

**PERAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN TARGET PENJUALAN  
KUE PADA TOKO NOVA PRABUMULIH**



**LAPORAN AKHIR**

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

**Disusun Oleh :**

**MELLIA ARDANI  
NPM 0618 3060 0451**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
2021**

**PERAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN TARGET PENJUALAN  
KUE PADA TOKO NOVA PRABUMULIH**



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

**Disusun Oleh :**

**MELLIA ARDANI  
NPM 061830600451**

**Menyetujui,**

**Palembang, 2021**

**Pembimbing I,**

**Dr. A. Jalaludin S, SE., M.Hum.Res.M  
NIP. 196008061989101001**

**Pembimbing II,**

**Yulia Pebrianti, SE., M.Si  
NIP 198602262015042003**

**Mengetahui,  
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

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



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**

Jalan Srijaya Negara, Bukit Besar, Palembang 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website: [www.polsri.ac.id](http://www.polsri.ac.id) Email: [info@polsri.ac.id](mailto:info@polsri.ac.id)



## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mellia Ardani  
NIM : 061830600451  
Jurusan / Program Studi : Administrasi Bisnis / D III Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Peran Promosi Dalam Meningkatkan Target Penjualan Kue Pada Toko Nova Prabumulih

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 saya plagiat/salinan 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,



Mellia Ardani

NPM. 061830600451

## LEMBAR PENGESAHAN

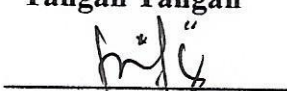

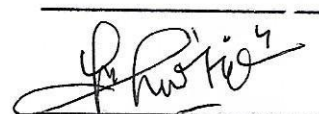
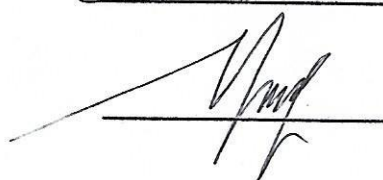
Nama : Mellia Ardani  
NPM : 061830600451  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Peran Promosi dalam Meningkatkan Target Penjualan Kue Pada Toko Nova Prabumulih

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

Pada Hari : Senin

Tanggal : 26 Juli 2021

### TIM PENGUJI

No.	Nama	Tangan Tangan	Tanggal
1.	Fetty Maretha, S.E., M.M. Ketua		2/8/2021
2.	Dr. A. Jalaludin S, SE., M.Hum.Res.M Anggota		3/8/2021
3.	Dra. Yusleli Herawati, S.E., M.M Anggota		2/8/2021
4.	Yahya, S.E., M.Si Anggota		3/8/2021

*Motto:*

*“Sesulit apapun jalannya, jangan pernah berpikir untuk menyerah.  
Karena kamu tidak akan tahu apa yang sedang menantimu di ujung perjuangan  
nanti.”*

*(Mellia Ardani)*

*Kupersembahkan Untuk:*

- *Kedua Orang Tuaku Tercinta*
- *Saudara-Saudaku Tersayang*
- *Dosen Dan Staff Jurusan  
Administrasi Bisnis*
- *Teman Seperjuangan*
- *Almamaterku*

## **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 dengan judul **“Peran Promosi Dalam Meningkatkan Target Penjualan Kue Pada Toko Nova Prabumulih”**.

Tujuan penyusunan Laporan Akhir ini untuk mengetahui Peran Promosi Dalam Meningkatkan Target Penjualan Kue Pada Toko Nova Prabumulih serta untuk memenuhi persyaratan menyelesaikan pendidikan diploma III pada Jurusan Administrasi Bisnis program studi Administrasi Bisnis di Politeknik Negeri Sriwijaya.

Penulis menyadari bahwa Laporan Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan baik segi penyajian maupun segi pembahasannya. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan dan ilmu yang penulis miliki. Untuk itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari pembaca yang bersifat membangun demi perbaikan di masa yang akan datang.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih atas bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini

Palembang, Juli 2021

Penulis

## UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur kami ucapkan kehadiran Allah SWT karena dengan rahmat dan hidayah-Nyalah sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan laporan akhir ini. Adapun tujuan dari penulisan laporan akhir ini untuk memenuhi salah satu syarat kurikulum pada Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.

Kami menyadari bahwa penulisan laporan ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa adanya bimbingan, masukan, dan arahan dari berbagai pihak yang telah banyak membantu. Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Heri Setiawan, S.E., M.AB., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., MM., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E. MM., Selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
5. Bapak Dr. A. Jalaludin S, SE., M.Hum.Res.M selaku dosen pembimbing 1 yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan juga saran dalam penyusunan Laporan Akhir.
6. Ibu Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si. selaku dosen pembimbing 2 yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan juga saran dalam penyusunan Laporan Akhir.
7. Seluruh Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
8. Ibu Nova Sari selaku owner Toko Kue Nova Prabumulih yang telah mengizinkan saya melakukan penelitian serta membantu dalam memberikan informasi mengenai Toko Kue Nova Prabumulih.

9. Terima kasih kepada Ibu saya yang selalu memberi semangat, dukungan dan kebahagiaan untuk saya berkat doa ibu saya bisa menyelesaikan Laporan Akhir ini.
10. Terima kasih kepada Almarhum Ayah saya, walau beliau tidak bisa melihat saya saat menyelesaikan Laporan Akhir ini saya yakin beliau bangga disana.
11. Terima kasih untuk adik Icha dan Bilah yang menjadi penyemangat saya pulang kerumah.
12. Terima kasih kepada keluarga besar saya atas dukungannya.
13. Terima kasih kepada sahabat saya Ke11an, Dinda Lutfiah, Lia Istikaromah, Shinta Susilawati, Dinda Rahmadhania, Rahmawati yang selalu ada untuk saya dalam keadaan susah maupun senang yang selalu mendukung dan membantu saya, selalu memberikan canda tawa selama perkuliahan ini.
14. Terima kasih kepada Teman Seperjuangan 6 NC yang telah memberikan dukungannya.
15. Terima kasih kepada diri saya sendiri karena selalu bertahan dan sangat kuat dalam menghadapi apapun dan bisa melewatinya sampai saat ini.
16. Terima kasih kepada Aldo Mustafa yang selalu ada, membantu, menemani dan mendukung saya dalam keadaan apapun hingga menyelesaikan laporan ini.
17. Semua pihak yang telah membantu dan mendoakan saya, terima kasih atas semua bantuan kalian walaupun tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis mengucapkan terima kasih atas segala bantuan, dukungan, doa dan perhatian yang telah diberikan kepada penulis. Semoga amal baik yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan imbalan dari Allah SWT.

Palembang, Juli 2021

Penulis



## ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui peran promosi yang sudah dilakukan oleh Toko Kue Nova Prabumulih, serta mengetahui promosi yang tepat digunakan dalam meningkatkan target 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 Toko Kue Nova Prabumulih menggunakan promosi periklanan, penjualan personal, promosi penjualan dan pemasaran dari mulut ke mulut. Toko Kue Nova Prabumulih belum mencapai target disetiap tahun. Hal ini dikarenakan kegiatan promosi yang dilakukan kurang maksimal. Strategi promosi yang baik dalam meningkatkan target penjualan yaitu periklanan dengan menggunakan media cetak seperti brosur, kartu nama, media sosial seperti facebook, instagram dan whatsapp, media penyiaran seperti radio, promosi penjualan dengan memberikan hadiah serta penawaran cuma-cuma (gratis) saat hari besar, pemasaran dari mulut ke mulut yang lebih dimaksimalkan lagi karena sangat berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan.

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

## *ABSTRACT*

The purpose of this study is to determine the role of promotions that have been carried out by Nova Prabumulih Cake Shop, and to find out the right promotions used in increasing sales targets. The data analysis technique used is descriptive qualitative analysis. The data used in this report are primary data and secondary data. Data collection methods used are interviews and library research. The results showed that Nova Prabumulih Cake Shop used advertising promotions, personal selling, sales promotions and word of mouth marketing. Nova Prabumulih Cake Shop has not reached the target every year. This is because the promotional activities carried out are not optimal. A good promotional strategy in increasing sales targets is advertising using print media such as brochures, business cards, social media such as Facebook, Instagram and WhatsApp, broadcasting media such as radio, sales promotion by giving gifts and free offers (free) on holidays. , word of mouth marketing is maximized because it greatly influences customer satisfaction.

*Keywords: Promotion, Sales Volume, Advertising, Personal Selling, Sales Promotion, Word of Mouth Marketing*

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PESETUJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS</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 TERIMAKASIH</b> .....	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>viii</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>

### **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 .....	6
1.4.1 Tujuan Penelitian .....	6
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Metodologi penelitian .....	6
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian .....	6
1.5.2 Jenis dan Sumber Data .....	7
1.5.3 Metode Pengumpulan Data .....	8
1.5.4 Analisis Data .....	9

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

2.1 Pengertian Pemasaran.....	12
2.2 Konsep Bauran Pemasaran .....	12
2.3 Pengertian Promosi .....	14
2.4 Tujuan Promosi.....	15

	<b>Halaman</b>
2.5 Bauran Promosi .....	16
2.6 Pengertian Penjualan .....	20
2.7 Penelitian Terdahulu .....	22
<b>BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN</b>	
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	24
3.2 Visi dan Misi Toko Kue Nova .....	25
3.2.1 Visi .....	25
3.2.2 Misi .....	25
3.4 Struktur Organisasi dan pembagian Tugas Toko Kue Nova .....	25
3.4.1 Struktur Organisasi .....	25
3.4.2 Pembagian Tugas .....	26
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Promosi Yang Dilakukan Oleh Toko Kue Nova Prabumulih.....	28
4.2 Hambatan Yang Dihadapi Dalam Melakukan Promosi Pada Toko Kue Nova Pabuulih .....	35
<b>BAB V KESIMPULAN &amp; SARAN</b>	
4.1 Kesimpulan .....	40
4.2 Saran .....	41
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>42</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1 Hasil Penjualan Tahun 2016-2020.....	3
Tabel 1.2 Harga Produk di Toko Kue Nova .....	4

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 3.1 struktur Organisasi .....	26
Gambar 4.1 Spanduk Toko Kue Nova .....	29
Gambar 4.2 Promosi Melalui Akun Facebook.....	30
Gambar 4.3 Promosi Melalui Akun Instagram .....	31
Gambar 4.4 Promosi Melalui Penjualan Personal .....	33

## **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 Ke Perusahaan
- Lampiran 5 Surat Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing 1
- Lampiran 6 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing 1
- Lampiran 7 Surat Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 8 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 9 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 10 Hasil Wawancara Toko Kue Nova Prabumulih
- Lampiran 11 Dokumentasi

