

**STRATEGI PROMOSI PENJUALAN
MIE BEBEK FAIZI PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

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

Oleh:

M ABDUL HAFIZ

NPM 061730600448

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

PALEMBANG

2020

**STARTEGI PROMOSI PENJUALAN
MIE BEBEK FAIZI PALEMBANG**



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

Disusun Oleh:

**M ABDUL HAFIZ
NPM 061730600448**

Menyetujui,

Palembang, Agustus 2020

Pembimbing II

Pembimbing I

**Titi Andriyani, S.E., M.Si.
NIP 197310192001122002**

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

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

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



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



LEMBAR PENGESAHAN

Nama : M Abdul Hafiz
NPM : 061730600448
Jurusan/Prodi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis DIII
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Penjualan Mie Bebek Faizi

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

Pada Hari:

Tanggal: 2020

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Yusnizal Firdaus, S.E., M.M.		04-09-2020
2.	Titi Andriani, S.E., M.Si.		03-09-2020
3.	Hanifati Burhan, S.E., M.M.		03-09-2020



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

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M Abdul Hafiz
NPM : 061730600448
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Penjualan Mie Bebek Faizi 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, Agustus 2020

Yang membuat pernyataan,



M Abdul Hafiz
NPM 061730600448

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Barang siapa yang keluar dalam menuntut ilmu maka ia adalah seperti berperang di jalan Allah hingga pulang”

Laporan ini kupersembahkan kepada:

- Almarhum Ayah
- Mama
- Saudara
- Dosen Jurusan Administrasi Bisnis
- Teman-teman seperjuangan 6 Na
- Sahabat Saya

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 Penjualan Pada Mie Bebek Faizi Palembang.

Laporan Akhir ini dibuat untuk memenuhi persyaratan menyelesaikan Program DIII pada Jurusan Administrasi Bisnis di Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang. Laporan Akhir ini membahas tentang bagaimana strategi promosi untuk meningkatkan penjualan pada Mie Bebek Faizi sesuai dengan hasil wawancara penulis selama menulis laporan akhir ini.

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, Agustus 2020
Penulis,

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah Rabbil'alamin, puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberi rahmat an 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 khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing Ahmad Taqwa MT., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Heri Setiawan, SE., M.AB., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Titi Andriyani, S.E., M.Si., selaku Pembimbing I Laporan Akhir di Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Ibu Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec., selaku Pembimbing II Laporan Akhir di Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
6. Kak Rakhmad Doni dan Kak Muhammad Ical selaku Pemilik Mie Bebek Faizi Palembang.
7. Mama, kakak, Abang, Aak, Ranti, yang selalu mendukung dalam bentuk kasih sayang dan perhatian serta doa untuk kelancaran dan kemudahan menyelesaikan laporan ini.
8. Sahabat seperjuangan yang sudah menemani, selalu mendukung dan saling membantu satu sama lain.
9. 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, Agustus 2020

Penulis

ABSTRAK

Laporan Akhir ini berjudul “Strategi Promosi Penjualan Pada Mie Bebek Faizi Palembang”. Laporan Akhir ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi promosi penjualan yang dilakukan oleh Mie Bebek Faizi Palembang untuk meningkatkan penjualan. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah melalui wawancara dan Kuesioner. Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis kualitatif dan Kuantitatif. Penurunan jumlah penjualan pada tahun 2018 membuat Mie Bebek Faizi mengeluarkan strategi promosi dengan menggunakan *Coupons*, *price reduction*, *premium*, dan *sample*. Dengan penggunaan strategi promosi yang baru Mie Bebek Faizi berhasil menaikkan omzet perusahaan sebesar 27,7%, saran untuk Mie Bebek Faizi adalah dengan melakukan peningkatan pada strategi promosi yang telah ada dan bekerjasama dengan banyak pihak yang dapat meningkatkan penjualan.

Kata kunci: Strategi Promosi, Penjualan

ABSTRACT

This Final Report is entitled "Sales Promotion Strategies for Palembang Faizi Duck Noodles". This Final Report aims to find out how the sales promotion strategy carried out by Mie Bebek Faizi Palembang to increase sales. The data used in this study were through interviews and questionnaires. The analytical method used is qualitative and quantitative analysis methods. The decrease in sales in 2018 made Mi Duck Faizi issue a promotion strategy using Coupons, price, reduction, premium, and samples. With the use of the new promotion strategy, Mie Bebek Faizi has succeeded in increasing the company's turnover by 27.7%, the suggestion for Mie Bebek Faizi is to make improvements to the existing promotion strategy and to work with many parties that can increase sales.

Keywords: Promotion Strategy, Sales

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	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 Populasi, Sampel dan Teknik Sampling.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pemasaran.....	9

2.2 Promosi	9
2.2.1 Pengertian Promosi	9
2.2.2 Tujuan Promosi	9
2.3 Definisi Promosi Penjualan	11
2.3.1 Dimensi Promosi Penjualan	11
2.4 Instagram	12
2.5 Volume Penjualan	13
2.5.1 Pengertian Volume Penjualan	13
2.5.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan	14
BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	15
3.2 Lokasi Perusahaan	16
3.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	17
3.3.1 Struktur Organisasi	17
3.3.2 Uraian Tugas	17
3.4 Produk dan Harga	19
3.5 Volume Penjualan	19
3.6 Profil Responden	20
3.7 Hasil Rekapitulasi Jawaban Responden	25
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Strategi Promosi Untuk Penjualan Pada Mie Bebek Faizi Palembang	22
1. Strategi Promosi Penjualan Menggunakan <i>Coupons</i> (kupon)	23
2. Strategi Promosi Penjualan Menggunakan <i>Price Reduction/Discount</i>	30
3. Strategi Promosi Penjualan Menggunakan <i>Premiums</i> (hadiah)	32
4. Strategi Promosi Penjualan Menggunakan <i>Sample</i> ...	36
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	42
5.2 Saran	43

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

	Halaman:
Gambar 3.1 Lokasi Mie Bebek Faizi.....	16
Gambar 3.2 Struktur Organisasi Mie Bebek Faizi	17
Gambar 4.1 Foto Biodata Profil Instagram Mie Bebek Faizi.....	25
Gambar 4.2 Gambar Produk Mie Bebek Faizi	26
Gambar 4.3 <i>Caption</i> /Keterangan	27
Gambar 4.4 <i>Hastag</i> (tanda pagar)	28
Gambar 4.5 Kupon	28
Gambar 4.6 Hari Sumpah Pemuda	30
Gambar 4.7 Hari Raya Idul Fitri	31
Gambar 4.8 Hadiah	33
Gambar 4.9 <i>Go-Shop</i>	34
Gambar 4.10 <i>Endorsment</i>	36
Gambar 4.11 <i>Sponsor</i>	38

DAFTAR TABEL

	Halaman:
Tabel 1.1 Biaya Promosi	3
Tabel 1.2 Volume Penjualan	3
Tabel 3.1 Daftar Produk dan Harga	18
Tabel 3.2 Volume Penjualan	19
Tabel 3.3 Klasifikasi Responden Berdasarkan Usia	20
Tabel 3.4 Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	20
Tabel 3.5 Klasifikasi Responden Berdasarkan Pekerjaan	21
Tabel 3.6 Klasifikasi Responden Berdasarkan Intensitas Berbelanja	21
Tabel 4.1 Rekapitulasi Penilaian Hasil Kuesioner untuk Dimensi <i>Coupons</i>	29
Tabel 4.2 Rekapitulasi Penilaian Hasil Kuesioner untuk Dimensi <i>Price Reduction</i>	31
Tabel 4.3 Rekapitulasi Penilaian Hasil Kuesioner untuk Dimensi <i>Premium</i>	35
Tabel 4.4 Rekapitulasi Penilaian Hasil Kuesioner untuk Dimensi <i>Sampling</i>	39

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 Permohonan pengambilan data
- Lampiran 7 Kuesioner
- Lampiran 8 Wawancara