

PENERAPAN STRATEGI PROMOSI DALAM PENCAPAIAN TARGET PENJUALAN PADA MOMMY LAUNDRY



LAPORAN AKHIR

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

Disusun Oleh:

**YENNI FEBIASARI
NPM 061730601139**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
2020**

**PENERAPAN STRATEGI PROMOSI DALAM PENCAPAIAN
TARGET PENJUALAN PADA MOMMY LAUNDRY**



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

Disusun Oleh:

**YENNI FEBIASARI
NPM 061730601139**

Menyetujui,

Palembang, Agustus 2020

Pembimbing I

**Dr. Sari Lestari Z.Ridho., S.E., M.Ec.
NIP 197705212006042001**

Pembimbing II

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

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

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



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yenni Febiasari

NIM : 061730601139

Jurusan / Program Studi : Administrasi Bisnis /Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Pemasaran

Judul Laporan Akhir : Penerapan Strategi Promosi dalam Pencapaian Target Penjualan Pada Mommy Laundry.

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, Agustus 2020
Yang membuat pernyataan,

Yenni Febiasari
NPM 061730601139

LEMBAR PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Yenni Febiasari
NIM : 061730601139
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Penerapan Strategi Promosi dalam Pencapaian Target Penjualan Pada Mommy Laundry.

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir

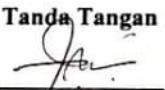
Jurusan Administrasi Bisnis

Dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari:

Tanggal:

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Heri Setiawan, S.E., M.A.B Ketua		<u>02/09/2020</u>
2.	Rini, S.E., M.A.B Anggota		<u>02/09/2020</u>
3.	Dr. Sari Lestari Z. Ridho, S.E., M.Ec Anggota		<u>02/09/2020</u>

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto:

“You are educated. Your certification is in your degree.

You may think of it as the ticket to the good life.

Let me ask you to think of an alternative.

Think of it as your ticket to change the world.”

-TOM BROKAW

“Work hard in silence. Success be your noise”

-FRANK OCEAN

Penulis Persembahan untuk:

- Kedua Orang Tuaku Tercinta**
- Adikku Tersayang**

KATA PENGANTAR

Segala puji dan rasa syukur kami panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan petunjuk, rahmat dan nikmat-Nya, sehingga kami dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya yang merupakan salah satu syarat kurikulum pada jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang. Adapun judul Laporan Akhir ini adalah **“Penerapan Strategi Promosi Dalam Pencapaian Target Penjualan Pada Mommy Laundry”**.

Laporan Akhir ini merupakan laporan penelitian di Mommy Laundry, untuk mata kuliah manajemen pemasaran. Laporan Akhir ini membahas mengenai penerapan strategi promosi dalam pencapaian target penjualan. Adapun metode pengumpulan data dalam Laporan Akhir ini menggunakan studi pustaka dan waawancara.

Kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, dalam hal ini penulis berharap semoga bantuan serta dukungan yang telah diberikan akan mendapatkan balasan dari Allah SWT dan selalu senantiasa memberikan rahmat serta karunia-Nya kepada kita semua. Amin

Palembang, Agustus 2020

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini penulis menyadari bahwa laporan ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bimbingan, petunjuk, masukan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis dengan segala kerendahan hati 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, S.E., M.AB selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, S. E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M selaku Coordinator Program Studi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya dan selaku Dosen Pembimbing II yang telah membantu, membimbing, dan mengarahkan penulis dalam penyampaian Laporan Akhir ini.
5. Ibu Dr. Sari Lestari Z. Ridho, S.E., M.Ec selaku Dosen Pembimbing I yang telah membantu, membimbing, dan mengarahkan penulis dalam penyampaian Laporan Akhir ini.
6. Ibu Rosdiana yang telah mengizinkan melakukan Penelitian di Mommy Laundry.
7. Seluruh Staf Pegawai Mommy Laundry yang telah membantu dalam penyelesaian Laporan Akhir ini.
8. Rekan sesama Politeknik Negeri Sriwijaya khususnya teman-teman seperjuangan dikelas 6NE yang memberi dukungan, semangat dan keceriaan yang telah diberikan kepada penulis.

9. Semua pihak yang telah memberikan bantuan dalam menyelesaikan Laporan Akhir, yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis. Semoga segala bantuan yang telah diberikan mendapat limpahan balasan pahala dari Allah SWT.

Palembang, Agustus 2020

Yenni Febiasari

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui penerapan strategi promosi yang dilakukan oleh Mommy Laundry, serta mengetahui strategi 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 strategi promosi pertama yang digunakan oleh Mommy Laundry yaitu dengan metode periklanan berupa brosur, selama ini brosur hanya diletakkan diatas meja kasir dan tidak disebarluaskan ataupun dibagikan kepada masyarakat luas sehingga masyarakat atau calon konsumen kurang mengetahui informasi tersebut. Media strategi periklanan lain yaitu spanduk, pada spanduk Mommy Laundry terlihat tidak layak digunakan karena sobek dan tidak jelas dibaca, sehingga tidak terbaca oleh konsumen. Kedua strategi promosi menggunakan informasi dari mulut ke mulut. Strategi ini hanya disampaikan apabila konsumen yang sudah pernah menggunakan jasa laundry dan juga pernah melihat bahwa Mommy Laundry berada didaerah sekitaran Opi. Ketiga strategi promosi penjualan dengan menggunakan kupon kepada konsumen, dengan tiga kali menggunakan jasa laundry maka akan diberikan kupon gratis oleh laundry, selama ini metode menggunakan kupon sudah dilakukan Mommy Laundry sejak lama sehingga untuk menarik minat konsumen maka Mommy Laundry menggunakan strategi promosi tersebut.

Kata Kunci: Periklanan, Informasi dari mulut ke mulut, Promosi Penjualan.

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine the implementation of the promotion strategy carried out by Mommy Laundry, as well as to find out the right strategy to use 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 were interviews and library research. The results showed that the first promotional strategy used by Mommy Laundry was the advertising method in the form of brochures, so far the brochures were only placed on the cashier table and were not disseminated or distributed to the wider community so that the public or potential consumers did not know the information. Another media advertising strategy, namely banners, on the Mommy Laundry banner looks unfit for use because it is torn and not clearly read, so consumers cannot read it. Both promotional strategies use word of mouth. This strategy is only conveyed if consumers who have used laundry services and have also seen that Mommy Laundry is in the area around Opi. The three sales promotion strategies are by using coupons to consumers, by using the laundry service three times a free coupon will be given by the laundry, so far the method of using coupons has been done by Mommy Laundry for a long time so that to attract consumer interest, Mommy Laundry uses this promotional strategy.

Keywords: Advertising, word of mouth, Sales Promotion.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBERAHAN.....	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	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Ruang Lingkup Penelitian	4
1.4 Tujuan dan Manfaat	4
1.4.1 Tujuan Penelitian	4
1.4.2 Manfaat Penelitian	4
1.5 Metodologi Penelitian	4
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	4
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	4
1.5.3 Metode Pengumpulan Data.....	5
1.5.4 Teknik Analisis Data	6

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Pemasaran	8
2.2 Strategi Pemasaran.....	8
2.3 Konsep Bauran Pemasaran	9
2.4 Pengertian Promosi.....	9
2.5 Tujuan Promosi.....	10
2.6 Pengertian Strategi	12
2.7 Strategi Bauran Promosi	12
2.8 Faktor Bauran Promosi	16
2.9 Media Promosi	17
2.10 Pengertian Penjualan.....	17

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	20
3.2 Visi dan Misi Mommy Laundry	21
3.2.1 Visi	21
3.2.2 Misi	21
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Mommy Laundry	22
3.3.1 Struktur Organisasi	22
3.3.2 Pembagian Tugas	23
3.4 Strategi Promosi Mommy Laundry	24
3.5 Biaya Promosi Mommy Laundry	27

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Target dan Realisasi Penjualan Mommy Laundry	28
4.2 Penerapan Metode Bauran Promosi Kegiatan Promosi Mommy Laundry	30

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	39
5.2 Saran	40

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Target Penjualan dan Realisasi Penjualan	3
Tabel 3.1 Biaya Promosi Mommy Laundry	27
Tabel 3.1 Target Penjualan dan Realisasi Penjualan	29

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Mommy Laundry	22
Gambar 4.1 Brosur Mommy Laundry	31
Gambar 4.1 Spanduk Mommy Laundry	33
Gambar 4.1 Kegiatan Promosi Mommy Laundry	34
Gambar 4.1 Mesin Cuci Mommy Laundry	35
Gambar 4.1 KegiatanPromosi Mommy Laundry	37
Gambar 4.1 Kupon Mommy Laundry	38

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 | Foto Mesin Cuci Mommy Laundry |
| Lampiran 11 | Hasil Wawancara pada Mommy Laundry |