

STRATEGI PROMOSI PADA SANTI MEBEL GODEAN

Laporan Tugas Akhir

Untuk memenuhi sebagian persyaratan

Mencapai derajat Ahli Madya Diploma 3

Program Studi Manajemen



Diajukan oleh :

Muhammad Irfan Imadudhin

2216055

SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN

YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA

YOGYAKARTA

2025

LEMBAR PERSETUJUAN

STRATEGI PROMOSI PADA SANTI MEBEL GODEAN

Laporan Tugas Akhir

Untuk Memenuhi Sebagian persyaratan

Mencapai Derajat Ahli Madya Diploma III


Yang diajukan oleh

Muhammad Irfan Imadudhin

2216055

Telah disetujui untuk diuji oleh

Dosen Pembimbing



Ilman Taufiq Lazuardy, S.M.,M.M.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dengan ini yang berjudul “ STRATEGI PROMOSI PADA SANTI MEBEL GODEAN ”.

Tugas akhir adalah tugas dari jenjang Diploma III, untuk diajukan untuk menempuh syarat dan memperoleh gelar Ahli Madya dari STIM YKPN Yogyakarta. Penulisan menyadari bahwa dalam membuat tugas akhir tidak terwujud dengan adanya bantuan pihak-pihak lain, maka penulisan mengucapkan terima kasih

Kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat, kesehatan serta hidayah-Nya selama mengerjakan Laporan Tugas Akhir.
2. Orang tua dan kakak yang selalu memberikan dukungan doa dan semangat sampai hari ini.
3. Bapak Fajar Sudrajat, selaku Manajer HRD di Santi Mebel yang telah memberikan kesempatan untuk magang dan telah memberikan pelajaran pengetahuan selama magang data-data yang diperlukan.
4. Bapak Ilman Taufiq Lazuardy, S.M.,M.M. ,selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan dan masukan hingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
5. Bapak Dr. Suparmono, S.E, M.Si selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN Yogyakarta
6. Seluruh dosen dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN Yogyakarta yang telah mengajarkan ilmunya dan memberikan pelayanan selama penulis menempuh perkuliahan di kampus Sekolah Tinggi Ilmu manajemen YKPN Yogyakarta.
7. Teman-teman seperjuangan saya D3 angkatan 2022 yang telah memberikan dukungan, semangat dan motivasi.

8. Saya ingin berterimakasih pada diri saya sendiri, yang tidak menyerah terus bertahan dan bekerja keras untuk menyelesaikan kuliah dan segala tugas tanpa ingin untuk berhenti

Penulisan Tugas Akhir ini menyadari bahwa masih banyak kekurangan, namun dengan dukungan semangat dan motivasi semua pihak yang berhubungan dan dengan senang hati demi perbaikan-perbaikan yang perlu, semoga Tugas akhir ini dapat bermanfaat menambah wawasan bermanfaat untuk pihak berkepentingan yang membaca.

Yogyakarta, 19 Maret 2025

Penulis

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized initial 'M' followed by a long horizontal stroke with a slight upward curve at the end.

Muhammad Irfan Imadudhin

MOTTO

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan yang lain),”

- QS. Al-Insyirah: 6-7 –

“Belajar tidak selalu menuntutmu menjadi orang pintar. Belajar akan menuntutmu untuk menjadi pribadi yang lebih baik.”

“Sukses bukanlah kunci kebahagiaan. Kebahagiaan kunci menuju sukses. Jika Anda mencintai apa yang anda kerjakan anda akan menjadi orang sukses.”

- Albert Schweitzer –

“Jangan pernah berhenti untuk bermimpi, karena mimpilah yang bisa mengetuk pintu hati kita untuk selalu berusaha mencapainya”

- Merry Riana –

“Ingatlah kehidupan kampus dengan terus mengasah. Jangan habiskan waktumu untuk berkeluh kesah“

- Najwa Sihab -

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
MOTTO.....	iv
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar belakang.....	1
B. Batasan Masalah	3
C. Tujuan	4
D. Manfaat.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
A. Pengertian Promosi.....	5
B. Pengertian Strategi Promosi	5
C. Bauran Promosi (<i>Promotional mix</i>).....	6
1. Periklanan (<i>Advertising</i>)	6
2. Penjualan Pribadi (<i>Personal Selling</i>).....	7
3. Promosi Penjualan (<i>Sales Promotion</i>).....	8
4. Publisitas (<i>Publicity</i>)	8
5. Informasi dari mulut ke mulut (<i>word of mouth</i>)	9
6. Pemasaran langsung (<i>Direct Marketing</i>).....	9
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK MAGANG	10
A. Sejarah Santi Mebel Godean.....	10
B. Profil Perusahaan	10
C. Logo Santi Mebel Godean	11
D. Visi dan Misi Santi Mebel Godean	11
E. Struktur Organisasi Santi Mebel Godean.....	12
F. Kegiatan magang.....	14
BAB IV PEMBAHASAN	16

A.	Strategi Promosi.....	16
1.	Periklanan (<i>advertising</i>).....	16
2.	Promosi Penjualan (<i>Sales Promotion</i>).....	17
3.	Penjualan Pribadi (<i>Personal Selling</i>).....	17
4.	Publisitas (<i>publicity</i>).....	18
5.	Informasi dari mulut ke mulut (<i>word of mouth</i>).....	18
6.	Pemasaran Langsung (<i>Direct Marketing</i>).....	18
B.	Kendala dan solusi promosi pada Santi Mebel Godean	19
BAB V KESIMPULAN		22
A.	Kesimpulan.....	22
B.	Saran	23
DAFTAR PUSTAKA.....		25
LAMPIRAN.....		27

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Kegiatan magang di Santi Mebel Godean.....	15
---	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Logo Perusahaan	11
Gambar 3. 2 Struktur Organisasi Santi Mebel Godean.....	12
Gambar 3. 3 Melakukan promosi pada media sosial dengan cara siaran langsung	27
Gambar 3. 4 Melakukan pembuat video dengan menjadi model.....	27