

ANALISIS BAURAN PROMOSI PADA PT SINAR SOSRO

GITTI KHODIJAH LASTARI
8223128289



**Karya Ilmiah ini Ditulis untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Mendapatkan Gelar Ahli Madya Pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri
Jakarta**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2015**

ANALYSIS OF PROMOTION MIX AT PT SINAR SOSRO

GITTI KHODIJAH LASTARI
8223128289



*The Scientific Paper Prepared To Meet One Degree Requirements Associate
Expert Gettingby Faculty of Economics, University of Jakarta*

MARKETING MANAGEMENT STUDY DIII
DEPARTMENT OF MANAGEMENT
FACULTY OF ECONOMICS
JAKARTA STATE UNIVERSITY
2015

ABSTRAK

GITTI KHODIJAH LASTARI. 2012. 8223128289. “Analisis Bauran Promosi Pada PT Sinar Sosro”. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Karya Ilmiah ini bertujuan untuk mengetahui bauran promosi yang terdapat pada PT Sinar Sosro. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan menggunakan pengumpulan data melalui studi pustaka, dan melakukan wawancara.

PT. Sinar Sosro adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang minuman teh dalam kemasan. Untuk meningkatkan penjualan, maka diperlukan sistem pemasaran yang baik, salah satunya adalah promosi. Dalam pengembangan usaha yang dilakukan oleh PT Sinar Sosro, promosi merupakan hal yang sangat penting guna menghadapi persaingan yang sangat ketat dengan perusahaan lainnya yang bergerak di bidang yang sejenis.

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa PT Sinar Sosro menggunakan kelima bauran promosi yaitu periklanan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, penjualan personal, dan pemasaran langsung. Dengan melakukan bauran promosi yang tepat diharapkan dapat menarik konsumen lebih banyak lagi dan dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan.

Kata Kunci : PT Sinar Sosro, Bauran Promosi

ABSTRACT

GITTI KHODIJAH LASTARI. 8223128289. 2012. "Analysis of Promotion Mix At PT Sinar Sosro". Study Program Diploma in Marketing Management. Management Major. Faculty Of Economics. State University Of Jakarta.

Scientific Paper aims to determine the promotional mix on PT Sinar Sosro. The method used in this research is descriptive analysis by using data gathered through literature, and conduct interviews.

PT. Sinar Sosro is a company engaged in bottled tea beverages. To increase sales, it would require a good marketing system, one of which is promotion. In the development work done by PT Sinar Sosro, promotion is extremely important in order to face a very tough competition with other companies engaged in similar fields.

From the results of this research is that PT Sinar Sosro using promotional mix is the fifth advertising, sales promotion, public relations, personal selling, and direct marketing. By doing the right promotional mix is expected to attract more consumers and can provide benefits to the company.

Keywords: PT Sinar Sosro, Promotion Mix

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN

Pembimbing

Tanda Tangan

Tanggal

Dra. Sholikhah, MM
NIP. 196206231990032001



.....

08 - 07 - 2015
.....

Ketua Jurusan Manajemen,



Dr. Hamidah, SE, M.Si
NIP. 195603211986032001

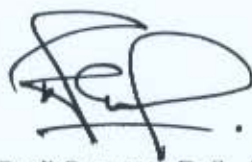
Jakarta,
Ketua Program Studi
DIII Manajemen Pemasaran,



Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP. 195702211985032002

LEMBAR PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi – Universitas Negeri Jakarta



Drs. Dedi Puwama E. S., M. Bus
NIP. 19671207 199203 1 001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Dra. Umi Mardiyati, M.Si</u> NIP. 195702211985032002		<u>28 July 2015</u>
Penguji Ahli		
<u>Dra. Basrah Saidani, M.Si</u> NIP. 196301191992032001		<u>27 July 2015</u>
Dosen Pembimbing		
<u>Dra. Solikhah, MM</u> NIP. 196206231990032001		<u>27 July 2015</u>

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan karunia-Nya atas terselesainya Karya Ilmiah ini. Tujuan dari Karya Ilmiah ini adalah untuk memenuhi syarat guna mendapatkan gelar Ahli Madya program studi pemasaran pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi di Universitas Negeri Jakarta. Selain itu juga merupakan pelatihan untuk menuangkan pikiran kedalam bentuk tulisan dari hasil jerih payah penulis selama menimba ilmu.

Keterbatasan serta kemampuan penulis, menyebabkan penulis sering mendapat kesulitan. Namun berkat bantuan dari beberapa pihak sehingga akhirnya Karya Ilmiah ini dapat diselesaikan. Oleh karena itu pada kesempatan yang berbahagia ini dengan keikhlasan dan ketulusan hati, penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada:

1. Dra. Sholikhah, MM Selaku Dosen Pembimbing Penulis, yang telah membimbing penulis selama penyusunan dan sampai karya ilmiah ini selesai.
2. Drs. Dedi Purwana, E.S., M. Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi
3. Dr. Hamidah, SE, M.Si. Selaku Ketua Jurusan Manajemen.
4. Dra. Umi Mardiyati, M.Si. selaku Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran.

5. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan wawasan serta nasihat yang membangun kepada penulis.
6. Kedua Orang Tua Penulis serta adik-adik yang tercinta yang selalu memberi nasihat, bimbingan, dukungan secara mental dan ekonomi serta doanya yang tiada henti kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan Karya Ilmiah ini.
7. Teman-teman DIII Manajemen Pemasaran 2012 serta sahabat-sahabat penulis lainnya yang telah memberikan dukungan, doa dan nasihat kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dalam penyusunan karya ilmiah ini, oleh karena itu penulis juga mengharapkan berbagai kritik dan saran yang membangun dari pembaca sehingga dapat menambah mutu laporan akhir ini.

Akhir kata penulis berharap semoga karya ilmiah ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca, baik kalangan akademis maupun umum. Terima Kasih

Bekasi, Juni 2015

Penulis