

**USULAN PROMOSI UNTUK MENINGKATAN PENJUALAN
DI PT. BARA NIAGA SEJAHTERA**

TUGAS AKHIR

**Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana
Teknik Industri**



HARDIAS WIDI KURNIAWAN

15 06 08187

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
DEPARTEMEN TEKNOLOGI INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
YOGYAKARTA**

2022

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir Berjudul

USULAN PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DI PT. BARA
NIAGA SEJAHTERA

yang disusun oleh

Hardias Widi Kurniawan

150608187

Dinyatakan telah memenuhi syarat pada tanggal 9 November 2022

	Keterangan
Dosen Pembimbing 1 : Lenny Halim, S.T., M.Eng.	Telah Menyetujui
Tim Penguji	
Penguji 1 : Lenny Halim, S.T., M.Eng.	Telah Menyetujui
Penguji 2 : Hadisantono, ST., MT., Ph.D.	Telah Menyetujui
Penguji 3 : Ika Murti Kristiyani, S.Pd., M.Pd.	Telah Menyetujui

Yogyakarta, 9 November 2022

Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Teknologi Industri

Dekan,

ttd.

Dr. A. Teguh Siswanto, M.Sc.

PERNYATAAN ORIGINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hardias Widi Kurniawan

NPM : 150608187

Dengan ini menyatakan bahwa tugas akhir saya dengan judul "USULAN PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DI PT. BARA NIAGA SEJAHTERA" merupakan hasil penelitian saya pada Tahun Akademik 2021/2022 yang bersifat original dan tidak mengandung *plagiasi* dari karya manapun.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia untuk dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku termasuk untuk dicabut gelar Sarjana yang telah diberikan Universitas Atma Jaya Yogyakarta kepada saya.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Yogyakarta, 9 November 2022

Yang menandatangani

10000
METERAI
TEMPEL
4822CAK022495589
Hardias Widi Kurniawan

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur bagi Tuhan Yesus Kristus atas segala anugerahNya, sehingga penulis tugas akhir dapat menyelesaikan yang berjudul “USULAN PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DI PT. BARA NIAGA SEJAHTERA” dengan baik. Tugas akhir ini disusun untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Teknik di Fakultas Teknologi Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang dibimbing oleh bu Lenny Halim, S.T., M.Eng.

Penulis menyadari banyak pihak yang memberikan dukungan dan bantuan selama menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu, sudah sepantasnya penulis dengan penuh hormat mengucapkan terima kasih kepada :

1. Tuhan Yesus yang telah memberkati penulis selama proses menyelesaikan tugas akhir.
2. Ibu Lenny Halim, S.T., M.Eng. selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dengan baik dan sabar.
3. Bapak Sigit Wiryatmo dan Ibu Sri Anganti selaku orang tua penulis yang selalu mendoakan dan memberikan semangat kepada penulis.
4. Ibu Endah Saptaningsih, Krishna, Sita, Mario, Thalia selaku keluarga penulis yang selalu mendoakan dan memberikan semangat kepada penulis.
5. Alfin Putro Darsono selaku sahabat dan *stakeholder* yang telah membantu dan mengizinkan untuk penelitian tugas akhir.
6. Encis, Eudina, Jatu, dan Gungmas yang selalu memberikan semangat dan masukkan dalam proses penyelesaian tugas akhir.
7. Andra dan Thia yang selalu menemani dan memberikan semangat dalam menyelesaikan tugas akhir.
8. Terima kasih penulis juga untuk semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsinya yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis berharap semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan dapat dijadikan referensi demi pengembangan ke arah yang lebih baik. Penulis juga menyadari kalau tugas akhir ini terdapat banyak kekurangan, sehingga mengharapkan pembaca dapat memberikan kritik dan saran agar tugas akhir ini

dapat diperbaiki menjadi lebih baik. Semoga Tuhan Yesus Kristus senantiasa melimpahkan anugerahNya selalu.

Yogyakarta, 9 November 2022

Hardias Widi Kurniawan



DAFTAR ISI

BAB	JUDUL	HAL
	Halaman Judul	i
	Halaman Pengesahan	ii
	Pernyataan Originalitas	iii
	Kata Pengantar	iv
	Daftar Isi	vi
	Daftar Tabel	ix
	Daftar Gambar	x
	Daftar Lampiran	xi
	Intisari	xii
1	PENDAHULUAN	1
	1.1. Latar Belakang	1
	1.2. Perumusan Masalah	2
	1.3. Tujuan Penelitian	2
	1.4. Batasan Masalah	2
2	TINJAUAN PUSTAKA	3
	2.1. Tinjauan Pustaka	3
	2.1.1. Penelitian Sekarang	4
	2.2. Landasan Teori	4
	2.2.1. Pengertian Metode 5 <i>Why</i>	4
	2.2.2. Langkah – langkah metode 5 <i>Why</i>	5
	2.2.3. Jenis – jenis data	5

2.2.4.	Metode Pengumpulan Data	6
2.2.5.	Analisis SWOT	6
2.2.6.	Matriks IFE dan Matriks EFE	6
2.2.7.	Menentukan <i>Weight</i>	6
2.2.8.	Menentukan <i>Rating</i>	7
2.2.9.	<i>Marketing</i>	7
3	METODOLOGI PENELITIAN	8
3.1.	Rancangan Penelitian	8
3.1.1.	Objek Penelitian	8
3.1.2.	Wawancara 5 <i>Why</i>	8
3.1.3.	Alat Penelitian	8
3.2.	Tahapan Penelitian	8
3.2.1.	Studi Lapangan	9
3.2.2.	Identifikasi Masalah	9
3.2.3.	Studi Literatur	10
3.2.4.	Perumusan Masalah	10
3.2.5.	Tujuan Penelitian	10
3.2.6.	Batasan Masalah	10
3.2.7.	Pengumpulan data	10
3.2.8.	Wawancara dengan 5 <i>Why</i>	10
3.2.9.	Analisis SWOT	10
3.2.10.	Kesimpulan dan Saran	11
4	ANALISIS MASALAH & PEMILIHAN SOLUSI	12
4.1.	Analisis Masalah	12
4.1.1.	Hasil rekap penjualan	12
4.1.2.	Wawancara 5 <i>Why</i>	12

4.2.	Pemilihan Solusi	15
4.3.	Pemilihan Metode	16
5	DATA	18
5.1.	Data Konsumen yang Mengenal dan Tidak Mengenal Produk Adamix	18
5.2.	Data Hasil Pengolahan Jawaban Kuesioner	18
5.3.	Analisis Matriks IFE	23
5.4.	Analisis Matriks EFE	24
5.5.	SO Strategies	25
5.6.	ST Strategies	25
5.7.	WO Strategies	25
5.8.	WT Strategies	25
5.9.	<i>Brainstorming</i> dan Diskusi	26
6	RANCANGAN IMPLEMENTASI	27
6.1.	Perancangan Implementasi	27
7	KESIMPULAN DAN SARAN	28
7.1.	Kesimpulan	28
7.2.	Saran	28
	DAFTAR PUSTAKA	29
	LAMPIRAN	32

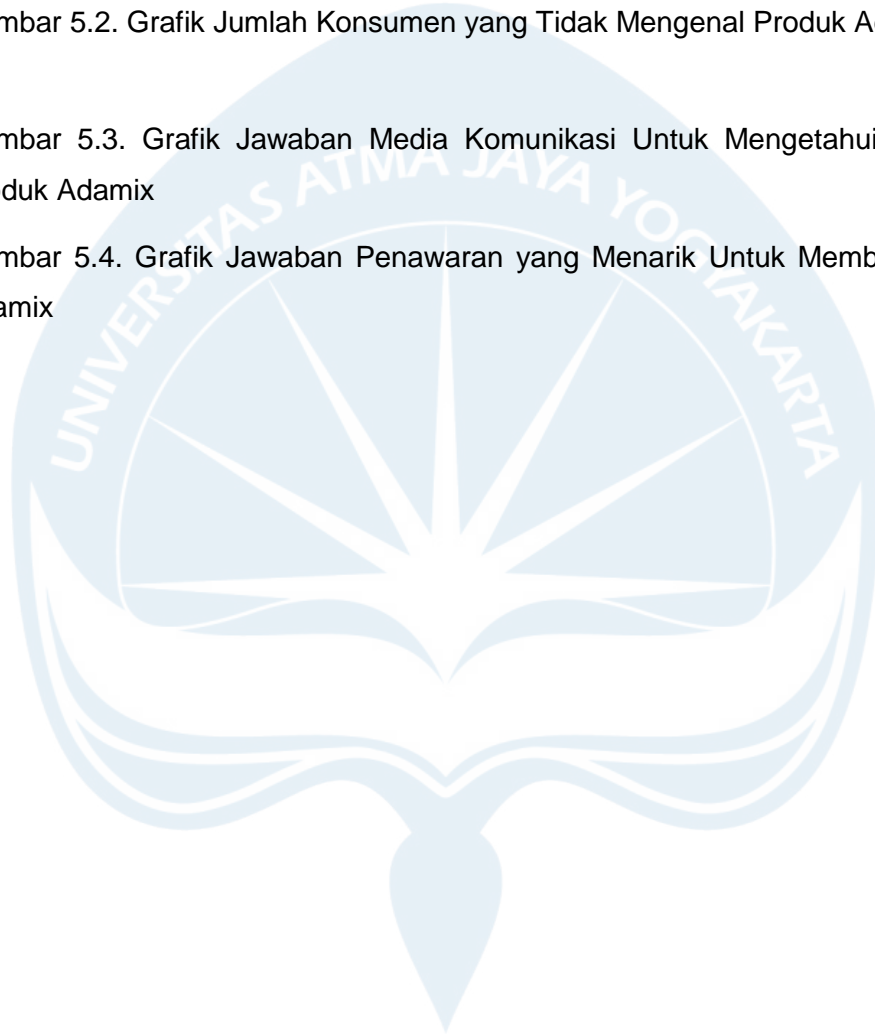
DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Daftar Permasalahan PT. Bara Niaga Sejahtera	15
Tabel 5.1. Tabel Hasil Nilai Rata-rata Keunggulan Produk	19
Tabel 5.2. Tabel Hasil Nilai Rata-rata Faktor yang Membuat Konsumen Tertarik Membeli Produk	21
Tabel 5.3. Matriks IFE	24
Tabel 5.4. Matriks EFE	24



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. Diagram Alir Metode Penelitian	9
Gambar 4.1. Grafik Hasil Rekap Penjualan Selama 6 Bulan	12
Gambar 5.1. Grafik Jumlah Konsumen yang Mengenal Produk Adamix	18
Gambar 5.2. Grafik Jumlah Konsumen yang Tidak Mengenal Produk Adamix	20
Gambar 5.3. Grafik Jawaban Media Komunikasi Untuk Mengetahui Informasi Produk Adamix	22
Gambar 5.4. Grafik Jawaban Penawaran yang Menarik Untuk Membeli Produk Adamix	23



DAFTAR LAMPIRAN

Kuesioner konsumen yang mengenal dan tidak mengenal produk	32
Kuesioner untuk <i>Owner</i> dan para sales	36
Produk Perekat, Acian Abu, Pasangan Bata & Plester, dan <i>Skimcoat</i> Abu	39
Produk <i>Skimcoat</i> Putih dan Render	40
Produk <i>Thinbed</i>	41
Produk Acian	41
Katalog	42
Brosur	43



INTISARI

PT. Bara Niaga Sejahtera merupakan perusahaan yang memproduksi produk semen curah. Masalah yang terdapat pada perusahaan ini adalah target penjualan yang tidak tercapai dan *brand* kurang terkenal, sehingga menyebabkan perusahaan mengalami kerugian.

Untuk mengatasi masalah yang terdapat pada perusahaan PT. Bara Niaga Sejahtera, penelitian ini akan menggunakan metode analisis SWOT. Analisis SWOT berguna untuk membuat strategi-strategi berdasarkan faktor internal dan faktor eksternal dari perusahaan untuk mencapai target penjualan dan membuat *brand* menjadi lebih terkenal.

Hasil penelitian pada PT. Bara Niaga Sejahtera dengan menggunakan metode analisis SWOT adalah strategi untuk membantu tercapainya target penjualan, yaitu sales membagikan brosur informasi tentang produk adamix. Strategi ini juga telah didiskusikan dengan *stakeholder*.

Kata kunci: penjualan, SWOT, strategi.