

**TINJAUAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH KONSUMEN PADA USAHA BAKSO SELERA BARU
PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

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

Disusun Oleh:

**FEBI PRIHARTINI
NPM 061730601127**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS**

2020

**TINJAUAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH KONSUMEN PADA USAHA BAKSO SELERA BARU
PALEMBANG**



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

Disusun Oleh:

**FEBI PRIHARTINI
NPM 061730601127**

Menyetujui,

Palembang, 14 Agustus 2020

Pembimbing I

**Dr. M. Syahirman Yusi, SE., MS
NIP 195808171993031001**

Pembimbing II

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

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

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

	<p>KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN 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</p>	
---	--	---

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Febi Prihartini
NIM : 061730601127
Jurusan / Program Studi : Administrasi Bisnis /Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Tinjauan Strategi Promosi dalam Meningkatkan Jumlah Konsumen Pada Usaha Bakso Selera Baru 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 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, 19 Agustus 2020

Yang membuat pernyataan,



Febi Prihartini

NPM 061730601127

LEMBAR PENGESAHAN

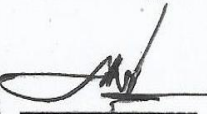
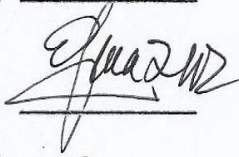
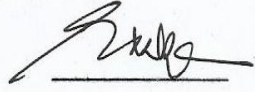
Nama Mahasiswa : Febi Prihartini
NIM : 061730601127
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Tinjauan Strategi Promosi dalam Meningkatkan Jumlah Konsumen Pada Usaha Bakso Selera Baru Palembang.

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

Pada hari: KAMIS

Tanggal: 1 OKTOBER 2020

TIM PENGUJI


No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Dr. M. Syahirman Yusi, SE., MS</u> Ketua		<u>2 Oktober 2020</u>
2.	<u>Dra. Elvia Zahara, M.M</u> Anggota		<u>2 Oktober 2020</u>
3.	<u>Munparidi, SE., M.Si</u> Anggota		<u>2 Oktober 2020</u>

MOTTO :

“Ubahlah hidupmu mulai hari ini. Jangan bertaruh di masa depan nanti, bertindaklah sekarang tanpa menunda-nunda lagi.”

- Simone de Beauvoir -

Kupersembahkan kepada:

 *Untuk Ayah dan Ibuku*

 *Saudara Perempuanaku*

 *Almamaterku*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, berkah dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Laporan akhir ini penulis buat dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan pada Politeknik Negeri Sriwijaya. Adapun judul laporan akhir ini adalah **Tinjauan Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Jumlah Konsumen Pada Usaha Bakso Selera Baru Palembang.**

Penelitian ini di laksanakan pada Bakso Selera Baru Palembang, disini penulis mencoba mengetahui bagaimana strategi periklanan, penjualan perorangan, publisitas dan promosi penjualan dapat menambah tingkat konsumen yang datang ke Bakso Selera Baru Palembang.

Penulis menyadari dalam penulisan Laporan Akhir ini masih banyak terdapat kekurangannya baik dari segi penyajian maupun pembahasannya. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan dan ilmu yang penulis miliki. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kebaikan di masa mendatang.

Akhir kata penulis mengharapkan semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua, baik dari Usaha Bakso Selera Baru Palembang maupun bagi semua pembaca.

Palembang, Agustus 2020

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, SE., MM selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M selaku Coordinator Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Bapak Dr. M. Syahirman Yusi, S.E., MS selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan juga saran dalam penyusunan Laporan Akhir.
6. Ibu Mariskha Z, SE., MM selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bantuan, pengarahan, bimbingan, kritikan, dan saran dalam penulisan Laporan Akhir ini.
7. Bapak dan Ibu Dosen Politeknik Negeri Sriwijaya atas ilmu dan didikan yang telah diberikan selama ini.
8. Seluruh staf administrasi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
9. Usaha Bakso Selera Baru Palembang yang telah bersedia mengizinkan saya melakukan penelitian.

10. Bapak Arif Rahman selaku Pemilik Usaha Bakso Selera Baru Palembang yang telah membantu dalam pemberian informasi mengenai Usaha Bakso Selera Baru Palembang
11. Karyawan Usaha Bakso Selera Baru yang telah memberi informasi mengenai Toko.
12. Ayahanda, Ibunda, Kakak, serta Keluarga tercinta yang selalu memberikan dukungan serta semangat dan doa untuk keberhasilan penulis.
13. Teman-teman di kelas 6 NE Administrasi Bisnis yang sudah berjuang bersama-sama dari awal hingga akhir.
14. 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, Agustus 2020

Penulis

ABSTRACT

This study aims to see how the promotion strategy in increasing the number of consumers at the Bakso Selera Baru Palembang. This research uses a descriptive quantitative approach. Data collection uses field studies, literature studies and interviews. The results showed that the effectiveness of the promotional strategy used by the Bakso Selera Baru Palembang had an effect on increasing the number of consumers. The promotion strategy used is advertising, publicity and sales promotion. The most influential promotional tool in increasing the number of consumers is publicity using social media. With the existence of social media, the Bakso Selera Baru Business can like its products quickly at an affordable cost. With the number of social media users who are increasing every day, everyone can easily exchange information. By using the many benefits of social media, Bakso Selera Baru Businesses can easily reach their intended consumers. With social media, consumers can easily see the products being sold and other interesting information about the Bakso Selera Baru Palembang.

Keyword: Promotion strategy, social media and consumers.

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
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
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	6
1.5.4 Analisa Data	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pemasaran	8
2.2 Bauran Pemasaran	9
2.3 Promosi	11
2.3.1 Tujuan Promosi	11
2.3.2 Fungsi Promosi	12
2.3.3 Faktor yang Mempengaruhi	13
2.4 Strategi	15
2.5 Strategi Promosi	15
2.6 Konsumen	20

2.7	Proses Pengambilan Keputusan Konsumen	22
-----	---	----

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1	Sejarah Singkat Perusahaan	24
3.2	Visi, Misi, dan Motto Perusahaan	25
3.2.1	Visi Perusahaan	25
3.2.2	Misi Perusahaan	25
3.2.3	Motto Perusahaan	25
3.3	Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	25
3.3.1	Struktur Organisasi	25
3.3.2	Pembagian Tugas	26
3.4	Macam-macam Produk Bakso Selera Baru	27
3.5	Aktivitas promosi yang dilakukan oleh Usaha Bakso Selera baru	28

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1	Analisis Penerapan Strategi Promosi Melalui Periklanan	31
4.2	Analisis Penerapan Strategi Promosi Melalui Publisitas	33
4.2.1	Penerapan Strategi Promosi Melalui Instagram	33
4.2.2	Penerapan Strategi Promosi Melalui Facebook	37
4.2.3	Penerapan Strategi Promosi Melalui Gojek	39
4.3	Analisis Penerapan Strategi Promosi Melalui Promosi Penjualan	41

BAB V PENUTUP

5.1	Kesimpulan	45
5.2	Saran	45

DAFTAR PUSTAKA	46
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

	Halaman	
Gambar 1.1	Komponen-komponen Analisis	
	Data Model Interaktif	7
Gambar 3.2	Struktur Organisasi Usaha Bakso Selera Baru	
	Palembang	26
Gambar 4.1	Papan Nama.....	31
Gambar 4.2	Postingan Instagram 1	34
Gambar 4.3	Postingan Instagram 2	34
Gambar 4.4	Akun Instagram	35
Gambar 4.5	Postingan Instagram 3	36
Gambar 4.6	Akun Facebook	38
Gambar 4.7	Profil Facebook	38
Gambar 4.8	Gojek	40
Gambar 4.9	Kupon	41
Gambar 4.10	Paket Harga	42
Gambar 4.11	Hadiah	42

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Target dan Realisasi Konsumen Usaha Bakso Selera Baru Palembang	3
Tabel 3.1 Produk Makanan Usaha Bakso Selera Baru	27
Tabel 4.1 Data Penjualan dan Konsumen Usaha Bakso Selera Baru Palembang	30
Tabel 4.2 Biaya Promosi Jumlah Konsumen Dari Papan Nama	32
Tabel 4.3 Biaya Promosi Jumlah Konsumen Dari Instagram	33
Tabel 4.4 Biaya Promosi Jumlah Konsumen Dari Fecebook	37
Tabel 4.5 Biaya Promosi Jumlah Konsumen Dari Media Gofood	39
Tabel 4.6 Biaya Promosi pada Promosi Penjualan	43
Tabel 4.7 Biaya Promosi Jumlah Konsumen Dari Promosi Penjualan	43

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 2 Tanda Persetujuan Proposal Laporan Akhir
- Lampiran 3 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 4 Surat Balasan Dari Perusahaan
- Lampiran 5 Surat Kesepakatan Bimbingan Pembimbing I
- Lampiran 6 Surat Kesepakatan Bimbingan Pembimbing II
- Lampiran 7 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 8 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 9 Kartu Kunjungan Mahasiswa ke Perusahaan
- Lampiran 10 Daftar wawancara
- Lampiran 11 Lembar Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 12 Lembar Persetujuan Laporan Akhir
- Lampiran 13 Surat Izin Usaha