

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA DEPOT AIR MINUM ISI ULANG KANGEN WATER
(STUDI KASUS RUSLAN TOKO)**



LAPORAN AKHIR

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

Oleh:

**WINDI OKTARINA ARIYANTI
061630601148**

**JURUSAN DIII ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2019**

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA DEPOT AIR MINUM ISI ULANG KANGEN WATER
(STUDI KASUS RUSLAN TOKO)**



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

OLEH:

**Windi Oktarina Ariyanti
061630601148**

Menyetujui,

Palembang, Juli 2019

Pembimbing I

Pembimbing II

**Mariskha Z, S.E., M.M
NIP 197805192006042001**

**Afrizawati M, S.E., M.Si
NIP 198004112006042002**

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**



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



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Windi Oktarina Ariyanti
NPM : 061630601148
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Depot Air Minum Isi Ulang Kangen Water (Studi Kasus Ruslan Toko)

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,



Windi Oktarina Ariyanti
NPM 061630601148



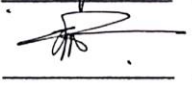
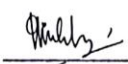
LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Windi Oktarina Ariyanti
NPM : 0616 3060 1148
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Diploma III Administrasi
Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume
Penjualan Pada Depot Air Mimun Isi Ulang
Kangen Water (Studi Kasus Ruslan Toko)

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

Pada Hari: Selasa
Tanggal: 16 Juli 2019

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Pridson Mandiangan, S.E., M.M. Ketua Penguji		5 Agustus 2019
2.	Dr. Paisal, S.E., M.Si. Anggota Penguji		5 Agustus 2019
3.	Hendra Sastrawinata, S.E., M.M. Anggota Penguji		6 Agustus 2019
4.	Mariskha Z, S.E., M.M. Anggota Penguji		1 Agustus 2019

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Tidak ada masalah yang tidak bisa diselesaikan. Saya datang, saya bimbingan, saya ujian, saya revisi, dan SAYA MENANG”

Kupersembahkan kepada:

- ✚ Kedua orang tuaku, Alm. Ayahku tercinta dan Ibuku tercinta yang selalu memberikan dukungan dan doa*
- ✚ Segenap sahabat seperjuangan kelas 6ND yang selalu memberikan semangat*
- ✚ Almamaterku tercinta Politeknik Negeri Sriwijaya*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji Syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir dan penulisan laporan akhir ini yang berjudul “Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Depot Air Minum Isi Ulang Kangen Water “ ini dengan sebaik-baiknya.

Laporan akhir ini disusun berdasarkan apa yang penulis temukan di lapangan tempat pelaksanaan penelitian, yaitu pada Depot air minum isi ulang Kangen Water. Laporan akhir ini membahas tentang bagaimana strategi promosi dalam meningkatkan volume penjualan pada Depot air minum isi ulang Kangen Water.

Penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada pihak-pihak yang telah mendukung penyelesaian Laporan Akhir ini. Akhir kata penulis memohon maaf apabila terdapat kesalahan ataupun kekeliruan dalam penulisan Laporan Akhir ini, serta penulis berharap semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Aamiin.

Palembang, Juli 2019

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penyusunan Laporan Akhir ini, penulis menyadari, laporan akhir ini tidak akan terselesaikan tanpa bimbingan, petunjuk, saran dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, MT., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang
2. Bapak Dr. A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum. Res.M., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
3. Ibu Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M. Ec., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
4. Ibu Mariskha Z, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan masukan serta bimbingan kepada penulis dalam menyelesaikan laporan akhir.
5. Ibu Afrizawati M, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan masukan serta bimbingan kepada penulis dalam menyelesaikan laporan akhir.
6. Bapak dan Ibu Dosen Politeknik Negeri Sriwijaya atas bekal ilmu dan didikan yang telah diberikan selama ini.
7. Seluruh karyawan/karyawati Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya .
8. Bapak Ruslan Rifin selaku pemilik Depot air minum isi ulang Kangen Water yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian di usaha tersebut dan memberikan beberapa data yang diperlukan oleh penulis dalam menyelesaikan laporan akhir ini.
9. Seluruh rekan-rekan kelas 6ND yang selalu berjuang bersama dalam penyelesaian laporan akhir ini, semoga suatu saat kekompakan dan silaturahmi kita akan tetap terjaga.

10. Ayahku yang pasti akan selalu mendoakanku dari sana, Ibuku, Kakakku, Adikku serta Keluarga tercinta yang selalu setia memberikan dukungan, semangat serta senantiasa memberika doa untuk keberhasilan penulis.
11. Dan terima kasih juga buat semua teman-teman yang selalu memberikan dukungan dan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan laporan akhir ini. Tidak dapat penulis sebutkan satu per satu dan tidak ada kata lain yang penulis ucapkan selain terima kasih banyak semuanya.

Akhir kata sekali lagi penulis mengucapkan terima kasih banyak dan penulis berharap semoga semua pihak yang senantiasa memberikan dukungan kepada penulis selalu diberikan perlindungan oleh Allah SWT. Dan semoga doa baik yang selalu kalian berikan kepada penulis berbalik kepada kalian semua. Aamiin.

Palembang, Juli 2019

Penulis

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi promosi yang sudah dilakukan oleh Depot air minum isi ulang Kangen Water, serta mengetahui strategi promosi yang tepat digunakan dalam meningkatkan volume penjualan. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Data yang digunakan dalam laporan ini yaitu data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara dan riset kepustakaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Depot air minum isi ulang menggunakan strategi promosi periklanan, penjualan personal, promosi penjualan dan pemasaran dari mulut ke mulut. Hasil perhitungan presentasi target dan realisasi penjualan menunjukkan bahwa realisasi penjualan Depot air minum isi ulang Kangen Water tidak mencapai target di setiap tahun. Hal ini dikarenakan kegiatan promosi yang dilakukan kurang maksimal. Strategi promosi yang baik dalam meningkatkan volume penjualan yaitu Periklanan dengan menggunakan media cetak seperti brosur dan media penyiaran seperti radio, Promosi Penjualan dengan memberikan hadiah serta penawaran cuma-cuma (gratis) saat hari besar, Penjualan Personal dengan menggunakan langkah-langkah pendekatan, presentasi, menanggapi penolakan dari konsumen, dan menutup transaksi penjualan, Pemasaran dari Mulut ke Mulut yang lebih dimaksimalkan lagi karena sangat berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan, dan Pemasaran interaktif dengan menggunakan media Facebook atau Instagram.

Kata Kunci: Strategi Promosi, Volume Penjualan, Periklanan, Penjualan Personal, Promosi Penjualan, Pemasaran dari Mulut ke Mulut.

ABSTRACT

The purpose of this study is to find out the promotional strategies that have been carried out by the Depot Air Minum Isi Ulang Kangen Water, and to find out the right promotion strategies to use for increasing sales volume. The data analysis technique used is qualitative descriptive analysis. The data used in this report are primary data and secondary data. The data collection method used an interview and library research. The results show that refill drinking water depots use advertising promotion strategies, personal sales, word of mouth sales and marketing promotions. The results of the calculation of the target presentation and realization of sales indicate that the realization of sales of Depot Air Minum Isi Ulang Kangen Water does not reach the target every year. This is because the promotional activities carried out are less than optimal. A good promotion strategy in increasing sales volume is advertising using print media such as brochures and broadcast media such as radio, sales promotion by giving prizes and free offers on holidays, Personal Sales using approach steps, presentations, overcoming rejection from consumers, and closing sales transactions, Marketing from Mouth to Mouth is more maximized because it greatly influences customer satisfaction, and interactive marketing using Facebook or Instagram media.

Keyword: Promotion Strategy, Sales Volume, Advertising, Personal Sales, Sales Promotion, Marketing from Mouth to Mouth.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.4 Tujuan dan Manfaat	5
1.4.1 Tujuan Penelitian	5
1.4.2 Manfaat Penelitian	5
1.5 Metodologi Penelitian	6
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	6
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	6
1.5.3 Metode Pengumpulan Data.....	6
1.5.4 Teknik Analisis Data	7

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Pemasaran	9
2.2 Konsep Bauran Pemasaran	9
2.3 Pengertian Promosi	11
2.4 Tujuan Promosi.....	11

	Halaman
2.5 Pengertian Strategi	12
2.6 Strategi Bauran Promosi	12
2.7 Pengertian Penjualan	16

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	18
3.2 Visi dan Misi Ruslan Toko	19
3.2.1 Visi	19
3.2.2 Misi	19
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas Ruslan Toko	19
3.3.1 Struktur Organisasi	19
3.3.2 Pembagian Tugas	20
3.4 Strategi Promosi Depot Air Minum Isi Ulang Kangen Water	20
3.5 Biaya Promosi Depot Air Minum Isi Ulang Kangen Water	22
3.5 Hasil Tes Laboratorium Air Minum Kangen Water	22

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Bauran Promosi Yang Dilakukan Oleh Depot Air Minum Isi Ulang Kangen Water	25
4.2 Perhitungan Presentasi Penjualan dengan Target Penjualan Depot Air Minum Isi Ulang Kangen Water Tahun 2016-2018	32
4.3 Strategi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Depot Air Minum Isi Ulang Kangen Water	33

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	40
5.2 Saran	40

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Target Penjualan dan Realisasi Penjualan Depot Air Minum Isi Ulang Kangen Water Tahun 2016-2018	4
Tabel 3.1 Biaya Promosi Periklanan Depot Air Minum Isi Ulang Kangen Water	22
Tabel 4.1 Target Penjualan dan Realisasi Penjualan Depot Air Minum Isi Ulang Kangen Water Tahun 2016-2018	33

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Depot Air Minum Isi Ulang Kangen Water	20
Gambar 4.1 Spanduk Kangen Water.....	27
Gambar 4.2 Tampak Depan Kartu Nama Ruslan Toko	28
Gambar 4.3 Tampak Belakang Kartu Nama Ruslan Toko	28

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Permohonan Izin Pengambilan Data
Lampiran 2	Surat Izin Pengambilan Data
Lampiran 3	Surat Balasan Izin Pengambilan Data
Lampiran 4	Kartu Kunjungan Mahasiswa
Lampiran 5	Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
Lampiran 6	Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
Lampiran 7	Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
Lampiran 8	Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
Lampiran 9	Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
Lampiran 10	Lembar Revisi Laporan Akhir
Lampiran 11	Lembar Tanda Persetujuan Revisi Laporan Akhir
Lampiran 12	Surat Hasil Tes Laboratorium Air Minum Kangen Water
Lampiran 13	Nota Pembelian
Lampiran 14	Foto Mesin Air Minum Kangen Water
Lampiran 15	Foto Galon Air Minum Kangen Water
Lampiran 16	Hasil Wawancara pada Depot Air Minum Isi Ulang Kangen Water