



**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN TERHADAP PRODUK SISTEM ONLINE PAYMENT
POINT PADA PT. POS INDONESIA (PERSERO) LUMAJANG**

LAPORAN PRAKTIK KERJA NYATA

diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya
Program Studi Diploma III Manajemen Perusahaan
Fakultas Ekonomi Universitas Jember

Oleh

Dano Hari Tunggal Prabowo

NIM. 100803101012

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2013**



***PROMOTIONAL STRATEGIES IN IMPROVING SALES
VOLUME OF SYSTEM ONLINE PAYMENT POINT PRODUCT
ON PT. POS INDONESIA (PERSERO) LUMAJANG***

THE REAL JOB PRACTICE REPORT

Composed that one of rule for acquiring Ahli Madya Title
Program Study Diploma III Management of Company
The Faculty of Economics University Of Jember

By

Dano Hari Tunggal Prabowo

Nim.100803101012

**PROGRAM STUDY DIII MANAGEMENT OF COMPANY
THE FACULTY OF ECONOMICS
UNIVERSITY OF JEMBER**

2013

JUDUL
LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN TERHADAP PRODUK SISTEM ONLINE PAYMENT
POINT PADA PT. POS INDONESIA (PERSERO) LUMAJANG**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : DANO HARI TUNGGAL PRABOWO
NIM : 100803101012
Program Studi : D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN
Jurusan : MANAJEMEN

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal:

23 Februari 2014

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) Program Diploma III pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Susunan Panitia Penguji

Ketua,

Sekretaris,

Drs. Adi Prasajo, MP.
NIP. 19660408 199103 1 001

H. N. Ari Subagio, SE, M.Si
NIP. 19731109 200003 1 002
Anggota,

Prof. Dr. Hari Sukarno, MM
NIP. 19610530 198802 1 001

Mengetahui Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi
Dekan,

Dr. Moehammad Fathorrazi, M.Si.
NIP. 19630614 199002 1 001

LEMBAR PERSETUJUAN**LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA**

Nama : Dano Hari Tunggal Prabowo
NIM : 100803101012
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen Perusahaan
Judul Laporan : **“TRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN TERHADAP PRODUK
SISTEM ONLINE PAYMENT POINT PADA PT.
POS INDONESIA (PERSERO) LUMAJANG”**

Jember, 20 Desember 2013

**Laporan Praktek Kerja Nyata
Telah disetujui dan disahkan oleh**

Dosen Pembimbing,

Dr. Hari Sukarno, MM

NIP. 19610530 198802 1 001

PERSEMBAHAN

Karya Tulis Sederhana ini kupersembahkan untuk:

1. Kedua orang tuaku tercinta, Ayah tersayang Rohmat Hidayat dan Mama tercinta Retno Wihendarti yang selalu memberikan doa, dukungan, nasehat, dan kasih sayang yang tiada henti sehingga aku dapat menyelesaikan studiku. Belum ada yang bisa aku lakukan untuk membalas semua kasih sayang yang telah kalian berdua berikan.
2. Kedua Saudaraku yang tak pernah berhenti memberikan motivasi padaku, kakak terbaik Dani Hari Tunggal Prasetyo dan adikku yang cantik Dewi Ninda Prasetiwi
3. Orang tersayang dan terkasihku Okta Rachma Paramita yang tak pernah lelah untuk selalu mendampingi saya, semangat, kasih sayang, dan rasa cinta yang selalu diberikan untukku dari dulu hingga detik ini aku menyelesaikan Tugas Akhir ini.
4. Almamaterku tercinta Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang senantiasa kujunjung tinggi.

MOTO

“Pendidikan merupakan perlengkapan paling baik untuk hari tua.”

(Aristoteles)

“Harga kebaikan manusia adalah diukur menurut apa yang telah dilaksanakannya atau diperbuatnya”

(Ali bin Abi Thalib)

“Hadapai masa lalu tanpa penyesalan, hadapai hari ini dengan tegar dan percaya diri. Siapkan masa depan dengan rencana yang matang dan tanpa rasa khawatir.”

(Hari Tonoedibjo)

PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan YME atas berkat, rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Praktek Kerja Nyata yang berjudul **“STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP PRODUK SISTEM ONLINE PAYMENT POINT PADA PT. POS INDONESIA (PERSERO) LUMAJANG”** dengan lancar. Laporan ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna mendapatkan gelar Ahlimadya (A.Md) pada Fakultas Ekonomi, Jurusan Manajemen, Diploma Manajemen Perusahaan Universitas Jember.

Penyusunan Laporan ini tidak lepas dari bantuan, dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Moehammad Fathorrazi, M.Si. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember;
2. Bapak Drs Didik Pudjo Musmedi.Ms selaku Ketua Program Studi Manajemen Perusahaan Diploma Tiga Fakultas Ekonomi Universitas Jember;
3. Bapak Dr. Hari Sukarno, MM selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan dan pengarahan bagi terselesaikannya laporan ini;
4. Bapak Crisna selaku Pimpinan PT. Pos Indonesia (persero) Lumajang
5. Bapak Edi selaku Manager UPL di Kantor Pos Indonesia (Persero) Lumajang.
6. Seluruh staf PT. Pos Indonesia (Persero) Lumajang.
7. Ayah, Mama, tante Tri Sulistianingsih, Dani, dan Adik Ninda tercinta yang telah banyak memberikan kasih sayang dan cinta serta doa yang tidak pernah putus serta semangat dan dukungan moril hingga Tugas Akhir ini bisa terselesaikan;
8. Okta Rachma Paramita yang selalu setia mendampingi saya dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini, dan selalu memberikan semangat, cinta, dan kasih sayangnya yang tidak terhingga sampai saat ini.

9. Teman seperjuangan saya yang selalu setia membantu dan menemani dalam suka dan duka Nur Hafidoh, terima kasih buat segala perhatian dan pertolonganmu selama ini;
10. Dua Belas anak D3 MP angkatan 2010 yang selalu kompak dan bakal selalu kuingat masa-masa kuliah kita yang menyenangkan;
11. Almamaterku yang selalu kujunjung tinggi.

Semoga segala bantuan dan kebaikan dari semuanya mendapat imbalan dari Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa sebagai manusia biasa yang serba terbatas kemampuannya, dalam menyusun laporan ini mungkin terdapat kekurangan-kekurangan. Namun harapan penulis, laporan ini dapat berguna untuk menambah ilmu dan pengetahuan bagi pembaca. Kritik dan saran untuk memperbaiki laporan ini akan penulis terima dengan senang hati.

Wassalamualaikum. Wr. Wb.

Jember, September 2013

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
PRAKATA	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB 1. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Alasan Pemilihan Judul.....	1
1.2 Tujuan dan Kegunaan Praktek Kerja Nyata	2
1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata.....	2
1.2.2 Kegunaan Praktek Kerja Nyata.....	2
1.3 Objek dan Jangka Waktu Pelaksanaan PKN	3
1.3.1 Objek Praktek Kerja Nyata	3
1.3.2 Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata.....	3
1.4 Bidang Ilmu Praktek Kerja Nyata	3
1.5 Jadwal Kegiatan	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Pengertian Promosi.....	5
2.2 Faktor – faktor yang Mempengaruhi Promosi Mix.....	5
2.2.1 Dana yang tersedia	5
2.2.2 Sifat Pasar	5
2.2.3 Sifat Produk.....	6
2.2.4 Tahap dalam Daur Hidup Produk..	7
2.3 Variabel – variable yang ada didalam Promotion Mix	8
2.3.1 Periklanan.....	8

2.3.2 Personal Selling.....	9
2.3.3 Publisitas	12
2.3.4 Promosi Penjualan.....	12
2.4 Peran Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan ..	13
BAB 3. GAMBARAN UMUM OBYEK PRAKTEK KERJA NYATA ...	16
3.1 Latar Belakang Sejarah (<i>Historical Back Ground</i>)	16
3.2 Struktur Organisasi	18
3.2.1 Kegiatan Pokok masing – masing bagian	20
3.2.2 Visi dan Misi PT. Pos Indonesia (Persero)	23
3.3 Kegiatan Pokok	24
3.4 Kegiatan Bagian Yang Dipilih	24
3.4.1 Pengertian SOPP.....	26
3.4.2 Biller SOPP.....	27
BAB 4. HASIL KEGIATAN PRAKTEK KERJA NYATA	29
4.1 Mekanisme Kerja Media Promosi PT. Pos Indonesia	29
4.1.1 Periklanan.....	30
4.1.2 Publisitas (<i>Public Relation</i>).....	31
4.1.3 Promosi Penjualan.....	32
4.1.4 Personal Selling.....	33
4.2 Kinerja Biaya Promosi dengan Volume Penjualan	33
4.2.1 Biaya Promosi produk SOPP Pos	33
4.2.2 Volume penjualan produk SOPP Pos.....	35
4.2.3 Rasio Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan	36
BAB 5. KESIMPULAN.....	39
DAFTAR PUSTAKA	41
LAMPIRAN.....	42

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan Praktik Kerja Nyata.....	4
Tabel 4.1 Rincian Biaya Promosi PT. Pos Indonesia (Persero) Lumajang Bulan juli-September 2013(dalam satuan rupiah)	33
Tabel 4.2 Biaya Promosi PT. Pos Indonesia (Persero) Lumajang Bulan juli-September 2013(dalam satuan rupiah).....	33
Tabel 4.3 Volume Penjualan PT. Pos Indonesia (Persero) Lumajang Bulan juli-September 2013	35
Tabel 4.4 Data biaya promosi dan volume penjualan SOPP Pos Periode Juli – September 2013	37

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT. Pos Indonesia (Persero) Lumajang.....	19
Gambar 4.1 Grafik Volume penjualan.....	35

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat kesediaan menjadi tempat Praktik Kerja Nyata mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Jember dari PT. Pos Indonesia (Persero) Lumajang.
- Lampiran 2 : Daftar absensi Praktik Kerja Nyata pada PT. Bank BNI Tbk Cabang Utama Jember bulan Agustus-September 2013
- Lampiran 3 : Surat kesediaan menjadi tempat Praktik Kerja Nyata mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Jember
- Lampiran 4 : Surat keterangan telah melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Nyata pada PT. Pos Indonesia (Persero) Lumajang
- Lampiran 5 : Bentuk promosi Brosur SOPP
- Lampiran 6 : Bentuk promosi Spanduk SOPP
- Lampiran 7 : Contoh Resi pembayaran SOPP
- Lampiran 8 : Brosur pengumuman Undian Nasional SOPP
- Lampiran 9 : Contoh promosi SOPP pada *web side*
- Lampiran 10: Kartu konsultasi bimbingan Praktik Kerja Nyata Fakultas Ekonomi Universitas Jember.