

STRATEGI PROMOSI PADA REJO LISTRIK

**Laporan Tugas Akhir
Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan
Mencapai Derajat Ahli Madya DIII
Program Studi Manajemen Perusahaan**



Diajukan Oleh:

Tommy Folmer Situmorang

17-15848

Kepada

**SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA**

2021

LEMBAR PERSETUJUAN

“STRATEGI PROMOSI PADA REJO LISTRIK”

**Laporan tugas Akhir
Untuk Memenuhi Persyaratan
Mencapai Derajat Ahli Madya DIII
Program Studi Manajemen Perusahaan**

Diajukan Oleh:

**Tommy Folmer Situmorang
17-15848**

Telah Disetujui Oleh

Dosen Pembimbing



Dra Sri Ekanti Sabardini, M.Si,

Tanggal.....

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, penulis ucapkan karena Tugas Akhir dengan judul “**Strategi Promosi Pada Rejo Listrik**” telah dapat penulis selesaikan. Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.MD) pada Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN Yogyakarta.

Dalam penulisan laporan ini penulis banyak mendapatkan bimbingan, arahan dan dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan berkat dan kasih nya selama penulis mengerjakan Laporan Tugas Akhir.
2. Kedua orang tua tercinta Bapak Manduaman Situmorang dan Ibu Mahdalena sembiring serta keluarga yang selalu memberikan doa, dukungan, dan semangat.
3. Bapak Risky Saputra selaku pemilik Rejo Listrik yang memberikan saya kesempatan magang di perusahaan Rejo Listrik
4. Ibu Dra. Sri Ekanti Sabardini, M.Si, selaku dosen pembimbing yang dengan penuh kesabaran membimbing dan meluangkan waktu, tenaga, dan fikirannya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir.
5. Bapak Dr. Suparmono, M.Si selaku Ketua STIM YKPN Yogyakarta.
6. Seluruh dosen dan karyawan STIM YKPN Yogyakarta yang telah mengajarkan ilmunya dan memberikan pelayanan selama penulis menempuh studi.

7. Priscilia Trianza Saputy yang selalu memberikan semangat serta mendukung penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini

Yogyakarta, Agustus 2021

Penulis

Tommy Folmer Situmorang

MOTTO

Setiap Tempat Adalah Sekolah

Setiap Orang Adalah Guru

Setiap Buku Adalah Ilmu

(Roem Topatimasang).

Daftar isi

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
MOTTO	v
Daftar isi.....	vi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. LATAR BELAKANG	1
B. BATASAN MASALAH.....	2
C. TUJUAN	2
D. MANFAAT	3
BAB II LANDASAN TEORI.....	5
A. PEMASARAN	5
B. BAURAN PEMASARAN ATAU <i>MARKETING MIX</i>	6
1. Produk (<i>Product</i>).....	6
2. Harga (<i>Price</i>).....	7
3. Distribusi (<i>Place</i>)	7
4. Promosi (<i>Promotion</i>).....	7
C. STRATEGI PROMOSI.....	9
1. Periklanan (<i>Advertising</i>).....	10

2.	Promosi Penjualan (<i>Sales Promotion</i>).....	11
3.	Publisitas (<i>Publicity</i>)	14
4.	Penjualan Perorangan (<i>Personal Selling</i>).....	15
5.	Pemasaran Langsung (<i>Direct Marketing</i>)	17
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK MAGANG		18
A.	Profil Perusahaan.....	18
1.	Sejarah Rejo listrik	18
2.	Lokasi Rejo Listrik.....	19
3.	Tujuan Pendirian	19
4.	Logo Rejo Listrik	20
5.	Promosi yang dilakukan Rejo Listrik.....	20
6.	Deskripsi Kegiatan magang	20
BAB IV PEMBAHASAN.....		22
A.	Strategi Promosi Toko Rejo Listrik	22
1.	Periklanan (<i>Advertising</i>)	23
2.	Promosi Penjualan (<i>Sales Promotion</i>).....	26
3.	Penjualan perorangan (<i>Personal Selling</i>).....	27
4.	Pemasaran Langsung (<i>Direct Marketing</i>)	28
BAB V PENUTUP.....		29
A.	Kesimpulan.....	29
B.	SARAN	32

DAFTAR PUSTAKA	34
LAMPIRAN.....	35

Daftar Tabel

Tabel 3.1 kegiatan selama magang	21
--	----

Daftar gambar

Gambar 3.1 logo Rejo Listrik.....	20
Gambar 4.1 Iklan Media Cetak	23
Gambar 4.2 Iklan Media Outdoor	24
Gambar 4.3 Promosi Penjualan.....	25