

**PENERAPAN KEGIATAN PROMOSI PENJUALAN PADA  
PRODUK BUKU UMUM MELALUI HADIAH DI PT TIGA  
SERANGKAI GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**



**Tugas Akhir**

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Persyaratan Guna  
Mencapai Gelar Ahli Madya Manajemen Pemasaran pada Program Studi  
Diploma III Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Sebelas Maret Surakarta

Disusun Oleh :

**MUHAMAD AFIF FEBIAWAN**

**F3217038**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS SEBELAS MARET SURAKARTA**

**2020**

*commit to user*

**ABSTRAK****PENERAPAN KEGIATAN PROMOSI PENJUALAN PADA  
PRODUK BUKU UMUM MELALUI HADIAH DI PT TIGA  
SERANGKAI GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN****MUHAMAD AFIF FEBIAWAN**

F3217038

Agar produksi kebutuhan maupun selera konsumen tetap stabil dan terjaga, maka perusahaan harus berusaha dengan maksimal agar tetap bertahan dalam berada sebuah persaingan pemasaran. Promosi merupakan salah satu bentuk strategi yang dilakukan oleh perusahaan. Dengan adanya kegiatan promosi, hal ini tentunya dapat mempengaruhi minat konsumen yang akan tertarik untuk melakukan pembelian produk pada perusahaan.

Metode pada penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data seperti wawancara serta menggunakan data primer maupun data sekunder. Untuk metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif yang dimana pengumpulan datanya, peneliti harus mendeskripsikan atau memberikan gambaran hasil yang diteliti dengan menggunakan satu variable setelah itu dapat ditarik kesimpulan pada penelitian.

Berdasarkan penelitian yang dibuat dapat diambil kesimpulan bahwa kegiatan promosi dengan memanfaatkan pemberian hadiah yang dilakukan oleh perusahaan bisa meningkatkan tingkat penjualan produk yang telah dihasilkan dan diharapkan konsumen bisa melakukan repeat order yang bisa diharapkan menjadi pelanggan tetap

**Kata kunci : Promosi penjualan, Volume penjualan***commit to user*

**ABSTRACT*****THE IMPLEMENTATION OF SALES PROMOTION ACTIVITIES IN  
GENERAL BOOK PRODUCTS THROUGH GIFTS AT PT TIGA  
SERANGKAI TO INCREASE SALES VOLUME*****MUHAMAD AFIF FEBIAWAN**

F3217038

*In order for the production of consumer needs and tastes to remain stable and maintained, the company must make every effort to survive in a marketing competition. Promotion is one form of strategy carried out by the company. With the existence of promotional activities, this of course can affect the interest of consumers who will be interested in purchasing products at the company.*

*The method in this study uses data collection methods such as interviews and uses primary data and secondary data. For the data analysis method used is descriptive analysis in which data collection, the researcher must describe or provide an overview of the results studied using one variable after which conclusions can be drawn on the study.*

*Based on the research made it can be concluded that promotional activities by utilizing gift giving by the company can increase the level of product sales that have been produced and it is hoped that consumers can make repeat orders which can be expected to become regular customers.*

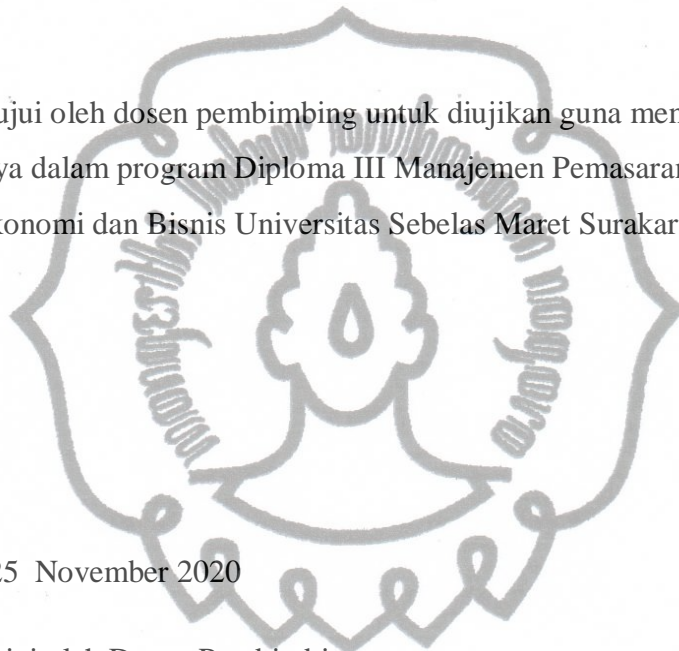
*Keywords : Sales promotion, Sales volume*

## HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir Dengan Judul :

**“PENERAPAN KEGIATAN PROMOSI PENJUALAN PADA  
PRODUK BUKU UMUM MELALUI HADIAH DI PT TIGA  
SERANGKAI GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN”**

Telah disetujui oleh dosen pembimbing untuk diujikan guna mencapai gelar  
Ahli Madya dalam program Diploma III Manajemen Pemasaran Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.



Surakarta, 25 November 2020

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Drs. Djoko Purwanto, M. BA

NIP 198305082014041001

*commit to user*

## HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan Judul :

**“Penerapan Kegiatan Promosi Penjualan Pada Produk Buku Umum Melalui Hadiah di PT Tiga Serangkai Guna Meningkatkan Volume Penjualan”**

Telah disahkan oleh Tim Penguji Tugas Akhir  
Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta

Surakarta, 25 November 2020

Tim Penguji Tugas Akhir

Penguji

Pembimbing

Reno Firman Anriza S.EM.Sc  
NIP. 1994111620200901

Drs. Djoko Purwanto, M. BA  
NIP. 198305082014041001

**Mengetahui,**

Direktur  
Sekolah Vokasi



Drs. Santoso Tri Hananto, M.Acc., Ak.  
NIP. 196909241994021001

Ketua Program Studi D3  
Manajemen Pemasaran

Desy Mayasari, SE., M.Sc.  
NIP. 1987121120130210

*commit to user*

**PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI**

Yang bertandatangan dibawah ini mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Sebelas Maret Surakarta:

Nama : Muhamad Afif Febiawan

NIM : F3217038

Program Studi : DIII Manajemen Pemasaran

Judul Tugas Akhir : Penerapan Kegiatan Promosi Penjualan Pada Produk  
Buku Umum Melalui Hadiah di PT Tiga Serangkai  
Guna Meningkatkan Volume Penjualan.

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa Tugas Akhir yang dikerjakan  
merupakan benar hasil karya sendiri dan bukan merupakan hasil  
jiplakan/salinan/mengambil dari karya orang lain.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka  
saya bersedia untuk menerima sanksi akademik berupa penarikan ijazah dan  
pencopotan gelar sarjananya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surakarta, November 2020  
Mahasiswa



Muhamad Afif  
NIM. F3217038

*commit to user*

## MOTTO

“Wani mati wedi luwe”.

“Melaju dengan kecepatan masing – masing”.

“Hidup memang tidak adil, maka biasakanlah dirimu (spongebob)”.



*commit to user*



## HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur Alhamdulillah, penulis mempersembahkan karya tulis ini kepada:

1. Allah S.W.T
2. Keluarga yang sangat saya sayangi, Bapak saya Siran dan Ibu saya Titin Sri Wardani dan seluruh keluarga yang selalu memberi dukungan, motivasi agar tugas akhir saya segera terselesaikan
3. Desy Mayasari, SE,M.Sc., selaku ketua program studi D3 Manajemen Bisnis Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret.
4. Bapak Drs. Djoko Purwanto, M. B., selaku pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan pengarahan, bimbingan dan waktunya kepada penulis sehingga penyusunan tugas akhir dapat diselesaikan dengan baik.
5. Ibu Amina Sukma Dewi, S.E.,M.Sc, selaku pembimbing akademik
6. Bapak dan Ibu dosen sekalian atas bimbingan dan pengajaran yang diberikan
7. Teman-teman D3 Manajemen Pemasaran 2017 dan keluarga HMPS MP atas doa dan dukungan
8. Teman-teman D3 Manajemen Pemasaran B
9. Teman-teman bakaran nduwur TT, Teman – teman CRZN yang selalu mendukung saya agar cepat menyelesaikan tugas akhir ini
10. Almater tercinta Universitas Sebelas Maret Surakarta

*commit to user*



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas ridho dan hidayah-Nya sehingga dalam kegiatan penulis yaitu menyusun Tugas Akhir ini dapat diselesaikan dengan sebaik-baiknya.

Tugas Akhir dengan judul “Penerapan Kegiatan Promosi Penjualan Pada Produk Buku Umum Melalui Hadiah di PT Tiga Serangkai Guna Meningkatkan Volume Penjualan” ini ditunjukan untuk melengkapi salah satu persyaratan penting dalam menyelesaikan kelulusan program Diploma III Universitas Sebelas Maret Surakarta dan juga guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md).

Penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan, bantuan dan doa dari berbagai pihak Tugas Akhir ini tidak akan dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penulisan Tugas Akhir ini. Maka pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Direktur Sekolah Vokasi Universitas Sebelas Maret Bapak Santosa Trihanato
2. Prof. Drs. Djoko Suhardjanto, M.Com.(Hons)., Ph.D. selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret
3. Drs.Djoko Purwanto M.BA selaku Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan bimbingan selama Tugas Akhir berjalan serta Ibu Desy Mayasari Ph.D selaku kaprodi Manajemen Pemasaran.
4. Bapak Erfan Zainuddin selaku Ketua bidang *Marketing General Book* pada Tiga Serangkai.
5. Semua pihak yang turut mendukung dalam pembuatan Tugas Akhir ini.
6. Keluarga besar yang sudah memberikan doa serta dukungan yang tiada henti.

*commit to user*

Semoga semua jasa yang diberikan mereka kepada penulis bisa mendapatkan balasan yang setimpal. Penulis berharap agar Karya Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi seluruh kalangan khususnya bagi mahasiswa jurusan Manajemen Pemasaran.

Surakarta , November 2020

Penulis



Muhamad Afif Febiawan

NIM. F3217038

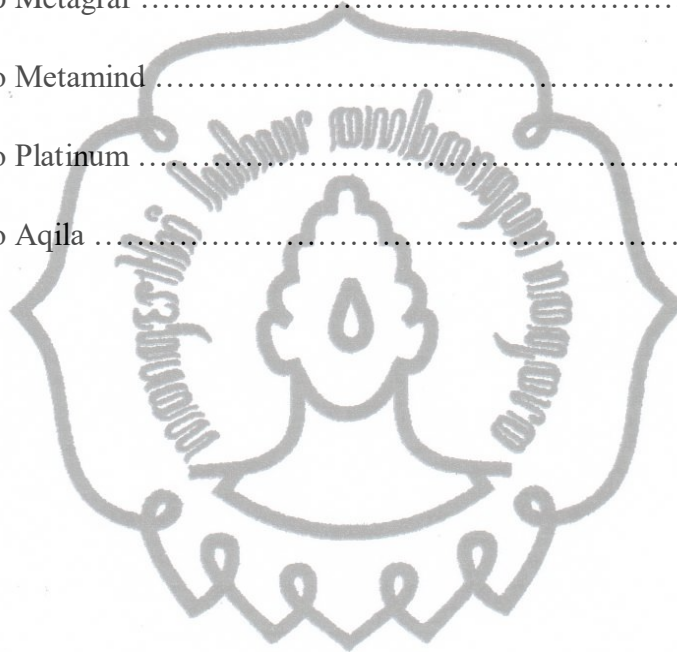
## DAFTAR ISI

ABSTRAK .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<u>ABSTRACT .....</u>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<u>HALAMAN PERNYATAAN.....</u>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<u>HALAMAN PENGESAHAN .....</u>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<u>MOTTO.....</u>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI .....	xi
BAB 1 .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
PENDAHULUAN .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
A. Latar Belakang .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
B. Rumusan Masalah .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
C. Tujuan Penelitian .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
D. Manfaat Penelitian .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
BAB II.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
KAJIAN PUSTAKA.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
A. PROMOSI.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
B. Promosi Penjualan.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
a. Pengertian Promosi .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
b. Tujuan Promosi Penjualan.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
e. Indikator promosi penjualan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
C. Hadiah.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
D. Produk.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1. Pengertian produk .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
E. Penjualan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1. Pengertian Penjualan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
F. Volume Penjualan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1. Volume Penjualan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
BAB III.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
METODE PENELITIAN .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
A. Desain penelitian .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

B. Objek Penelitian.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Obyek yang digunakan untuk penelitian kali ini adalah : .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
BAB IV .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
PEMBAHASAN.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
A. Gambaran Umum Perusahaan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
B. Laporan Magang .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1. Deskripsi Magang Kerja.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 4.1 Tabel Jam Kerja PT.Tiga Serangkai Surakarta.	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
C. Pembahasan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1. Kegiatan Promosi Penjualan Perusahaan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2. Volume penjualan perusahaan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
BAB V.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
KESIMPULAN DAN SARAN .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
A. Kesimpulan.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
B. Saran.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
DAFTAR PUSTAKA .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
LAMPIRAN.....	81

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 4.1. Logo Perusahaan .....	58
Gambar 4.2. Logo Tiga Ananda .....	59
Gambar 4.3. Logo Tinta Medina .....	60
Gambar 4.4. Logo Metagraf .....	60
Gambar 4.5. Logo Metamind .....	61
Gambar 4.6. Logo Platinum .....	61
Gambar 4.7. Logo Aqila .....	62



### DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Tabel Jam Kerja .....	66
Tabel 4.2. Tabel Rangkaian Kegiatan Magang .....	68
Tabel 4.3. Tabel Jenis Buku .....	72
Tabel 4.4. Tabel Data Penjualan .....	76



## DAFTAR BAGAN

Bagan 4.1. Struktur Organisasi Perusahaan .....	54
Bagan 4.2. Tahapan Pemberian Hadiah .....	71

