

**PENERAPAN BAURAN PROMOSI PADA
PT.SUMBER ALFARIA TRIJAYA KANTOR
CABANG KLATEN**



TUGAS AKHIR

**Diajukan untuk Memenuhi Syarat-syarat Mencapai Sebutan
Ahli Madya Manajemen Bisnis**

Oleh :

Nuzul Nur Fitriadi

NIM F3513052

Progam Studi Diploma III Manajemen Bisnis

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Sebelas Maret Surakarta

2016

ABSTRAK

PENERAPAN BAURAN PROMOSI PADA PT. SUMBER ALFARIA TRIJAYA KANTOR CABANG KLATEN

NUZUL NUR FITRIADI
NIM F3513052

Promosi merupakan sebuah komunikasi yang bertujuan untuk memberikan informasi, membujuk, mengingatkan akan suatu produk. Perusahaan retail berhubungan langsung dengan konsumen dan strategi promosi merupakan bagian terpenting agar perusahaan dapat bersaing. PT. Sumber Alfaria Trijaya merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang retail. Penjualan pada PT. Sumber Alfaria Trijaya Kantor Cabang Klaten masih mengalami penurunan penjualan pada periode yang diamati. Dengan alasan tersebut penulis melakukan penelitian untuk mengetahui bauran promosi yang digunakan PT. Sumber Alfaria Trijaya untuk meningkatkan penjualan berdasarkan respon konsumen.

Metode yang digunakan di dalam menganalisis data adalah metode diskriptif, yaitu merupakan gambaran sistematis, faktual, dan akurat tentang objek yang diteliti dengan dilakukan dengan cara mengamati secara langsung.

Berdasarkan hasil penelitian, penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa menurut responden penerapan bauran promosi PT. Sumber Alfaria Trijaya Kantor Cabang Klaten masih perlu di evaluasi pada penjualan personal dan menambahkan promosi penjualan berupa potongan harga dan pemberian hadiah.

Saran yang dapat penulis berikan kepada PT. Sumber Alfaria Trijaya Kantor Cabang Klaten adalah melakukan pelatihan waraniaga agar dalam melakukan penjualan personal berjalan efektif. Perusahaan perlu menambah promosi penjualan yang dilakukan, karena perusahaan retail pesaing yang ada lebih kuat dalam promosi penjualan yang dilakukan. Penambahan leaflet juga perlu ditambahkan karena untuk pembagian leaflet tidak merata.

Kata Kunci : Periklanan, Penjualan Personal, Promosi Penjualan, Pemasaran Langsung.

ABSTRACT

IMPLEMENTATION OF PROMOTION MIX AT PT. SUMBER ALFARIA TRIJAYA BRANCH OFFICE KLATEN

NUZUL NUR FITRIADI

NIM F3513052

Promotion is a communication which aims to provide information, persuade, reminds us of a product. Retail companies dealing directly with consumers and promotion strategy is an important part that the company can compete. PT. Sumber Alfaria Trijaya is a company engaged in the retail field. PT. Sumber Alfaria Trijaya Branch Office Klaten sales are still decline in the observed period. For these reasons the authors conducted a study to determine the promotional mix used at PT. Sumber Alfaria Trijaya to increase sales based on consumer response.

The method used in analyzing data is descriptive method, that is a picture of systematic, factual, and accurate information about the object under study to be done by observing directly.

Based on this research the authors can conclude by the response of consumers, the implementation of promotional mix at PT. Sumber Alfaria Trijaya branch office Klaten must be evaluated on a personal selling and need increasing a discounts and gift a giving to consumers.

The advice of the author gave to the PT. Sumber Alfaria Trijaya branch office Klaten is to conduct training to waraniaga/cashier that in making personal selling going well. PT. Sumber Alfaria Trijaya branch office Klaten needs to increase sales promotions that to do, because the company's retail competitors are better in sales promotions. PT. Sumber Alfaria Trijaya branch office Klaten also need increasing the number of leaflets to be added due to the distribution of leaflets to consumers has not been evenly distributed.

Keywords: Advertising, Personal Selling, Sales Promotion, Direct Marketing.

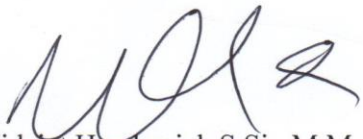
HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan tugas akhir dengan judul :

**“PENERAPAN BAURAN PROMOSI PADA PT. SUMBER ALFARIA
TRIJAYA KANTOR CABANG KLATEN”**

Surakarta, 9 Juni 2016

Telah Disetujui oleh Dosen Pembimbing



Hidajat Hendarsjah S.Si., M.M.
NIP. 197001302013020130201

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan Judul :

**“PENERAPAN BAURAN PROMOSI PADA PT. SUMBER
ALFARIA TRIJAYA KANTOR CABANG KLATEN”**

Telah disahkan Tim Penguji Tugas Akhir

Program Studi Diploma 3 Manajemen Bisnis

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret

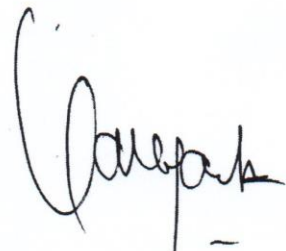
Surakarta, 25 Juli 2016

Tim Penguji Tugas Akhir

1.

Haryanto, S.E, M.Si.

NIP.197403092006041001

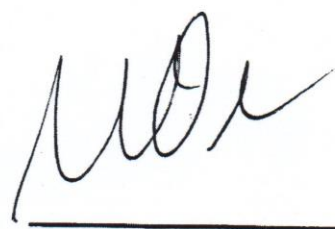


Penguji

2.

Hidajat Hendarsjah S.Si., M.M.

NIP . 197001302013020130201



Pembimbing

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret :

Nama : Nuzul Nur Fitriadi
NIM. : F3513052
Program Studi : D3 Manajemen Bisnis
Judul Tugas Akhir (TA) : **“PENERAPAN BAURAN PROMOSI PADA PT. SUMBER ALFARIA TRIJAYA KANTOR CABANG KLATEN”**

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa Tugas Akhir yang saya buat ini adalah benar-benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan hasil jiplakan/salinan/sanduran dari karya orang lain.

Apabila ternyata dikemudian hari terbukti pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa penarikan Ijazah dan pencabutan gelar sarjananya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surakarta, 26 Juli 2016
Mahasiswa



Nuzul Nur Fitriadi
NIM. F3513052

MOTTO

*“Inna Sholati Wanusuki Wamahyaya Wamamati Lillahi Robbil
'aalamiin” (Q.S Al- An'am ayat 162)*

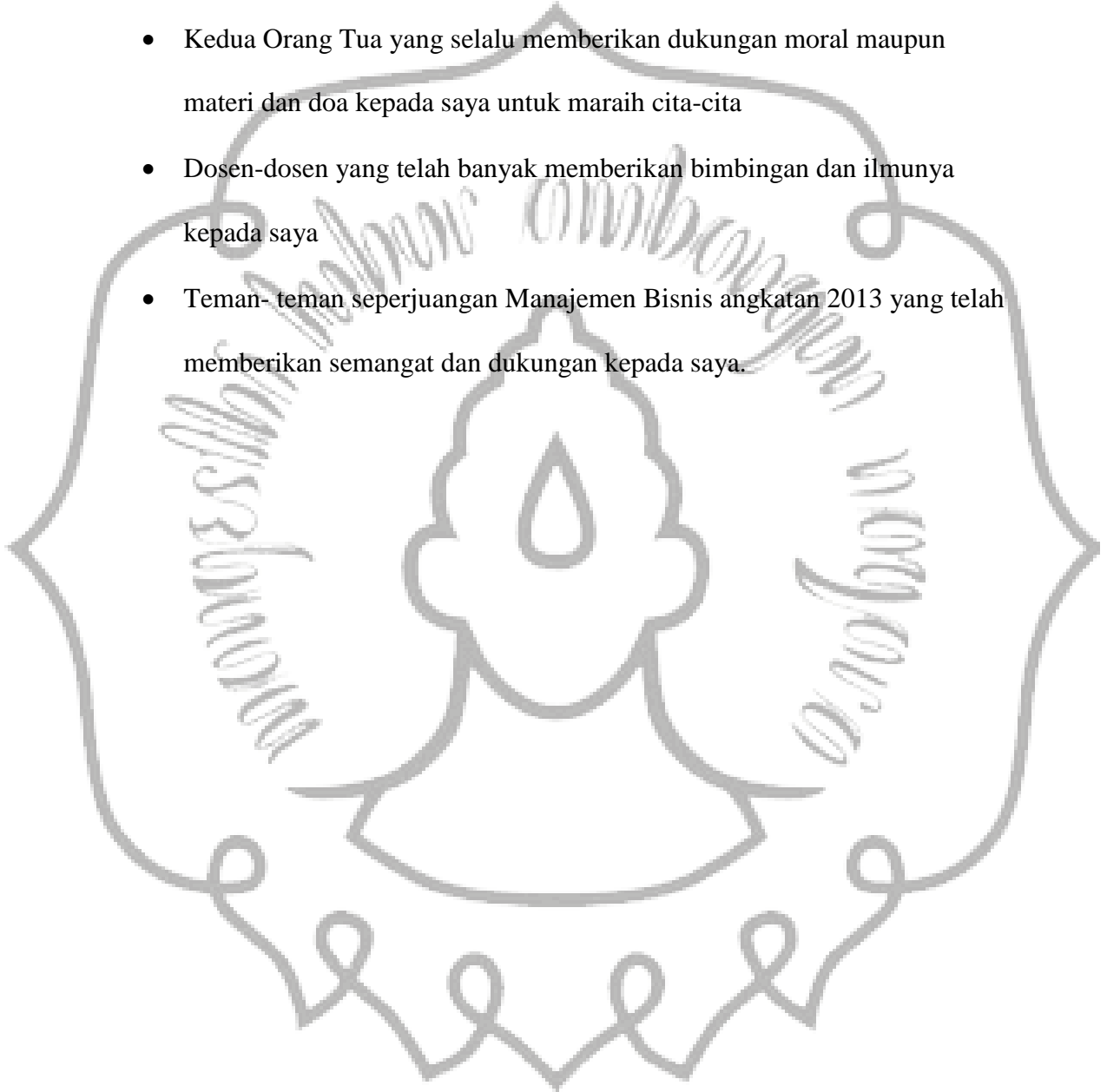
*“Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan.”
(Q.S Al- Insyirah ayat 6)*

*“ Dengan kesederhanaan hidup bukan berarti tidak ada kebahagiaan,
kebahagiaan ada pada seberapa besar keberartian hidup kita untuk
orang lain dan sekitar. Kebahagiaan ada pada hati yang bersih,
lapang dan bersyukur dalam setiap penerimaan” (Tere Liye)*

PERSEMBAHAN

Dengan penuh ucapan syukur, saya mengucapkan terimakasih dengan mempersembahkan Tugas Akhir ini kepada :

- Kedua Orang Tua yang selalu memberikan dukungan moral maupun materi dan doa kepada saya untuk meraih cita-cita
- Dosen-dosen yang telah banyak memberikan bimbingan dan ilmunya kepada saya
- Teman-teman seperjuangan Manajemen Bisnis angkatan 2013 yang telah memberikan semangat dan dukungan kepada saya.



KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala limpahan berkat dan anugerah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul **“Penerapan Bauran Pada PT. Sumber Alfaria Trijaya Kantor Cabang Klaten”**

Tugas Akhir ini disusun untuk melengkapi dan memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Diploma III Program Studi Manajemen Bisnis Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret.

Peneliti menyadari bahwa telah selesainya Tugas Akhir ini tidak lepas dari bantuan dan kerjasama dari berbagai pihak, baik yang bersifat langsung maupun tidak langsung. Maka pada kesempatan ini peneliti ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Hunik Sri Runing S, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
2. Bapak Drs. Heru purnomo, MM, selaku Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Bisnis Universitas Sebelas Maret.
3. Bapak Hidajat Hendarsjah S.Si., M.M., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan arahan kepada peneliti sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan.
4. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta, yang telah membekali ilmu pengetahuan.
5. Ayah dan Ibu tercinta yang selalu mendoakan, memberikan kasih sayang, perhatian serta semangat kepada peneliti dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

6. Ibu Zaeni Rahmawati selaku manajer bagian marketing pada PT. Sumber Alfaria Trijaya Cabang Klaten yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk melakukan kegiatan magang.
7. Seluruh pimpinan dan staf PT Sumber Alfaria Trijaya Klaten
8. Teman-teman jurusan Manajemen Bisnis kelas A dan B angkatan 2013, terima kasih untuk kebersamaannya selama ini.
9. Semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu, yang telah membantu dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.

Peneliti menyadari masih banyak kekurangan dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Oleh karena itu segala kritikan dan saran yang bersifat membangun, akan penulis terima dengan senang hati. Akhirnya peneliti berharap semoga Tugas Akhir dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Surakarta, 9 Juni 2016

Peneliti

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
ASTRAK.	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL.	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.	5
C. Tujuan Penelitian.	6
D. Manfaat Penelitian.	6
E. Metode Penelitian.	7
BAB II. LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Promosi.	10
B. Bauran Promosi.	12
BAB III. PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan.	17

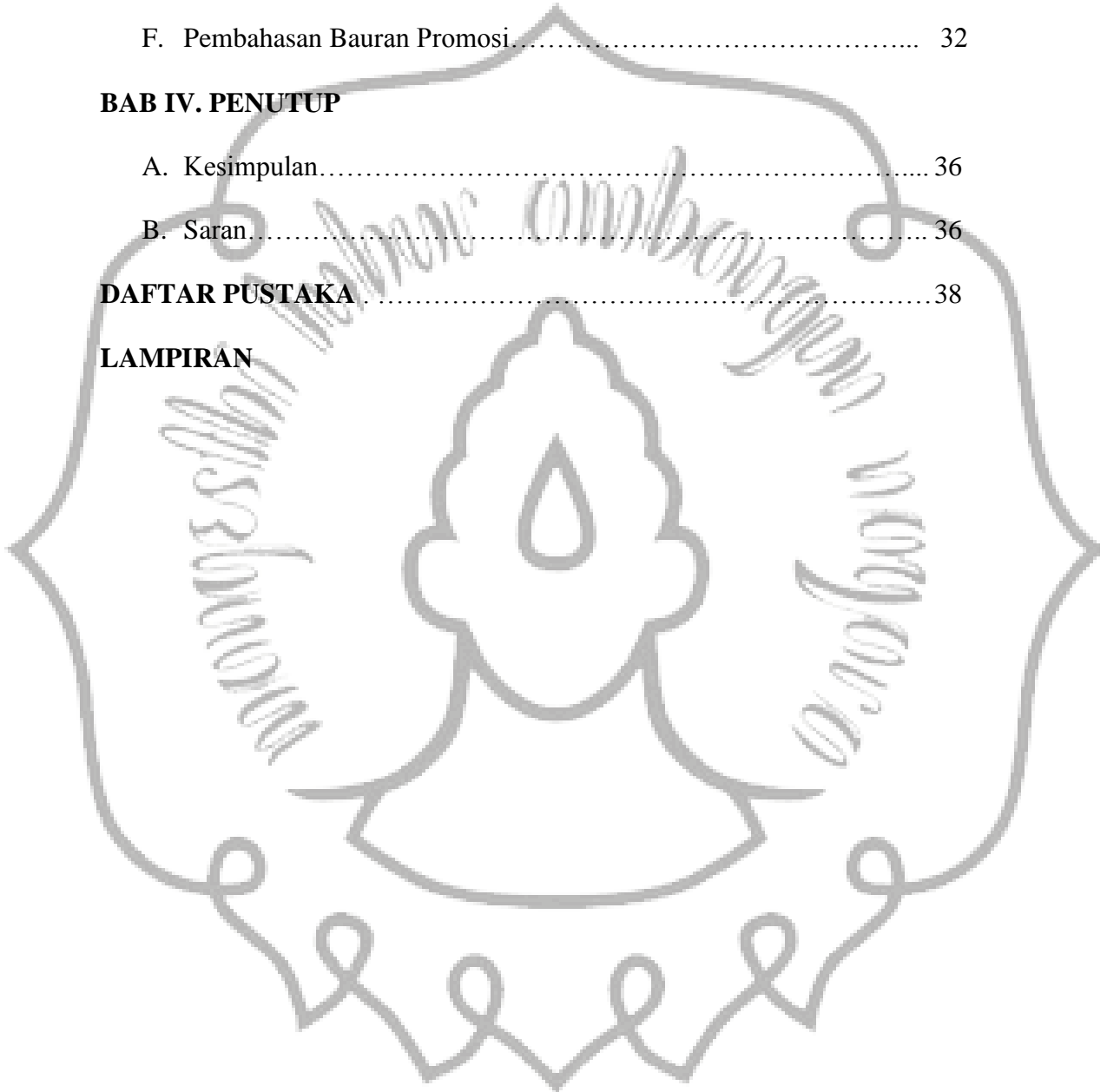
B. Laporan Magang Kerja.....	20
C. Penerapan Bauran Promosi di Alfamart.....	22
D. Gambaran Umum Responden.....	26
E. Analisis Data.....	28
F. Pembahasan Bauran Promosi.....	32

BAB IV. PENUTUP

A. Kesimpulan.....	36
B. Saran.....	36

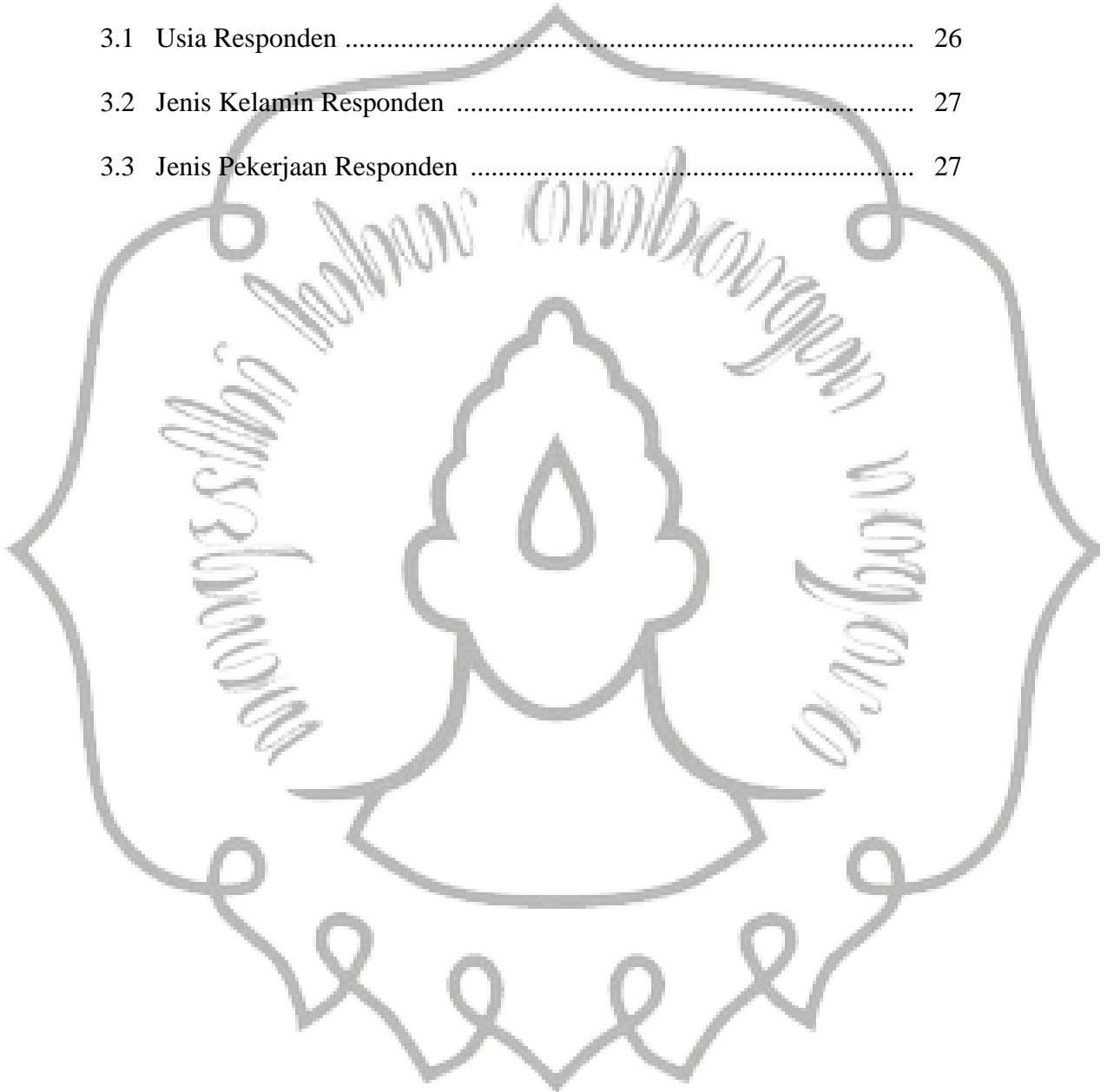
DAFTAR PUSTAKA	38
-----------------------------	----

LAMPIRAN



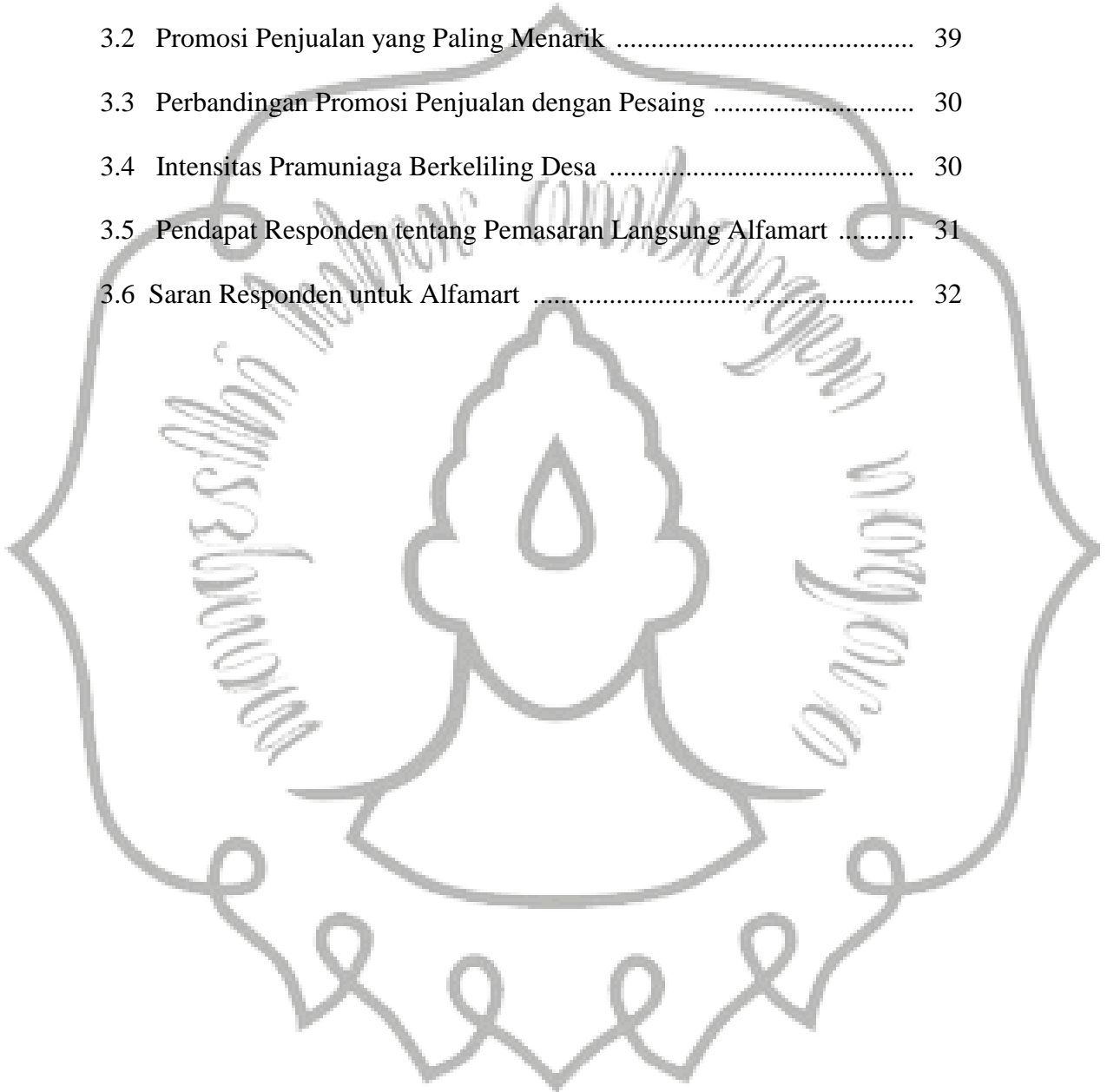
DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Data Penjualan	4
3.1 Usia Responden	26
3.2 Jenis Kelamin Responden	27
3.3 Jenis Pekerjaan Responden	27



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
3.1 Kemampuan Waraniaga dalam Menarik Konsumen	28
3.2 Promosi Penjualan yang Paling Menarik	39
3.3 Perbandingan Promosi Penjualan dengan Pesaing	30
3.4 Intensitas Pramuniaga Berkeliling Desa	30
3.5 Pendapat Responden tentang Pemasaran Langsung Alfamart	31
3.6 Saran Responden untuk Alfamart	32



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Nilai Magang
Lampiran 2 : Kuesioner
Lampiran 2 : Dokumentasi Bauran Promosi
Lampiran 3 : Dokumentasi Saat Magang

