

**TINJAUAN *PROMOTION MIX* PADA BANUNASHAKE
PADANG PANJANG**

TUGAS AKHIR

*Diajukan kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Manajemen
Perdagangan (DIII) Sebagai salah satu persyaratan Guna Memperoleh Gelar
Ahli Madya*



Oleh :
Sucitra Yulia
19134083

**PROGRAM STUDI DIPLOMA DIII MANAJEMEN PERDAGANGAN
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2024**

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

**TINJAUAN PROMOTION MIX PADA BANUNASHAKE
PADANG PANJANG**

Nama : Sucitra Yulia
NIM : 19134083
Program Studi : DIII Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi & Bisnis

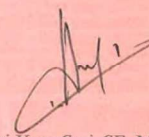
Padang, Agustus 2024

Diketahui Oleh,
Ketua Program Studi
DIII Manajemen Perdagangan



Yuki Fitria, S.E., M.M
NIP. 19820722 201012 2 002

Disetujui Oleh,
Pembimbing Tugas Akhir



Astri Yuza Sari, SE, MM.
NIP. 19900517 202203 2 004

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

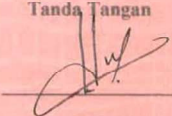
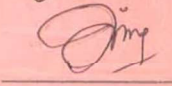
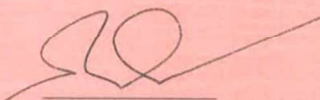
TINJAUAN PROMOTION MIX PADA BANUNASHAKE PADANG PANJANG

Nama : Sucitra Yulia
TM/NIM : 2019/19134083
Program Studi : DIII Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi & Bisnis

*Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir
Program Studi Manajemen Perdagangan (DIII) Fakultas Ekonomi & Bisnis
Universitas Negeri Padang*

Padang, Agustus 2024

Tim Penguji

Nama		Tanda Tangan
1. Astri Yuza sari, S.E, M.M	(Ketua)	
2. Dina Patrisia, S.E, M.Si, Ph. D	(Anggota)	
3. Okki Trinanda, S.E,MM	(Anggota)	

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sucitra Yulia
NIM / Tahun Masuk : 19134083 / 2019
Tempat / Tanggal Lahir : Padang Panjang, 20 Juli 2000
Program Studi : DIII Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Alamat : Jl. Kp. Manggis, Padang Panjang
Judul Tugas Akhir : Tinjauan Promotion mix pada Banunashake
Padang Panjang

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Tugas Akhir saya adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik Universitas Negeri Padang maupun di perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan pemikiran saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang di tulis atau di terbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang lazim.
4. Tugas Akhir ini sah apabila telah di tanda tangani asli oleh pembimbing tim penguji dan ketua program studi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh karena Tugas Akhir ini, serta sanksi lainnya sesuai aturan yang telah berlaku di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Padang, Mei 2024

Yang Menyatakan,

Sucitra Yulia

19134083

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita Panjatkan kehadiran Allah SWT, karena atas Rahmat dan karunia-nya kepada kita semua, sehingga saya, dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini dengan judul “Tinjauan *Promotion Mix* pada Banunashake Padang Panjang”.

Tugas Akhir ini di susun dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Diploma III di Program Studi Manajemen Perdagangan, Fakultas Ekonomi & Bisnis. Universitas Negeri Padang.

Penulis Ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar – besarnya kepada pihak yang memberikan Dukungan dan bantuan selama menyelesaikan Studi dan Tugas Akhir ini. Oleh karena itu sudah sepatutnya Penulis dengan Penuh Hormat mengucapkan Terima Kasih dan Mendoakan Semoga Allah memberikan Balasan terbaik kepada :

1. Bapak Dr. Ir. Krismadinata, S.T, M.T, Sebagai Rektor Universitas Negeri Padang
2. Bapak Prof. Perengki Susanto, SE, M.Sc, Ph.D Sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Padang.
3. Ibu Yuki Fitria, S.E, M.M Sebagai Ketua Prodi Program Studi Manajemen Perdagangan.
4. Ibu Astri Yuza sari, S.E, M.M Sebagai Dosen Pembimbing dan PA yang telah memberikan bimbingan, arahan, serta masukan, yang sangat berharga dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini.
5. Ibu Dina Patrisia, S.E, M.Si, Ph. D Sebagai Dosen penguji 1 sidang Tugas Akhir
6. Bapak Okki Trinanda, S.E,MM Sebagai Dosen Penguji 2 Sidang Tugas Akhir
7. Ibu dan Bapak saya yang telah memberikan dukungan baik itu secara internal maupun materi, yang selalu berusaha yang terbaik memberikan apa yang saya butuhkan.
8. Sahabat dan teman yang saya cintai serta teman teman jauh saya yang

selalu menjadi Support System saya.

9. Terima kasih kepada salah satu musisi favorit saya, karya karya mereka selalu menemani di saat proses pengerjaan Tugas Akhir ini.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran membangun dari semua pihak sangat penulis harapkan untuk perbaikan di masa mendatang.

Semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi positif bagi perkembangan ilmu pengetahuan dan kemajuan bangsa. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan rahmat dan Hidayah – nya kepada kita semua.

Padang, Mei 2024

Sucitra Yulia
19134083

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PEDOMAN PENGGUNAAN TUGAS AKHIR	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	v
ABSTRAK	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
LAMPIRAN	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Masalah	4
1.4 Manfaat Peneltian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
1.1 Pengertian Promosi	6
1.2 Fungsi Promosi	7
1.3 Tujuan Promosi	8
1.4 Promotion mix	9
1.5 Faktor yang mempengaruhi <i>Promotion mix</i>	18
BAB III METODE PENELITIAN	20
1.1 Jenis penelitian	20
1.2 Tempat dan Objek Penelitian	20
1.3 Waktu Pelaksanaan Penelitian	20
1.4 Definisi Operasional Variable Penelitian	21
1.5 Jenis penelitian dan Teknik Pengumpulan data	21
1.6 Teknik Analisis Data	23
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	27
1.1 Gambaran Objek Penelitian	27
1.2 Hasil Peneltian	30
1.3 Pembahasan	32
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	43
1.1 Kesimpulan	43
1.2 Saran	44
DAFTAR PUSTAKA	48
LAMPIRAN	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	3
Gambar 1.2	36
Gambar 1.3	51
Gambar 1.4	51
Gambar 1.5	52

Abstrak

Tinjauan *Promotion Mix* pada Banunashake Padang Panjang

Oleh : Sucitra Yulia

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui *Promotion Mix* dari Banunashake (Iklan, Personal Selling, Sales Promotion, Public Relation). Penelitian ini di lakukan di Banunashake yang Beralamatkan Jl. Guguk malintang, Kec. Padang panjang Timur, Kota Padang panjang, Kode pos 27118, Provinsi Sumatera barat. Jenis Penelitian ini bersifat Deskriptif dan melakukan wawancara pada Pihak Karyawan Banunashake dan pihak lain yang terkait.

Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah metode Deskriptif kualitatif, Lokasi penelitian ini berada pada Jl. Guguk malintang, Kec. Padang panjang Timur, Kota Padang panjang, Kode pos 27118, Provinsi Sumatera barat. Waktu Penelitian di Laksanakan Pada Bulan mei 2024.

Jenis data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah data primer, karna di dapat dari hasil observasi dan wawancara kepada pengelola Banunashake, data dikumpulkan dengan metode wawancara dan observasi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Banunashake hanya menggunakan Instagram sebagai media promosi, dan belum pernah menggunakan sosial media lain atau bekerja sama dengan influencer.

Kata kunci : *promotion mix, advertising, personal selling, sales promotion, public relation, direct marketing, digital marketing.*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di zaman yang serba digital saat ini, tidak dapat dipungkiri bahwa dalam mempromosikan sebuah produk, tidak hanya menggunakan cara biasa, tetapi dengan memanfaatkan sebuah aplikasi — aplikasi yang yakni dapat membantu kenaikan penjualan atau membantu kenaikan popularitas dari sebuah produk agar mendapatkan kepopuleran. Untuk meningkatkan penjualan, mereka membuat sebuah akun sosial media mempromosikan cafe dan produk mereka ke jangkauan yang lebih luas. Para pemilik UMKM biasanya mempromosikan produk mereka di Instagram dan itu sangat membantu mereka dalam mendapatkan lebih banyak pengikut dan kepopuleran produk.

Belakangan ini sangat ramai orang menggunakan Instagram sebagai media promosi di *social media*, dengan adanya fenomena ini memudahkan para pelaku bisnis dalam menjual produk mereka, mereka bisa dengan leluasa memasarkan produk mereka ke jangkauan yang lebih luas lagi, Instagram merupakan salah satu aplikasi promosi yang paling teratas. dilansir berdasarkan informasi dari artikel *sproutsocial.com* Instagram merupakan sosial media dengan pengguna terbanyak di dunia dengan total 2 milyar pengguna diantaranya, melakukan pencarian produk, menjadikan instagram sebagai platform promosi yang menjanjikan. Melalui fitur nya, instagram memungkinkan pebisnis untuk berbagi foto, story, dan video

yang menarik sehingga membantu toko online meningkatkan citra mereka.

Menurut Kotler dan Keller (2016) ada beberapa bentuk promosi yang di kenal dengan sebutan Bauran Promosi yaitu, *periklanan*, *penjualan pribadi*, *promosi penjualan*, dan *publicity*.

Bauran Promosi merupakan kombinasi strategi yang paling baik dari unsur – unsur promosi tersebut, maka agar promosi efektif adalah perlu di tentukan terlebih dahulu unsur promosi apa yang sebaiknya di gunakan, dan bagaimana bauran promosi tersebut bekerja agar hasilnya dapat efektif.

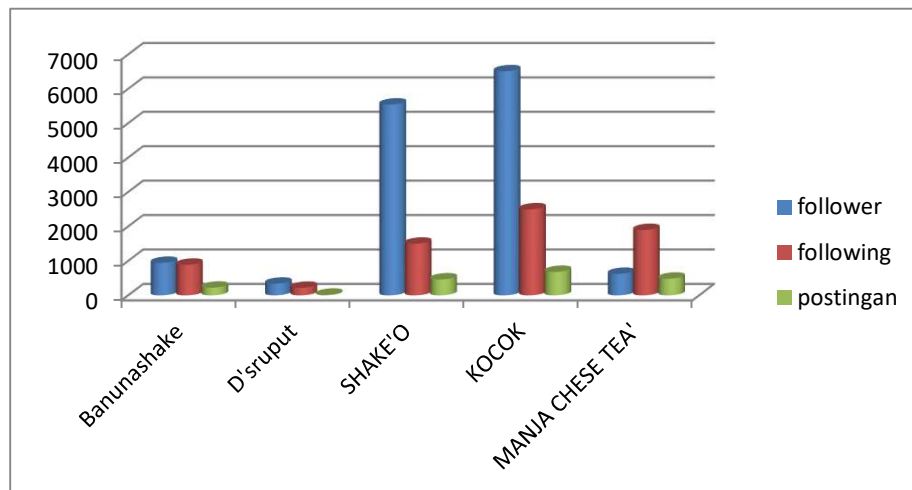
Menurut Kotler dan Armstrong (2016) bauran promosi adalah bauran yang meliputi pemasangan iklan (*advertise*), penjualan personal (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), Hubungan Masyarakat (*Public relations*) dan Alat alat pemasaran langsung (*Direct marketing*) yang di gunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan pemasangan iklan dan pemasaran.

Banunashake merupakan sebuah bisnis yang bergerak di bidang minuman, khususnya boba milk shake. Banunashake adalah salah satu gerai minuman yang berada di Kota Padang Panjang, sudah memiliki cabang di 4 tempat lainnya, yaitu Banunashake x coffe Padang, Banunashake Sungai Bangek, Banunashake Pariaman, dan Banunashake Bukittinggi, sedangkan Banunashake di kota Padang Panjang ber-alamat pada Jl Guguk Malintang, Kecamatan Padang Panjang Timur, Kota

Padang Panjang, Sumatera Barat, dengan Kode Pos 27118, banunashake berada di dalam satu tempat jualan dengan Mie Narako Padang Panjang, akan tetapi kedua usaha tersebut memiliki dua owner yang berbeda.

Produk utama mereka sendiri adalah minuman, setelah 4 tahun menjalankan bisnisnya, Banunashake akan terus mengembangkan bisnisnya agar bertahan di industri ini. Memperoleh pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan setia. dan kebutuhan efisiensi biaya pada anggaran pemasaran adalah poin kunci dalam bisnis di bidang minuman ini.

Di Padang Panjang tidak hanya Banunashake yang menjual minuman jenis Boba dan memanfaatkan media Instagram sebagai salah satu media promosi, tetapi juga ada D'Sruput, Shake'O, KOCOK dan Manja Chese tea, berikut di tampilkan data jumlah postingan, *follower* dan *following* Instagram masing masing.



Gambar 1.1

Diagram batang jumlah follower, following dan postingan

Dari Diagram diatas dapat dilihat bahwa akun Instagram Banunashake, tidak sepopuler akun Instagram gerai minuman lainnya, walaupun sudah memiliki cabang di Padang Panjang. Bisnis Banunashake menjadi lumayan populer karna inovasinya dalam menciptakan kombinasi menu unik, rasa dan teksturnya pada penyuka minuman. Dengan demikian, dapat di katakan bahwa Banunashake merupakan usaha di bidang Industri kuliner atau makanan minuman yang fokus pada penjualan minuman. Hal ini diduga tidak terlepas dari Bauran promosi yang dilakukan oleh Banunashake.

Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk membuat Tugas Akhir dengan Judul : ***“TINJAUAN PROMOTION MIX PADA BANUNASHAKE PADANG PANJANG”***

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka di rumuskan masalah dalam penelitian ini, yaitu :

Bagaimana Penerapan Bauran promosi oleh Banunashake?

C. Tujuan penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

Untuk mengetahui Bauran promosi yang di terapkan di Banunashake.

D. Manfaat penelitian

Manfaat dalam penelitian ini adalah :

1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis adalah manfaat yang berkaitan dengan ilmu

pengetahuan, wawasan, serta ilmu teori yang berguna bagi pembaca. Manfaat Teoritis dari Penelitian ini adalah menjadikan Tugas Akhir ini sebagai pedoman untuk mahasiswa/mahasiswi yang sedang mencari Referensi terutama mahasiswa/ mahasiswi D3 Universitas Negeri Padang.

2. Manfaat bagi Penulis

Untuk menambah pengetahuan dan wawasan yang telah di peroleh dari matakuliah yang sudah di pelajari sebelumnya & sebagai salah satu syarat Kelulusan Program Diploma (DIII) Program Studi Manajemen Perdagangan di Universitas Negeri Padang.

3. Manfaat Praktisi

Manfaat Praktisi atau praktik dari tugas akhir ini adalah, untuk menambah atau mendalami ilmu yang telah di dapat, baik itu dari perkuliahan maupun dari penelitian Tugas Akhir saat ini, dan menambah pengetahuan di bidang perdagangan sosial secara digital. Dan juga untuk menerapkan teori — teori dan pengetahuan umum yang di dapat saat kuliah ke dalam Penelitian ini sebagai perdagangan sosial melalui platform digital khususnya di Instagram.