

**STRATEGI POTONGAN HARGA DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA AMDK DAXU**

**Laporan Tugas Akhir
Untuk memenuhi sebagian persyaratan
mencapai derajat Ahli Madya D3
Program Studi Manajemen**



Diajukan oleh :

Nabila Nur Latifah
2216057

**Kepada
SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
2025**

Lembar Persetujuan

“STRATEGI POTONGAN HARGA DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA AMDK DAXU”

Laporan Tugas Akhir
Untuk memenuhi sebagian persyaratan
Mencapai derajat Ahli Madya D3
Program Studi Manajemen

yang diajukan oleh

Nabila Nur Latifah
2216057

telah disetujui oleh

Dosen Pembimbing



Drs. Muhammad Roni Indarto, M.Si

Tanggal 05 Februari 2025

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Tugas akhir ini berjudul “Strategi potongan harga dalam meningkatkan penjualan pada AMDK DAXU” yang disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya jurusan Manajemen di STIM YKPN Yogyakarta.

Dalam penulisan laporan ini penulis banyak mendapatkan bimbingan, arahan dan dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terimakasih pada :

1. Allah SWT atas limpahan berkat, rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
2. Bapak Dwi Nurwata,.S.E.,M.M. selaku direktur utama PDAM Tirta Sembada.
3. Drs.Muhammad Roni Indarto,M.Si selaku pembimbing dalam menyelesaikan laporan ini, yang telah meluangkan waktu, pikiran dan tenaga dalam membimbing.
4. Kedua orang tua dan keluarga yang telah mendukung dan mendoakan dalam penyelesaian tugas akhir ini.
5. Diri sendiri yang telah menyelesaikan tugas akhir ini.
6. Serta teman-teman yang selalu memberikan tenaga, waktu, pikiran dan dukungan dalam menyelesaikan penulisan tugas akhir ini.
7. Serta pihak-pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT senantiasa membalas kebaikan dan ketulusan hati semua pihak yang telah membantu menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan tepat waktu. Semoga penulisan laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Yogyakarta, 30 Oktober 2024

Nabila Nur Latifah

MOTTO

Orang tua di rumah menanti kepulanganmu dengan hasil yang membanggakan, jangan kecewakan mereka. Simpan keluhmu, sebab letihmu tak sebanding dengan perjuangan mereka menghidupimu.

Ika df

DAFTAR ISI

Lembar Persetujuan.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
MOTTO	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	4
C. Tujuan	4
D. Manfaat	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. Strategi Pemasaran	6
B. Potongan Harga	8
C. Penjualan	10
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK MAGANG.....	12
A. Profil Perusahaan	12
B. Pelaksanaan Magang.....	18

BAB IV PEMBAHASAN.....	21
A. Penerapan strategi potongan harga di AMDK DAXU.....	21
B. Dampak Penerapan strategi potongan harga dalam meningkatkan volume penjualan di AMDK DAXU.....	23
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	26
A. Kesimpulan	26
B. Saran.....	27
DAFTAR PUSTAKA	27
LAMPIRAN.....	30

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Jurnal Kegiatan Magang	18
Tabel 4. 1 Penjualan AMDK DAXU Tahun 2024.....	24

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Logo PDAM Sleman.....	14
Gambar 3. 2 Logo AMDK DAXU.....	14
Gambar 3. 3 Bagan Organisasi AMDK DAXU.....	17
Gambar 4. 1 Grafik Penjualan AMDK DAXU Tahun 2024.....	24

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Foto Pelaksanaan Rapat Mingguan	30
Lampiran 2 Foto Pemberian Kenang-Kenangan.....	30
Lampiran 3 Foto Pelatihan Tentang Keselamatan Kerja	31
Lampiran 4 Foto Bersama Karyawan Pabrik AMDK Daxu	31
Lampiran 5 Foto Sosialisasi Pemberian Label Halal	32
Lampiran 6 Foto Bersama Karyawan Bagian Pemasaran.....	32