

**PERAN SALES PROMOTION BOY DALAM PENJUALAN
PRODUK LEAGUE DI SPORTINDO MALL PURI INDAH
(PT. BERCA RETAIL GROUP)**

LAPORAN TUGAS AKHIR



Nama : Muhammad Fadhli Irhamdani
NIM : 33117010024

PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2020

**PERAN SALES PROMOTION BOY DALAM PENJUALAN
PRODUK LEAGUE DI SPORTINDO MALL PURI INDAH**

(PT. BERCA RETAIL GROUP)

Laporan Tugas Akhir Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Mercu Buana



Nama : Muhammad Fadhli Irhamdani

NIM : 33117010024

PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2020

LAPORAN TUGAS AKHIR

PERAN SALES PROMOTION BOY DALAM PENJUALAN PRODUK LEAGUE DI
SPORTINDO MALL PURI INDAH (PT. BERCA RETAIL GROUP)

Oleh:

Muhammad Fadhli Irhamdani

NIM: 33117010024

Disetujui untuk Ujian Akhir Laporan Tugas Akhir

pada Tanggal:

.....

1. Vidya Ayu Diporini, SE, MM Pembimbing

(.....)

Mengetahui,

Ketua Program Studi D3 Manajemen

MERCU BUANA
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana

.....

Onggo Pramudito, ST, MM.

LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama : Muhammad Fadhli Irhamdani
NIM : 33117010024
Program Studi : D3 Manajemen
Judul : Peran *Sales Promotion Boy* dalam Penjualan Produk League di Sportindo Mall Puri Indah (PT. Berca Retail Group)
Tanggal Lulus Ujian :

Disahkan oleh:

Pembimbing

Ketua Penguji

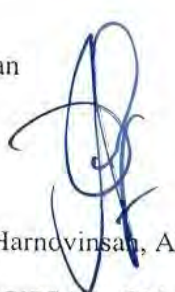
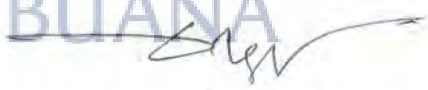



Vidya Ayu Diporini, SE, MM

Ignatius Prasetya Aji Wibowo, SE, MM

Dekan

Ketua Program Studi D3 Manajemen


Dr. Harnovinsan, Ak., M.Si,
CA, CIPSAS., CMA., CSRS
Onggo Pramudito, ST, MM

Tanggal :

Tanggal: 8/9 '2020.

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Fadhli Irhamdani

NIM : 33117010024

Program Studi : D3 Manajemen

Menyatakan bahwa laporan tugas akhir ini adalah murni hasil karya sendiri. Apabila saya mengutip dari hasil karya orang lain, maka saya mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenai sanksi pembatalan laporan tugas akhir ini apabila terbukti melakukan tindakan plagiat (penjiplakan).

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, 29 Juli 2020



Muhammad Fadhli Irhamdani

33117010024

RINGKASAN

Pada dasarnya, *Sales Promotion Boy* bertugas untuk menjual atau mempromosikan suatu produk agar diminati oleh calon pelanggan. Salah satu unsur dalam strategi promosi adalah bauran promosi. Bauran promosi terdiri dari iklan (*advertising*), promosi penjualan (*sales promotion*), penjual perseorangan (*personal selling*), publisitas atau hubungan masyarakat (*public relation*) dan pemasaran langsung (*direct marketing*). Laporan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui peran sebagai *Sales Promotion Boy* yang dilakukan di toko olahraga League Sportindo Mall Puri Indah, Jakarta. Desain penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dan metode pengumpulan data menggunakan metode observasi dan wawancara. Metode analisis data menggunakan metode analisis deskriptif. Pada faktanya, peran sebagai *Sales Promotion Boy* yaitu mengetahui tentang produk, kegiatan promosi penjualan, dan melakukan *stock opname*.

Kata kunci : *Sales Promotion Boy*, Bauran Promosi, peran *Sales Promotion Boy*, Fakta Kegiatan Peran *Sales Promotion Boy*



KATA PENGANTAR

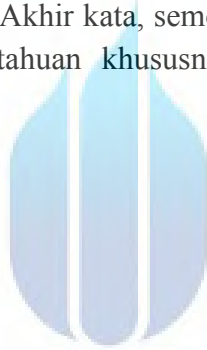
Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir ini dengan judul “Peran *Sales Promotion Boy* dalam Penjualan Produk *League* di Mall Puri Indah (PT. Berca Retail Group)”. Laporan tugas akhir ini merupakan syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi D3 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.

Penyusunan laporan tugas akhir ini tidak lepas dari bimbingan, bantuan, dan dukungan yang sangat berarti dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis ingin berterima kasih pada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan tugas akhir ini terutama kepada:

1. Prof. Dr. Ngadino Surip, MS selaku Rektor Universitas Mercu Buana.
2. Dr. Harnovinsah, Ak., M.Si, CA, CIPSAS., CMA., CSRS selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
3. Bapak Onggo Pramudito, ST, MM selaku Ketua Program Studi D3 Manajemen.
4. Ibu Vidya Ayu Diporini, SE, MM selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan saran, waktu, bimbingan, semangat, pengetahuan, dan nasehat-nasehat yang sangat bermanfaat demi terselesaikannya laporan tugas akhir ini.
5. Bapak Wing Febrix Andreas, selaku Area Manager *League Sportindo Berca* yang telah memberikan saran, waktu, bimbingan, semangat, pengetahuan, dan nasehat yang sangat bermanfaat pada saat penulis melakukan magang.
6. Karyawan-Karyawan *Sportindo Berca* yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk magang.
7. Para dosen FEB Universitas Mercu Buana yang telah mencurahkan segala ilmu yang dimilikinya untuk diberikan kepada kami.
8. Sahabatku, Hendryzard Margapala, Nengah Adi Wijaya, Apri Muhammad Nasution, Ifan Farhan Muzakki, Faris Rafsanjani, Rizki Wahyu Pradana, Andre Donovan, Panji Mahardinata, serta teman-teman D3 angkatan 2017 yang tidak disebutkan satu-satu. Semoga kita semua dapat mewujudkan impian kita.
9. Teman-teman FEB D3 Manajemen Universitas Mercu Buana angkatan 2015 dan 2016, khususnya Bang Ganes, Bang Iqbal, Bang Widodo, Bang Laung, Bang Yosua, Bang Ariel, Kak Alma, Kak Andhita, Kak Rosa, Kak Fanny, yang telah memberi semangat kepada penulis.

10. Teristimewa kedua orang tuaku yang tercinta yang sudah mendoakan untuk penulis dalam berjuang tugas akhir.
11. Saudaraku (Zulfikri Irhamdani, Zulfahmi Irhamdani, Hanifa Zahra) yang sudah memberi perjuangan dan doa untuk penulis.
12. Sahabat dan keluargaku tercinta yang sudah memberi semangat dan doa untuk penulis.

Penulis menyadari sebagai manusia biasa, bahwa penelitian ini tidak lepas dari kesalahan dan kekurangan akibat keterbatasan pengetahuan serta pengalaman. Oleh karena itu, penulis mengharapkan segala bentuk saran serta masukan bahkan kritik yang membangun dari berbagai pihak. Selain itu, dengan segala ketulusan dan kerendahan diri, penulis mohon maaf apabila terdapat kesalahan dan kelemahan dalam laporan tugas akhir ini. Akhir kata, semoga laporan tugas akhir ini bermanfaat dan dapat menambah pengetahuan khususnya bagi penulis dan pembaca pada umumnya.



Jakarta, 29 Juli 2020

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Muhammad Fadhli Irhamdani

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN TUGAS AKHIR	iii
SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI.....	iv
RINGKASAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Magang	4
D. Manfaat Magang	4
E. Metode Penelitian.....	5
1. Desain Penelitian	5
2. Metode Pengumpulan Data	6
3. Metode Analisis Data	6
BAB II LANDASAN TEORI	7
A. Landasan Teori.....	7
1. Pemasaran	7
2. Bauran Pemasaran	7
3. Bauran Promosi (<i>Promotion Mix</i>).....	10
4. Penjualan Perseorangan (<i>Personal Selling</i>)	12
5. <i>Sales Promotion Boy / Sales promotion Girl</i>	15
B. Penelitian Terdahulu	18
C. Kerangka Berpikir Penelitian.....	21

BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN	22
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	22
1. Sejarah dan Gambaran Umum Perusahaan	22
2. Visi dan Misi Perusahaan	24
3. Produk League Sportindo	24
4. Struktur Organisasi League Sportindo	38
B. Pembahasan.....	40
1. Pelaksanaan Magang	40
2. Proses Bauran pemasaran pada Produk League Sportindo	42
3. Peran <i>Sales Promotion Boy</i> di Toko League Sportindo	46
4. Permasalahan pada Perusahaan	49
5. Solusi / pemecahan Masalah pada Perusahaan.....	50
BAB IV SIMPULAN DAN SARAN	51
A. Simpulan	51
B. Saran.....	52
DAFTAR PUSTAKA	53
LAMPIRAN.....	55



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Logo Produk League	22
Gambar 3.2 Beranda pada <i>website</i> League	24
Gambar 3.3 Sepatu Latihan (<i>Training Shoes</i>).....	25
Gambar 3.4 Sepatu Lari (<i>Running</i>)	26
Gambar 3.5 Sepatu Futsal (<i>Futsal</i>)	26
Gambar 3.6 Sepatu Basket (<i>Basketball</i>).....	27
Gambar 3.7 Sepatu Gaya Hidup (<i>Lifestyle</i>).....	27
Gambar 3.8 Sepatu Sekolah (<i>School</i>).....	28
Gambar 3.9 Sepatu Badminton (<i>Badminton</i>)	28
Gambar 3.10 Sepatu Alam Bebas (<i>Outdoor</i>)	29
Gambar 3.11 <i>T-Shirt</i>	30
Gambar 3.12 <i>Futsal Jersey</i>	30
Gambar 3.13 <i>Basketball Jersey</i>	31
Gambar 3.14 <i>Windbreaker Jacket</i>	31
Gambar 3.15 <i>Hoddie Jacket</i>	32
Gambar 3.16 <i>Jogger Pants</i>	32
Gambar 3.17 <i>Straight Pants</i>	33
Gambar 3.18 <i>League Activite</i>	33
Gambar 3.19 Kaus Kaki (<i>Shock</i>).....	34
Gambar 3.20 Topi (<i>Cap</i>)	35
Gambar 3.21 Sarung Tangan (<i>Glove</i>)	35
Gambar 3.22 Tas Ransel (<i>Bag</i>)	36
Gambar 3.23 Matras Yoga (<i>Yoga Mattress</i>)	36

Gambar 3.24 Struktur Organisasi League Sportindo	38
Gambar 3.25 Flowchart Alur Kegiatan Magang	41
Gambar 3.26 Instagram League Sportindo.....	44
Gambar 3.27 Facebook League Sportindo.....	44
Gambar 3.28 <i>Website</i> League Sportindo.....	45



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Magang	55
Lampiran 2. Foto Tempat Kegiatan Magang	56
Lampiran 3. Foto Produk di League Sportindo Mall Puri Indah	57
Lampiran 4. Foto Kegiatan Magang saat melayani pelanggan (<i>Customer</i>).....	60
Lampiran 5. Foto perpisahan dengan karyawan League Sportindo	61
Lampiran 6. Transkrip Wawancara.....	62

