Basreng Pitty Mou adalah dengan menggunakan media sosial instagram, aplikasi go-jek dan juga membuka cabang baru. Saran untuk Agen Basreng Pitty Mou agar dapat meningkatkan volume penjualan adalah dengan memanfaatkan lebih baik lagi media sosial instagram, mengembangkan perusahaan untuk melakukan kerja sama dan dapat membuka cabang lebih banyak lagi.

Kata kunci: Strategi Promosi, Volume Penjualan

ABSTRACT

The title of this final report is "Promotional Strategies to Increase Sales Volume in Basreng Pitty Mou Palembang Agents". The purpose of this report is to know how the promotion strategy used by Agent Basreng Pitty Mou Palembang to increase sales volume. The data used in this study is through interview and images that obtained from the company. The analytical method used is qualitative analysis method. With the decreased in sales volume in 2018, Agent Basreng Pitty Mou made a new promotion strategy and the new promotion strategy used by Agent Basreng Pitty Mou is Instagram social media, go-jek application and also open a new branch. The suggestion for Agent Basreng Pitty Mou to increase sales volume are to better utilize Instagram social media, develop company to merge with another companies and open more branches.

Keywords: Promotion Strategy, Sales Volume

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI	iv
KATA PENGANTAR	v
UCAPAN TERIMA KASIH	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 LatarBelakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan.....	4
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	6
1.5.4 Metode Analisis Data	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	

2.1 Pemasaran	8
2.2 Promosi	8
2.2.1 Pengertian Promosi.....	8
2.2.2 Tujuan Promosi	8
2.2.3 Bauran Promosi	10
2.3 Instagram	13
2.4 Volume Penjualan	14
2.4.1 Pengertian Volume Penjualan	14
2.4.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan	14
BAB III	KEADAAN UMUM PERUSAHAAN
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	16
3.2 Lokasi Perusahaan	17
3.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	18
3.3.1 Struktur Organisasi	18
3.3.2 Uraian Tugas	18
3.4 Produk dan Harga	20
3.5 Volume Penjualan	21
3.6 Media Promosi Yang Digunakan	21
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN
4.1 Strategi Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Agen Basreng Pitty Mou	26
BAB V	PENUTUP
5.1 Kesimpulan	40
5.2 Saran	40
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar	3.1	Lokasi Agen Basreng Pitty Mou	17
Gambar	3.2	Struktur Organisasi Agen Basreng Pitty Mou.....	18
Gambar	3.3	Papan Nama (spanduk) Agen Basreng Pitty Mou.....	22
Gambar	3.4	Foto Profil Instagram Agen Basreng Pitty Mou	23
Gambar	3.5	Foto Layanan Go-Shop	25
Gambar	4.1	Foto Biodata Profil Instagram Agen Basreng Pitty Mou	29
Gambar	4.2	Gambar Produk Agen Basreng Pitty Mou	30
Gambar	4.3	<i>Caption/Keterangan</i>	31
Gambar	4.4	<i>Hashtag</i> (tanda pagar)	32
Gambar	4.5	<i>Endorsement</i>	33
Gambar	4.6	Sponsor	35
Gambar	4.7	Go-Shop	37
Gambar	4.8	Cerita Instagram	39

DAFTAR TABEL

Tabel	1.1	Biaya Promosi	3
Tabel	1.2	Volume Penjualan	3
Tabel	3.1	Daftar Harga	20
Tabel	3.2	Volume Penjualan	21

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Lembar Bimbingan 1
Lampiran 2	Lembar Persetujuan Bimbingan 1
Lampiran 3	Lembar Bimbingan 2
Lampiran 4	Lembar Persetujuan Bimbingan 2
Lampiran 5	Surat Rekomendasi Sidang
Lampiran 6	Surat Keterangan Penelitian
Lampiran 7	Form Kunjungan Mahasiswa
Lampiran 8	Daftar Wawancara
Lampiran 9	Foto Toko Agen Basreng Pitty Mou
Lampiran 10	Lembar Revisi
Lampiran 11	Persetujuan Revisi