

**IMPLEMENTASI PROMOSI PADA PRODUK EMINA UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK DIMASA
PANDEMI COVID-19**

LAPORAN TUGAS AKHIR



Nama : NAHLA SEPTARICKA

NIM : 33118010005

**UNIVERSITAS
MERCU BUANA**

PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2021

**IMPLEMENTASI PROMOSI PADA PRODUK EMINA UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK DIMASA
PANDEMI COVID-19**

Laporan Tugas Akhir Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Memperoleh Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Mercu Buana



Nama : Nahla Septaricka

NIM : 33118010005

UNIVERSITAS
MERCU BUANA
PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2021

LAPORAN TUGAS AKHIR
IMPLEMENTASI PROMOSI PADA PRODUK EMINA UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK DIMASA PANDEMI
COVID-19

Oleh :

Nahla Septaricka

NIM: 33118010005

Disetujui untuk Ujian Akhir Laporan Tugas Akhir

pada Tanggal:

Rabu, 1 September 2021

Ikhyandini Garindia Atrisyanti, S.Mn, M.MT

Pembimbing (



)

Mengetahui,
Ketua Program Studi D3 Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana




Ikhyandini Garindia Atrisyanti, S.Mn, M.MT

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nama : Nahla Septaricka
NIM : 33118010005
Program Studi : D3 Manajemen
Judul Tugas Akhir : IMPLEMENTASI PROMOSI PADA PRODUK EMINA UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK DIMASA PANDEMI
COVID-19
Tanggal Sidang : 27/08/2021

Disahkan oleh :

Pembimbing


Ikhyandini Garindia Atrisyanti, S.Mn., MMT

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi D3 Manajemen


Dr. Erna Sofriana Imaningsih, M.Si.


Ikhyandini Garindia Atrisyanti, S.Mn., MMT

LPTA 09210335



Please Scan QRCode to Verify

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nahla Septaricka
NIM : 33118010005
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).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 22 April 2021

UNIVERSITAS
MERCU BUANA



Nahla Septaricka
(33118010005)

RINGKASAN

Promosi merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi perusahaan untuk meningkatkan penjualan produk. Dalam kegiatan promosi ada beberapa penerapan yang terdapat dalam bauran promosi yaitu periklanan, promosi penjualan, penjualan perorangan, hubungan masyarakat, penjualan langsung. Laporan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan implementasi promosi pada produk emina untuk meningkatkan penjualan produk dimasa pandemi covid-19 dan mengetahui masalah yang dihadapi, dan solusi penyelesaian masalah. Desain penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan data menggunakan teknik observasi dan wawancara. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa promosi yang digunakan emina menggunakan *Personal Selling, Promosi Penjualan, Media Social, Event Marketing, Brand Ambassador, Advertising* dan *Direct Marketing*. Kegiatan strategi promosi tersebut sudah cukup baik dalam proses pengenalan *brand* kepada masyarakat namun masih ada beberapa hambatan dan masalah yang dihadapi pada saat masa pandemi covid-19 seperti store offline sepi dan beberapa customer tidak dapat mencoba teaster. Dan solusi yang dilakukan emina dengan cara lebih aktif dengan social media.

Kata Kunci : Promosi, Emina, Implementasi Promosi Pada Produk Emina

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir ini dengan judul “Implementasi Promosi Pada Produk Emina untuk Meningkatkan Penjualan Produk Dimasa Pandemi Covid-19”. 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. Erna Sofriana Imaningsih, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.
3. Ibu Ikhyandini Garindia Atrisyanti, S.Mn, M.MT selaku Ketua Program Studi D3 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.
4. Ibu Ikhyandini Garindia Atrisyanti, S.Mn, M.MT selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan saran, waktu, bimbingan, pengetahuan, dan nasehat-nasehat yang sangat bermanfaat demi terselesaikannya laporan tugas akhir ini.
5. Ibu Alfina Fajri yang telah memberikan informasi kepada penulis agar dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan penuh kesabaran.
6. Para dosen FEB Universitas Mercu Buana yang telah mencurahkan segala ilmu yang dimilikinya untuk diberikan kepada kami.
7. Bapak atau Ibu bagian Tata Usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana yang bersedia membantu segala urusan administrasi.
8. Teristimewa, orang tua tercinta dan keluarga yang telah memberikan semangat, doa dan dukungan moral dan material yang tiada henti-hentinya kepada penulis serta memberikan banyak inspirasi dalam menyelesaikan laporan tugas akhir ini.

9. Sarah, Maulidya, Novianita dan seluruh teman-teman D3 Manajemen dan MICE FEB UMB angkatan 2018 yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu yang telah membantu memberikan saran dan masukan, semoga kita bisa mewujudkan impian-impian kita.
10. Bangtan Sonyeondan (BTS) yang telah memberikan penulis semangat dan menemani dalam proses mengerjakan tugas akhir.

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 kritikan yang membangun diri sebagai 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, 22 April 2021


UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Nahla Septaricka
(33118010005)

DAFTAR ISI

| | |
|--|-------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| LAPORAN TUGAS AKHIR | ii |
| LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN TUGAS AKHIR | iii |
| SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI..... | iv |
| RINGKASAN | v |
| KATA PENGANTAR..... | vi |
| DAFTAR ISI..... | viii |
| DAFTAR TABEL | x |
| DAFTAR GAMBAR | xi |
| DAFTAR LAMPIRAN | xii |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 4 |
| C. Tujuan Penelitian | 4 |
| D. Manfaat Penelitian | 5 |
| E. Metode Penelitian..... | 5 |
| a) Desain Penelitian | 5 |
| b) Metode Pengumpulan Data | 6 |
| c) Metode Analisis Data | 6 |
| BAB II LANDASAN TEORI..... | 8 |
| A. Landasan Teori..... | 8 |
| 1. Pemasaran | 8 |
| 2. Bauran Pemasaran | 9 |
| 3. Promosi..... | 12 |
| 4. Bauran Promosi | 13 |
| 5. Tujuan Promosi..... | 16 |
| B. Penelitian Terdahulu | 16 |
| C. Kerangka Berpikir Penelitian..... | 18 |
| BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN | 19 |
| A. Gambaran Umum Perusahaan..... | 19 |
| 1. Sejarah dan Gambaran Umum Perusahaan | 19 |

| | |
|---|-----------|
| 2. Visi dan Misi Perusahaan | 21 |
| 3. Nilai dan Kebiasaan PT. Paragon Technology and Innovation..... | 22 |
| 4. Struktur Organisasi PT. Paragon Technology and Innovation..... | 23 |
| 5. Penghargaan PT. Paragon Technology and Innovation..... | 23 |
| 6. Logo dan Produk Emina | 24 |
| B. Pembahasan..... | 26 |
| 1. Pelaksanaan Penelitian | 26 |
| 2. Sgmentasi, Targeting, Positioning Emina | 27 |
| 3. Implementasi Promosi Pada Produk Emina Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Dimasa Pandemi Covid-19..... | 29 |
| 4. Masalah Yang Dihadapi | 38 |
| 5. Solusi Yang Dilakukan Untuk Mengatasi Masalah..... | 38 |
| BAB IV SIMPULAN DAN SARAN | 39 |
| A. Kesimpulan | 39 |
| B. Saran..... | 40 |
| DAFTAR PUSTAKA | 42 |
| LAMPIRAN | 44 |



DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 1.1 Brand PT. Paragon Technology and Innovation | 2 |
| Tabel 1.2 Data Penjualan Produk Emina | 3 |
| Tabel 3.1 Perbandingan Event Sebelum dan Sesudah Pandemi | 36 |



DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 3.1 Logo PT. Paragon Technology and Innovation | 19 |
| Gambar 3.2 Struktur Organisasi PT. Paragon Technology and Innovation..... | 23 |
| Gambar 3.3 Logo Emina | 24 |
| Gambar 3.4 Skincare Emina Bright Stuff | 24 |
| Gambar 3.5 Skincare Emina Skin Body | 25 |
| Gambar 3.6 Skincare Emina ms. pimple..... | 25 |
| Gambar 3.7 Instagram Emina | 32 |
| Gambar 3.8 Youtube Emina..... | 32 |
| Gambar 3.9 Brand Ambassador Emina..... | 34 |
| Gambar 3.10 Beauty Class Emina | 36 |
| Gambar 3.11 Flowchart Kegiatan Promosi Emina | 37 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|--|----|
| Lampira 1 Transkrip Wawancara | 44 |
| Lampira 2 Bukti Emina Sudah BPOM | 47 |

