

**STRATEGI BAURAN PROMOSI UNTUK  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PAKET  
SATE KAMBING DAN AYAM PADA RUMAH  
MAKAN SAPAROA PASCA COVID-19**



**OLEH :  
WAHYU MUHAMMAD RAMADHAN  
NIM. 1917041212**

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN  
JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA  
SINGARAJA**

**2023**

**STRATEGI BAURAN PROMOSI UNTUK  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PAKET  
SATE KAMBING DAN AYAM PADA RUMAH  
MAKAN SAPAROA PASCA COVID-19**

**SKRIPSI**

**Diajukan kepada  
Universitas Pendidikan Ganesha  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam Menyelesaikan  
Program Sarjana Manajemen**

**OLEH  
WAHYU MUHAMMAD RAMADHAN  
NIM 1917041212**

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN  
JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA**

**2023**

**SKRIPSI**

**DIAJUKAN UNTUK MELENGKAPI TUGAS  
DAN MEMENUHI SYARAT-SYARAT  
UNTUK MENCAPAI GELAR SARJANA  
MANAJEMEN**

**Menyetujui**

Pembimbing I,

Pembimbing II,



Rahutama Atidira, S.T., M.M  
NIP. 198805032018031001



Ni Nyoman Yulianthini, S.E., M.M  
NIP. 198207292010122003

Skripsi oleh Wahyu Muhammad Ramadhan ini  
Telah dipertahankan di depan dewan penguji  
Pada tanggal 13 Oktober 2023

Dewan Penguji,



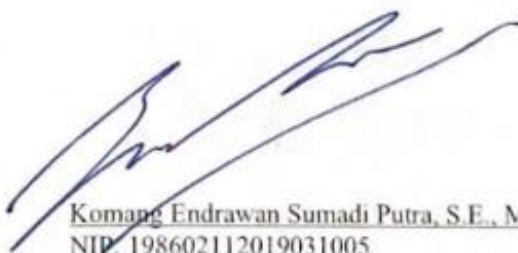
Rahutama Atidira, S.T., M.M  
NIP. 198805032018031001

(Ketua)



Ni Nyoman Yulianthini, S.E., M.M  
NIP. 198207292010122003

(Anggota)



Komang Endrawan Sumadi Putra, S.E., M.M  
NIP. 198602112019031005

(Anggota)

Diterima oleh Panitia Ujian Fakultas Ekonomi  
Universitas Pendidikan Ganesha  
Guna memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar sarjana manajemen

Pada

Hari : Jumat

Tanggal : 13 Oktober 2023

**Mengetahui,**

Ketua Ujian,



Dr. Dra. Ni Made Suci, M.Si.  
NIP. 196810291993032001

Sekretaris Ujian,



Made Amanda Dewanti, S.E., M.M.  
NIP. 199106072020122017

**Mengesahkan,  
Dekan Fakultas Ekonomi**



Prof. Dr. Gede Adi Yuniarta, S.E., Ak., M.Si.  
NIP. 197906162002121003

## PERNYATAAN

Dengan ini menyatakan bahwa karya tulis yang berjudul "Strategi Bauran Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Paket Sate Kambing Dan Ayam Pada Rumah Makan Saparoa Pasca COVID-19" Beserta seluruh isinya adalah benar-benar karya sendiri dan saya tidak melakukan penjiplakan dan penipuan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan. Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko/sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran atas etika keilmuan dalam karya saya ini atau ada klaim terhadap keaslian karya saya ini.

Singaraja, 13 Oktober 2023  
Yang membuat pernyataan,



Wahyu Muhammad Ramadhan  
NIM. 1917041212

## **MOTTO**

**And Be Patient Over What Befalls You**

**- QS 31:17**



## PRAKATA

Puji dan Syukur Penulis Panjatkan Kepada Allah SWT atas rahmatnya penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul **“Strategi Promosi untuk Meningkatkan Volume Penjualan Paket Sate kambing dan Ayam pada Rumah Makan Saparoa Pasca COVID-19”**. Skripsi ini disusun guna memenuhi persyaratan mencapai gelar sarjana manajemen pada Universitas Pendidikan Ganesha.

Dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis mendapatkan banyak bantuan baik berupa moral dan material dari berbagai pihak. Untuk itu dalam kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. I Wayan Lasmawan, M.Pd., selaku Rektor Universitas Pendidikan Ganesha.
2. Prof. Dr. Gede Adi Yuniarta, S.E., M.Si., Ak., CA., CPA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha.
3. Gede Putu Agus Jana Susila, S.E., M.B.A., selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Pendidikan Ganesha
4. Made Amanda Dewanti, S.E., M.M, selaku Koordinator Program Studi S1 Manajemen
5. Rahutama Atidira, S.T., M.M selaku pembimbing I sekaligus Dosen Pembimbing Akademik yang memberikan masukan, motivasi dan selalu sabar dalam membimbing dengan penuh tanggung jawab, dan semangat telah membimbing dan mengarahkan penulis hingga dapat menyelesaikan skripsi ini.



6. Ni Nyoman Yulianthini, S.E., M.M selaku pembimbing II yang telah memberikan arahan, motivasi dan bimbingan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Para dosen di jurusan Manajemen yang telah memberikan pendidikan dan ilmu pengetahuan yang berharga selama penulis menempuh studi di Universitas Pendidikan Ganesha, meskipun tidak dapat disebutkan satu persatu. Terima kasih kepada seluruh dosen di jurusan Manajemen atas kontribusi dan dedikasi mereka dalam mendidik para mahasiswa.
8. Kepala Tata Usaha Fakultas Ekonomi beserta staf yang telah bersedia membantu dan memberikan informasi selama perkuliahan.
9. Kepala Perpustakaan Universitas Pendidikan Ganesha beserta staf yang telah memberikan kemudahan pelayanan berupa buku-buku yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi ini.
10. Kedua orang tua yang penulis sayangi, Bapak (Dedy Erfandi) dan Ibu (Sumiyati) dan kakak (Alifia Devi Erfamiati) dan Adik (Jihan Kirana Meira Thabita) yang penulis cintai yang telah memberikan semangat, motivasi, doa dan dukungan moral dan material, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik.
11. Yang tersayang Mita Istinawati yang selalu memberikan dukungan, semangat, doa serta kasih sayang dan selalu menemani selama penyusunan skripsi ini, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
12. Semua teman-teman di Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha angkatan 2019, terima kasih telah menemani dari awal hingga saat ini.

13. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung. Meskipun tidak dapat disebutkan satu persatu, kontribusi dan dukungan mereka sangat berarti dalam menyelesaikan penelitian ini.

Penulis sangat menyadari bahwa apa yang disajikan dalam skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan masukan berharga, gagasan, dan analisis dari berbagai pihak sebagai kontribusi bagi perkembangan jurnalisme di masa depan. Penulis yakin bahwa melalui kolaborasi dan pemikiran bersama, skripsi ini dapat menjadi landasan yang berguna bagi kita semua. Terima kasih atas dukungan dan kontribusi dari semua pihak.

Singaraja, 13 oktober 2023

Penulis



## DAFTAR ISI

	Halaman
PRAKATA .....	vii
ABSTRAK .....	iv
DAFTAR ISI .....	vi
DAFTAR TABEL .....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	ix
DAFTAR LAMPIRAN .....	x
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Identifikasi Masalah Penelitian .....	5
1.3 Batasan Penelitian .....	6
1.4 Rumusan Masalah Penelitian .....	6
1.5 Tujuan Penelitian .....	6
1.6 Manfaat Hasil Penelitian .....	6
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
2.1 Volume Penjualan .....	7
2.2 Strategi Promosi .....	8
2.3 Bauran Promosi .....	8
2.3.1 Pengertian Bauran Promosi .....	8
2.3.2 Periklanan .....	10
2.3.3 Promosi Penjualan .....	11
2.3.4 <i>Personal Selling</i> .....	12
2.4 Kajian Hasil Penelitian Yang Relevan .....	13
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Rancangan Penelitian .....	14

3.2 Metode Pengumpulan Data .....	14
3.3 Teknik Analisis Data .....	15

**BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

4.1 Deskripsi Data .....	19
4.2 Analisis Internal .....	25
4.3 Analisis Eksternal.....	27
4.4 Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman .....	29
4.5 Analisis SWOT Pada Rumah Makan Saparoa.....	31
4.6 Bauran Promosi Pada Rumah Makan Saparoa.....	38

**BAB V PENUTUP**

5.1 SIMPULAN .....	43
5.2 SARAN .....	44

DAFTAR PUSTAKA .....	45
----------------------	----

LAMPIRAN.....	51
---------------	----



## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 3.1 Matriks SWOT .....	17
Tabel 4.1 Data Karakteristik Pengunjung Di Rumah Makan Saparoa .....	20
Tabel 4.2 Matrix Internal Factor Evaluation (IFE-Matrix) Rumah Makan Saparoa.....	32
Tabel 4.3 Matrix External Factor Evaluation (EFE-Matrix) Rumah Makan Saparoa.....	33
Tabel 4.4 Matriks SWOT Di Rumah Makan Saparoa .....	35



## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 1.1 Grafik Volume Penjualan Paket Sate Kambing dan Ayam di Rumah Makan Saparoa.....	4
Gambar 4.1 Visualisasi Data berbentuk Pie Chart .....	25
Gambar 4.2 Matriks Internal-Eksternal (IE) Rumah Makan Saparoa.....	34



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
Lampiran 01 Karakteristik Pengunjung .....	52
Lampiran 02 Dokumentasi .....	52

