

**BAURAN PROMOSI DALAM UPAYA PENJUALAN PRODUK
TOKO RIKA ELEKTRONIK**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

RENDI RAHMAT

NPM 061830601024

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG**

2021

**BAURAN PROMOSI DALAM UPAYA PENJUALAN PRODUK
TOKO RIKA ELEKTRONIK**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

RENDI RAHMAT

NPM 061830601024

Menyetujui,

Pembimbing I,

**Gst. Ayu Oka Windarti, SE.,MM
NIP 196003271990032001**

Pembimbing II,

**Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, SE.,M.Ec
NIP 197705212006042001**

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

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

**Koordinator Program Studi
Administrasi Bisnis**

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

	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	
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS LAPORAN AKHIR		

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rendi Rahmat
NPM : 061830601024
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Bauran Promosi dalam Upaya Penjualan Produk Toko Rika Elektronik

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan ini 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 2021

Yang membuat pernyataan,



Rendi Rahmat
NPM 061830601024

LEMBAR PENGESAHAN

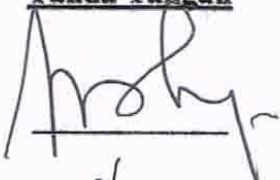
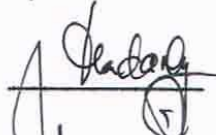
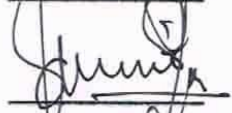

Nama : Rendi Rahmat
NPM : 061830601024
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis DIII
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Bauran Promosi dalam Upaya Penjualan
Produk Toko Rika Elektronik

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

Pada hari: Selasa

Tanggal: 27 Juli 2021

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	<u>Dr. Markoni Badri, SE., MBA</u> Ketua		_____
2.	<u>Gst. Ayu Oka Windarti, SE., MM</u> Anggota		_____
3.	<u>Pridson Mandiangan, SE., MM</u> Anggota		_____
4.	<u>Keti Purnama Sari., SE., M.Si</u> Anggota		_____

MOTO DAN PERSEMBAHAN

Bahwa Tiada yang Orang Dapatkan, Kecuali yang ia Usahakan
(Rendi Rahmat)

Kupresembahkan Untuk:

- ❖ **Kedua Orang Tua**
- ❖ **Saudara dan Keluargaku**
- ❖ **Sahabat-sahabat terbaikku**
- ❖ **Teman seperjuangan ND**
- ❖ **Almamaterku**

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan baik dan tepat waktu.

Laporan Akhir ini berjudul “Bauran Promosi dalam Upaya Penjualan Produk Toko Rika Elektronik”. Laporan ini membahas tentang Bauran Promosi dan Kendala yang dihadapi Toko Rika Elektronik dalam Penjualan.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Laporan Akhir ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh sebab itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari pembaca agar dapat menjadi acuan bagi penulis di masa yang akan datang. Penulis berharap semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan kita semua.

Akhir kata penulis mengucapkan banyak terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu, mengarahkan, dan membimbing dalam penyusunan Laporan Akhir ini.

Palembang, Juli 2021

Penulis

UCAPAN TERIMAKASIH

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan, karena penulis menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan tepat pada waktunya. Dalam penelitian Laporan Akhir ini, penulis banyak sekali mendapatkan bantuan bimbingan, petunjuk, dan masukan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu dengan segala ketulusan hati penulis menyampaikan ucapan 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., M.M selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M selaku Kaprodi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Ibu Gst. Ayu Oka Windarti, SE.,MM., selaku Pembimbing I yang telah memberikan saran, solusi, dan petunjuk bagi penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Ibu Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, SE.,M.Ec., selaku Pembimbing II yang juga telah memberikan saran, solusi, dan petunjuk bagi penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
7. Segenap Dosen dan Civitas Akademika Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
8. Kedua orang tua tercinta dan Keluarga yang telah memberikan doa dan dukungan baik moril dan materil, sehingga penulis bisa menyelesaikan Laporan Akhir ini.
9. Rekan-rekan seperjuangan terutama kelas 6 ND yang saling memberikan semangat dan dukungan.
10. Teman-teman Jurusan DIII Administrasi Bisnis Politeknik Sriwijaya yang telah membantu dan bersedia menjadi responden dalam penelitian ini.
11. Almamaterku tercinta, Politeknik Negeri Sriwijaya.

12. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan dalam penulisan laporan ini.

Demikianlah yang dapat penulis sampaikan, atas segala bantuan kami ucapkan terima kasih

Palembang, Juli 2021

Penulis

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Bauran Promosi dalam Meningkatkan Penjualan Toko Rika Elektronik. Pengumpulan data dilakukan dengan melakukan wawancara kepada pemilik Toko Rika Elektronik untuk mengetahui Bauran Promosi yang digunakan dan Kendala yang dihadapi Toko Rika Elektronik. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian mengetahui Toko Rika Elektronik menggunakan Bauran Promosi periklanan dan promosi penjualan dan kendala yang sedang dihadapi dalam periklanan dan promosi penjualan. Toko Rika Elektronik disarankan agar dapat meningkatkan lagi Bauran Promosi yang digunakan guna dapat meningkatkan penjualan Toko Rika Elektronik

Kata Kunci: Bauran Promosi, Penjualan

Abstract

he purpose of this study was to determine the Promotional Mix in Increasing Sales of Rika Elektronik Stores. Data collection was carried out by conducting interviews with Rika Elektronik Store owners to find out the Promotional Mix used and the obstacles faced by Rika Elektronik Stores. This study uses a qualitative approach. The results of the research know that Rika Elektronik Store uses the Promotional Mix of advertising and sales promotion and the obstacles that are being faced in advertising and sales promotion. It is recommended that the Rika Elektronik Store be able to further increase the Promotional Mix used in order to increase the sales of the Rika Elektronik Store

Keywords: Promotion Mix, Sales

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
HALAMAN PERNGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
UCAPAN TERIMA KASIH	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2 Rumusan 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	4
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	4
1.5.3 Metode Pengumpulan Data	4
1.5.4 Analisis Data	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Pemasaran	7
2.1.1 Pengertian Pemasaran	7
2.1.2 Bauran Pemasaran	7

2.2 Promosi	13
2.2.1 Pengertian Promosi.....	13
2.2.2 Tujuan Promosi	
2.2.3 Bauran Promosi	
2.2.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Promosi	13
2.3 Penjualan	13
2.3.1 Pengertian	
2.3 Penjualan	15
2.3.1 Pengertian Penjualan	15
2.3.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan	16
BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	19
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	19
3.2 Visi, Misi, dan Perusahaan	20
3.2.1 Visi Perusahaan	20
3.2.2 Misi Perusahaan	20
3.2.3 Logo Perusahaan	20
3.3 Struktur Organisasi Dan Pembagian Tugas	21
3.3.1 Struktur Organisasi	21
3.3.2 Pembagian Tugas	22
3.4 Kegiatan Promosi yang Dilakukan oleh Toko Rika Elektronik	23
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	25
1.1 Bauran Promosi Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Toko Rika Elektronik.....	26
4.1.1 Periklanan (<i>Advertising</i>)	26
4.1.2 Promosi Penjualan (<i>Sales Promotion</i>)	26
1.2 Kendala yang Dialami Selama Kegiatan Promosi Dilakukan Sehingga Terjadinya Penurunan Penjualan Toko Rika Elektronik	33
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	40

5.1 Kesimpulan	42
5.2 Saran	42

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penjualan Toko Rika Elektronik	9
Tabel 3.1 Sturktur Organisasi Toko Rika Elektroni	24

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Logo Toko Rika Elektronik.....	2
Gambar 4.1 Iklan Pada Media Sosial Whatsapp.....	19
Gambar 4.2 Iklan Pada Media Cetak Spanduk	23
Gambar 4.3 Penggunaan Media Sosial Facebook di Seluruh Dunia	24
Gambar 4.4 Penetrasi Media	24

DAFTAR LAMPIRAN

1. Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
2. Kartu Kunjungan Mahasiswa
3. Surat Permohonan Pengantar Data
4. Surat Izin Pengambilan Data
5. Surat Kesepakatan Bimbingan Akhir
6. Lembar Bimbingan Laporan Akhir
7. Daftar Pertanyaan Wawancara
8. Surat SIUP dan SITU