

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## TUGAS AKHIR

### **PENERAPAN BAURAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI TOKO BUKU ZANAFI PEKANBARU PADA MASA PANDEMI COVID-19**

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya (AM.d) Pada Program Studi D3 Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau*



OLEH:

**PUTRI ELDA RIZALNI**

**NIM: 01870224174**

**PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM  
RIAU  
2021**

**LEMBAR PERSETUJUAN  
TUGAS AKHIR**

NAMA : PUTRI ELDA RIZALNI  
NIM : 01870224174  
PROGRAM STUDI : D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN  
FAKULTAS : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
JUDUL TUGAS AKHIR : **PENERAPAN BAURAN PROMOSI DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI TOKO  
BUKU ZANAFI PEKANBARU PADA MASA PANDEMI  
COVID-19**  
HARI/TANGGAL UJIAN : SELASA/2 NOVEMBER 2021

**DISETUJUI OLEH  
PEMBIMBING**



**Meri Sandora, SE,MM**  
NIP. 19790505 200710 2 001

**MENGETAHUI**

**Dekan  
Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial**



**Dr. Mahyarni, S.E., M.M**  
NIP. 19700826 199903 2 001

**Ketua Program Studi  
D3 Manajemen Perusahaan**



**Henni Indrayani, SE., MM**  
NIP.19700802 199803 2 003

UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

**LEMBAR PENGESAHAN  
TUGAS AKHIR.**

NAMA : PUTRI ELDA RIZALNI  
NIM : 01870224174  
PROGRAM STUDI : D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN  
FAKULTAS : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
JUDUL : **PENERAPAN BAURAN PROMOSI DALAM  
MENINGKAT VOLUME PENJUALAN DI TOKO  
BUKU ZANAFI PEKANBARU PADA MASA  
PANDEMI COVID-19**

HARI/TGL UJIAN : SELASA/ 2 NOVEMBER 2021

Panitia Penguji:

**Ketua Penguji**

**Asuti Mevlinda, SE, MM**  
NIP. 19720513 20070 2 018

**Anggota**

**Penguji**

**Riki Hanri Malau, SE, MM**  
NIP. 19710124 200701 1 020

**Penguji II**

**Irien Violinda Anggriani, SE, M.Si**  
NIP. 19751106200710 2 003

UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Lampiran Surat :  
Nomor : Nomor 25/2021  
Tanggal : 10 September 2021

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : PUTRI ELDA RIZALNI  
NIM : 01870224174  
Tempat/Tgl. Lahir : TANJUNG, 15 JUNI, 1999  
Fakultas/Pascasarjana : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
Prodi : D III MANAJEMEN PERUSAHAAN  
Judul Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya\*:

Penerapan Bauran promosi dalam meningkatkan Volume penjualan  
ditinjau buku terbaru terbaru pada masa pandemi covid19

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

1. Penulisan Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya\* dengan judul sebagaimana tersebut di atas adalah hasil pemikiran dan penelitian saya sendiri.
2. Semua kutipan pada karya tulis saya ini sudah disebutkan sumbernya.
3. Oleh karena itu Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya\* saya ini, saya nyatakan bebas dari plagiat.
4. Apa bila dikemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam penulisan Disertasi/Thesis/Skripsi/(Karya Ilmiah lainnya)\* saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan.

Demikianlah Surat Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, 20 Oktober, 2021  
buat pernyataan



PUTRI ELDA RIZALNI  
NIM : 01870224174

\*pilih salah satu sesuai jenis karya tulis

## PERSEMBAHAN

Ku persembahkan karya ini kepada:

Ayah dan Ibu untuk segala doa dan dukungan selama ini

Yang selalu menjaga aku dalam doa-doa yang tak pernah putus

Terima kasih atas semua cinta yang telah Ayah dan Ibu berikan kepada saya

Sahabat dan keluarga besar yang,

Doanya menghantarkan ku

Menggapai semua cita-cita yang pernah

Termimpikan

UIN SUSKA RIAU

### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## MOTTO

Belajarlah untuk memperbaiki hubungan dengan Allah,  
Maka Allah akan memperbaiki hidupmu  
(Wahyu Andari)



### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## KATA PENGANTAR



*Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh*

Alhamdulillahrabbi'l'alamin, puji syukur kehadiran Allah SWT, ya Allah atas segala karunia yang senantiasa kami rasakan, salah satu karunia yang Engkau berikan adalah terselesaikannya Tugas Akhir ini. Keberhasilan menyelesaikan Tugas Akhir ini tidak lepas dari kasih sayangMu ya Rabbi yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Shalawat beriring salam selalu tercurah kepada suri tauladan umat manusia Rasulullah Muhammad SAW, Beliauulah yang telah membuktikan sebagai manusia yang mulia, mulia disisi Allah dan mulia disisi makhluk Allah. Rasulullah adalah contoh pribadi yang sangat mulia.

Syukur Alhamdulillah, penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul: **“PENERAPAN BAURAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI TOKO BUKU ZANAF PEKANBARU PADA MASA PANDEMI COVID-19.** Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi sebagian persyaratan untuk mencapai gelar sarjana muda pada Jurusan Diploma Tiga Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Selain itu penulis juga dapat mencoba menerapkan dan membandingkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dibangku kuliah dengan kenyataan yang ada di lingkungan kerja.

Penulis merasa bahwa dalam menyusun tugas akhir ini masih menemui beberapa kesulitan dan hambatan, disamping itu juga menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak kekurangan-

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

kekurangan lainnya, maka dari itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari semua pihak. Menyadari penyusunan tugas akhir ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, maka pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kepada kedua orang tua tercinta, Ayahanda M. Rizal Chandra dan Ibunda Erdawati yang selalu memberikan nasehat, dukungan moril dan materil, cinta dan kasih sayang dan yang selalu mendoakan setiap jalan hidup penulis dan memberikan semangat yang luar biasa dan motivasi yang besar untuk cita-cita penulis, sehingga penulis mampu dan semangat dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Buat abang dan kakak ku tersayang Sopian Marzuki, Siti Nurhalyza, dan seluruh keluarga besar yang selalu memberikan doa semangat dan canda tawa kepada penulis selama pembuatan tugas akhir.
3. Bapak Prof. Dr Khairunnas Rajab, M.ag.MM selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau beserta pembantu rector I, II, III, yang telah memberikan waktu kepada peneliti untuk menuntut ilmu di perguruan Tinggi ini.
4. Ibu Dr. Mahyarni, SE, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Syarif Kasim Riau beserta pembantu Dekan I, II, III, yang telah memberikan rekomendasi peneliti untuk dapat melakukan penelitian ini.
5. Ibu Henni Indrayani, SE., MM Selaku ketua program studi D3 Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.



6. Ibu Zulhaida, SE., MM selaku sekretaris Jurusan Diploma Tiga Manajemen Perusahaan Universitas Islam Negeri Syarif Kasim Riau.
7. Ibu Meri Sandora, SE, MM selaku Dosen pembimbing yang selalu memberikan nasehat, motivasi, serta membantu dalam perbaikan kesalahan-kesalahan dalam penulisan Tugas Akhir ini.
8. Bapak dan Ibu Dosen serta Pegawai Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
9. Penulis juga menyampaikan beribu terimakasih kepada pemilik Toko Buku Zanafa Pekanbaru.
10. Terima Kasih buat Rekan-rekan Mahasiswa Manajemen Perusahaan angkatan 2018 sukses selalu buat kalian semua.

Dan kepada semua pihak yang telah membantu penulis, penulis mengucapkan terimakasih banyak. Semoga bantuannya dibalas oleh Allah SWT dengan balasan setimpal. Aamiin

Apabila ada kesalahan serta kekurangan peneliti mengucapkan mohon maaf, karena peneliti hanya manusia biasa yang tidak lepas dari kesalahan.

Yang baik datangnya dari Allah SWT dan yang buruk datang dari penulis sendiri. Semoga Tugas Akhir (TA) ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Wassalamualaikum.

Pekanbaru, 15 Maret 2021  
Penulis,

Putr Elda Rizalni  
NIM: 01870224174



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang menjiplak atau menyalin seluruhnya atau sebagian tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hikmah Aptika, UIN Suska Riau  
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>iv</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	5
1.3 Tujuan Penelitian .....	5
1.4 Manfaat Penelitian .....	5
1.5 Metode Penelitian .....	6
1.6 Sistematika Penulisan .....	8
<b>BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b> .....	<b>10</b>
2.1 Profil dan Sejarah Singkat <i>Toko Buku Zanafa</i> Pekanbaru .....	10
2.2 Visi dan Misi <i>Toko Buku Zanafa</i> Pekanbaru .....	10
2.3 Fakto Pedukung .....	11
2.4 Struktur Organisasi <i>Toko Buku Zanafa</i> Pekanbaru .....	13
2.5 Uraian Tugas .....	14
<b>BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK</b> .....	<b>17</b>
3.1 Tinjauan Teori .....	17
3.1.1 Pengertian Pemasaran .....	17
3.1.2 Bauran Promosi .....	17
3.1.3 Pengertian Promosi .....	23
3.1.4 Tujuan Promosi .....	24
3.1.5 Pengertian Penjualan .....	25
3.1.6 Konsep Penjualan .....	27
3.1.7 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan .....	27
3.1.8 Jenis-Jenis Penjualan .....	31
3.1.9 Pengertian Volume Penjualan .....	32
3.1.10 Penjualan Dalam Pandangan Islam .....	33

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3.1.11 Pandemi Covid-19.....	35
3.2 Tinjauan Praktek .....	39
3.2.1 Penerapan Bauran Promosi Dalam Meningkatkan volume penjualan <i>Toko Buku Zanafafa</i> Pekanbaru Di Tengah Pandemi Covid-19 .....	39
3.2.2 Kendala Yang Dihadapi Oleh <i>Toko Buku Zanafafa</i> Dalam Menerapkan Bauran Promosi Agar Mampu Bertahan Di Tengah Pandemi COVID-19 .....	50
<b>BAB IV PENUTUP .....</b>	<b>54</b>
4.1 Kesimpulan .....	54
4.2 Saran .....	55

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Volume Penjualan Buku Di Toko Buku Zanafa Pekanbaru Di Masa Pandemi Tahun 2019-2020 .....	3
---	---



### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR GAMBAR

Gambar: 2.1 Struktur Organisasi <i>Toko Buku Zanafa</i> .....	13
Gambar: 3.1 <i>Instagram Toko Buku Zanafa</i> .....	42
Gambar: 3.2 <i>Facebook Toko Buku Zanafa</i> .....	43
Gambar: 3.3 <i>WhatsApp Toko Buku Zanafa</i> .....	44
Gambar: 3.4 <i>Shopee dan Tokopedia Toko Buku Zanafa</i> .....	45
Gambar: 3.5 <i>Brosur Toko Buku Zanafa</i> .....	46

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mempublikasikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang Masalah

Di era globalisasi seperti saat ini, perkembangan teknologi dan informasi sudah sangat maju, kebutuhan akan informasi menjadi bagian yang tidak dapat dipisahkan dalam kehidupan masyarakat. Meskipun dewasa ini informasi dapat diakses dengan mudah diinternet namun konsumen buku dan minat terhadap buku masih sangat tinggi dikalangan masyarakat. Buku merupakan jendela dunia yang berisi berbagai ilmu pengetahuan, dengan membaca buku tingkat literasi seseorang tentu akan meningkat, pantas saja orang yang suka membaca akan mempunyai wawasan yang begitu luas. Tidak hanya anak usia sekolah ataupun mahasiswa, masyarakat umum lainnya juga memiliki kebutuhan akan buku sebagai sumber pengetahuan, baik buku-buku agama ataupun buku umum lainnya. Oleh sebabnya, banyak toko buku yang merebak diberbagai daerah. Salah satunya yaitu Toko Buku Zanafa, merupakan organisasi yang bergerak dibidang privat dan berlokasi di pusat perbelanjaan yaitu di kompleks MTC Giant Panam Pekanbaru yang mudah dijangkau masyarakat.

Sebagai toko buku yang menyediakan berbagai judul buku unruk para konsumennya, toko buku Zanafa tentu memiliki strategi dalam mempromosikan produknya dengan menerapkan bauran promosi. menurut (Tjiptono 2011:222) bauran promosi (*promosion mix*) adalah kombinasi dari *personal selling*, periklanan, promosi penjualan, *public relation*, *direc marketing*. Dengan bauran promosi pengaruh yang diberikan terhadap

### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

keputusan pembelian sangat besar, karena perusahaan dapat memperkenalkan produk-produknya, membujuk dan menyarankan serta meyakinkan konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Apabila perusahaan melakukan kegiatan bauran promosi secara tepat dan efektif maka konsumen akan dapat lebih banyak mengetahui produk yang ditawarkan sehingga kemungkinan konsumen untuk memutuskan membeli terhadap produk tersebut lebih besar.

Pada awal tahun 2020 lalu, dunia digemparkan oleh munculnya virus corona (Covid-19) yang berasal dari kota Wuhan, China. Penularan virus ini termasuk cepat dan merebak ke berbagai belahan dunia termasuk Indonesia, akibat fatal dari virus ini adalah kematian. Akhirnya Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) mengumumkan status wabah Covid-19 menjadi pandemi, pemerintah Indonesia menghimbau agar masyarakat berkegiatan dirumah saja dan membatasi aktivitas diluar, kasus pandemic Covid-19 ini membuat tatanan kehidupan dunia menjadi porakporanda bukan hanya disegi kesehatan tetapi juga menyerang sendi perekonomian dunia, akibatnya pertumbuhan perekonomian ikut tersendat karenanya.

Dalam rangka penanggulangan pandemic Covid-19 ini, pemerintah Indoneisa tentunya menyiapkan berbagai regulasi yang wajib ditaati oleh masyarakat, salah satunya adalah menjaga jarak, menghindari kerumunan, membatasi perjalanan dan aktivitas diluar rumah kalau tidak ada kepentingan serta diwajibkan memakai masker. Berbagai persoalan baru pun muncul akibat dampak yang ditimbulkan pandemic ini banyak perusahaan-perusahaan yang memilih menggulung tikar karena mengalami kerugian finansial, dan terpaksa banyak karyawan yang di PHK akibat Covid-19 ini. Masyarakat sebagai konsumen justru akan lebih mementingkan serta memenuhi

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kebutuhan-kebutuhan pokoknya dibandingkan dengan kebutuhan yang dipikirkan perlu tidak masalah apabila tidak dipenuhi saat itu. Pada masa pandemi Covid-19 telah terjadinya perubahan daya beli masyarakat yang menurun signifikan sehingga para pelaku usaha harus merencanakan ulang strategi pemasaran atau strategi bauran promosi yang lebih menarik. Karena pemasaran sendiri mempunyai urgensi yang sangat menentukan dalam dunia usaha. Perusahaan harus bisa menjual produk-produknya kepada konsumen, jika tidak akan menimbulkan berbagai masalah dan akan berakibat fatal bagi keberlangsungan perusahaan itu sendiri dan menimbulkan kerugian bagi pelaku usaha.

Tentu saja, hal ini pun juga ikut dirasakan dampaknya bagi Toko Buku Zanafa Pekanbaru, dimana strategi bauran promosi yang lebih menarik sangat dibutuhkan dalam menjual buku-bukunya kepada konsumen. Promosi merupakan salah satu alat pemasaran yang mempunyai peranan dalam meningkatkan volume penjualan. Pada hakekatnya, semua sektor usaha memerlukan promosi untuk menarik minat pelanggan supaya membeli produk-produk yang ditawarkan. Kemudian, promosi ini bertujuan juga untuk mendapatkan laba dan meningkatkan volume penjualan. Oleh sebab itu, strategi promosi yang kreatif dan inovatif ditengah pandemi Covid-19 sangatlah dibutuhkan.

Salah satu cara yang dilakukan untuk meningkatkan minat konsumen terhadap produk adalah dengan melaksanakan promosi, promosi merupakan salah satu komponen dalam bauran pemasaran yang mempunyai peranan yang penting dalam mengkomunikasikan kebaikan dan keunggulan produk atau jasa kepada konsumen, dengan bauran promosi pengaruh yang diberikan terhadap keputusan pembelian sangat besar, karena perusahaan dapat



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

merperkenalkan produk-produknya, membujuk dan menyarankan serta menyakinkan konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Apabila perusahaan melakukan kegiatan bauran promosi secara tepat dan efektif maka konsumen akan dapat lebih banyak mengetahui produk yang ditawarkan sehingga kemungkinan konsumen untuk memutuskan membeli terhadap produk tersebut lebih besar. Sehingga konsumen mengetahui produk tertentu yang diperlukan dan dibutuhkan. Karena pada dasarnya promosi dilakukan untuk meningkatkan minat konsumen terhadap produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan disertai informasi yang lebih atraktif.

Untuk lebih jelasnya mengenai perkembangan penjualan buku pada Toko Buku Zanafa Pekanbaru dapat dilihat pada table 1.1

**Tabel 1.1 Volume Penjualan Buku Di Toko Buku Zanafa Pekanbaru Di Masa Pandemi Tahun 2019-2020**

No	Bulan/Tahun	Volume Penjualan Buku	
		2019	2020
1.	Januari	13.451	13.403
2.	Februari	11.409	11.971
3.	Maret	12.136	9.875
4.	April	8.95	7.030
5.	Mei	6.461	1.970
6.	Juni	10.769	2.578
7.	Juli	32.382	16.165
8.	Agustus	17.873	9.625
9.	September	16.289	10.695
10.	Oktober	15.474	8.815
11.	November	12.479	7.261
12.	Desember	7.839	7.644

Sumber: Toko Buku Zanafa Pekanbaru, 2021

Tabel 1.1 menunjukkan jumlah penjualan buku di toko buku zanafa pekanbaru di masa pandemi tahun 2019 dan 2020. Pada tahun 2019 bulan Januari terjual sebanyak 13.451, bulan Februari terjual sebanyak 11.409, bulan maret

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

terjual sebanyak 12.136, bulan april terjual sebanyak 8.95, bulan Mei terjual sebanyak 6.491, bulan Juni terjual sebanyak 10.769, bulan Juli terjual sebanyak 32.382, bulan Agustus terjual sebanyak 17.873, bulan September terjual sebanyak 16.289, bulan Oktober terjual sebanyak 15.474, bulan November terjual sebanyak 12.479, bulan Desember terjual sebanyak 7.839. sedangkan pada tahun 2020, pada bulan Januari terjual sebanyak 13.403, bulan Februari terjual sebanyak 11.971, bulan Maret terjual sebanyak 9.875, bulan April terjual sebanyak 7.030, bulan Mei terjual sebanyak 1.970, bulan Juni terjual sebanyak 2.578, bulan Juli terjual sebanyak 16.165, bulan Agustus terjual sebanyak 9.625, bulan September terjual sebanyak 10.695, bulan Oktober terjual sebanyak 8.815, bulan November terjual sebanyak 7.261, bulan Desember terjual sebanyak 7.644.

Dari data diatas dapat kita lihat bahwa penjualan pada bulan Januari sampai Mei tahun 2019 cenderung turun, namun pada bulan Juni terjadi sedikit kenaikan penjualan, akan tetapi di bulan Juli penjualan naik secara signifikan karena puncak ajaran tahun baru. Agustus sampai Desember penjualan kembali menurun setiap bulannya. Sedangkan pada tahun 2020, Januari sampai Juni terjadi penurunan penjualan yang drastis hal ini dipicu oleh pandemi Covid-19, meskipun di bulan Juli penjualan meningkat tetapi jika dibandingkan dengan bulan Juli tahun 2019, perbandingan penjualannya sangat menurun. Agustus sampai Desember penjualannya tidak stabil dan terjadi naik turun penjualan, akibat dampak pandemic Covid-19 dan kebijakan PSBB yang ditetapkan pemerintah.

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan penulisannya dalam tugas akhir dengan mengangkat judul: **“PENERAPAN BAURAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI TOKO BUKU ZANAF A PEKANBARU MASA PANDEMI COVID-19”**.

## 1.2 Perumusan Masalah

1. Bagaimana penerapan bauran promosi dalam meningkatkan volume penjualan di toko buku zanafa pada masa pandemi covid-19?
2. Kendala- kendala apa saja yang di hadapi toko buku zanafa dalam menerapkan bauran promosi?

## 1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

### 1. Tujuan Penelitian

- a. Mengetahui Penerapan Bauran Promosi dalam meningkatkan volume penjualan di Toko Buku Zanafa pada masa Pandemi Covid-19.
- b. Mengetahui kendala- kendala apa saja yang di hadapi Toko Buku Zanafa dalam menerapkan Bauran Promosi.

### 2. Manfaat Penulisan

Adapun manfaat dari penulisan laporan ini adalah:

#### a. Manfaat bagi penulis

Sebagai sarana untuk mengembangkan wawasan, menambah ilmu pengetahuan dan sebagai sarana untuk menerapkan teori yang didapat di bangku kuliah.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

b. Manfaat bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang bermanfaat demi kemajuan perusahaan tersebut dimasa yang akan datang.

c. Manfaat bagi akademik

Adapun manfaat penelitian ini sebagai menambah informasi, data bagi fakultas, khususnya perpustakaan referensi mahasiswa yang memerlukan.

d. Bagi peneliti selanjutnya

Adapun manfaat penelitian ini sebagai informasi dan bahan referensi bagi penulis selanjutnya dengan bahan yang sama.

## 1.4 Metode Penelitian

### 1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada Toko Buku Zanafa yang berada di Jl.HR Soeberantas kompleks Metropolitan city (MTC) Giant Blok A 39-41 Panam Pekanbaru. Waktu penelitian dilakukan mulai tanggal 8 Juli 2021.

### 2. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang di gunakan dalam penulisan Tugas Akhir ini menggunakan dua jenis data sebagai berikut:

#### a. Data Primer

Menurut **Sugiyono (2012: 150)** Data primer adalah data yang dikumpulkan oleh perorangan atau suatu organisasi secara langsung dari objek yang diteliti dan untuk penelitian kepentingan studi yang

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

bersangkutan yang dapat berupa interview dan observasi. Dalam hal ini penulis memperoleh informasi melalui hasil penelitian dilapangan dan melakukan wawancara langsung dengan pihak-pihak yang terkait dengan penelitian ini.

### b. Data Sekunder

Menurut **Sugiyono (2012: 150)** Data sekunder adalah data yang diperoleh, dikumpulkan atau disatukan oleh studi-studi sebelumnya atau diterbitkan oleh berbagai instansi lain, biasanya sumber berupa data dokumentasi atau berupa arsip-arsip resmi secara tidak langsung melalui media perantara atau diperoleh dan dicatat oleh pihak lain. Data Sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan histori yang telah tersusun dalam arsip yang tidak dipublikasikan. Seperti informasi penelitian ini diperoleh dari studi perpustakaan, buku-buku penunjang lainnya yang membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir, dan data-data yang dibutuhkan dalam tugas akhir yang diperoleh dari Toko Buku Zanafa.

### 3. Teknik Pengumpulan Data

#### a. Wawancara (*Interview*)

Menurut **Esterberg** dalam **Sugiyono (2012: 145)** Wawancara (*Interview*) adalah dua orang yang bertukar informasi dan tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam satu topik tertentu. Penelitian ini dilakukan dengan melaksanakan wawancara secara langsung dengan pihak-pihak yang ada hubungannya dengan penelitian ini yaitu pihak perusahaan dan pengguna.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### 4. Analisis Data

Menurut **Bogdan** dalam **Sugiyono (2013: 244)** Analisa data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain. Dalam penulisan ini, penulis menggunakan metode deskriptif yaitu memaparkan atau menggambarkan suatu keadaan fenomena yang menggambarkan dengan suatu keadaan fenomena yang digambarkan dengan kata-kata atau kalimat untuk memperoleh kesimpulan kemudian menganalisa data tersebut berdasarkan teori-teori yang mendukung pemecahan masalah.

#### 1.5 Sistematika Penulisan

Untuk memperoleh gambaran umum yang sistematis serta lebih terarah, maka penulis mengklasifikasikan penulisannya sebagai berikut:

##### **BAB I : PENDAHULUAN**

Pada bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

##### **BAB II : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Bab ini menjelaskan tentang sejarah singkat Toko Buku Zanafa. dilengkapi dengan struktur organisasi, serta informasi terkait aktifitas Toko Buku Zanafa.

##### **BAB III : TINJAUAN TEORI**

Pada bab ini menguraikan hasil penelitian dan pembahasan Kualitas pengendalian persediaan barang Receptionist yang diterapkan di Toko Buku Zanafa.

## BAB IV : KESMPULAN DAN SARAN

Bab ini penulis menguraikan beberapa kesimpulan berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas berdasarkan data dan teori-teori yang ada, kemudian penulis memberikan beberapa saran yang bermanfaat bagi Toko Buku Zanafa.



### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

### 2.1 Sejarah Berdirinya Toko Buku Zanafa

Toko buku zanafa adalah sebuah usaha yang bergerak dibidang penerbitan dan penjualan buku (distributor dan toko buku). Usaha mereka jalankan saat ini sudah berkembang menjadi dua jenis usaha yaitu penerbit zanafa Publishing dan toko buku zanafa.

Penerbit zanafa publishing sudah banyak menerbitkan buku-buku, baik yang diterbitkan sendiri maupun bekerjasama dengan lembaga pendidikan dan penerbit terkemuka tingkat nasional. Penerbit zanafa publishing saat ini sudah menerbitkan lebih dari 100 judul buku, baik itu buku umum, buku agama dan meliputi semua bidang ilmu. Ada dua distributor yang memasarkan buku-buku terbitan zanafa yaitu distributor Adipura Yogyakarta dan Nusa Media Bandung, yang mana di pasarkan keseluruh wilayah Indonesia dan diseluruh toko-toko buku.

Pada tanggal 15 Mei 2009 toko buku zanafa ini resmi dibuka. Walaupun persiapan dan operasionalnya sudah dimulai dari tahun 2008. Toko buku zanafa yang beralamat Jl. HR Subrantas Panam saat ini sedang berusaha mengembangkan toko bukunya dan membuka cabang baru di wilayah Pekanbaru.

### 2.2 Visi

Menjadi penerbit yang handal dan toko buku yang unggul dalam memberikan pelayanan ke konsumen



## 2.3 Misi

1. Memberi kemudahan bagi konsumen untuk mendapatkan buku-buku berkualitas dengan harga yang bersaing.
2. Menciptakan imej sebagai toko buku yang nyaman dan bergengsi, sehingga masyarakat merasa senang dan bangga berkunjung ke toko buku.
3. Memberikan pelayanan prima kepada pengunjung dengan selalu memperbaharui koleksi buku yang dijual di toko buku.
4. Memberi kesempatan kepada penulis-penulis di Riau untuk dapat bersaing dengan penulis lainnya di Indonesia.

## 2.4 Faktor Pendukung

Ada beberapa hal yang mendukung keberhasilan toko buku ZANAFa, yaitu:

1. Lokasi Tempat Usaha

Tempat merupakan salah satu faktor yang sangat menentukan dalam mendukung kesuksesan penjualan produk yang dipasarkan toko buku, mengingat toko buku ZANAFa berada di Pusat bisnis strategis dan terdapat di Pekanbaru, yang terdiri dari mall giant dan ratusan usaha pendukung dalam bentuk kounter-kounter, dimana kebutuhan masyarakat dapat dipenuhi dari kompleks ini, maka toko buku ZANAFa menjadi salah satu pilihan masyarakat memenuhi kebutuhan Sekolah, Pondok Pesantren, Perguruan Tinggi dan Masyarakat umum mencari Alat Tulis Kantor dan literatur-literatur yang dibutuhkan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 2. Lembaga-Lembaga Pendidikan

Ada 2 perguruan tinggi besar yang sangat dekat dengan kompleks ini, yaitu UNRI (Universitas Riau) lk. 300m, UIN SUSKA (Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau) lk. 1,5 Km, Pondok Pesantren Darel Hikmah lk. 300m, disamping itu ada Akademi Perbankan dan STIE lk 500m, Akademi Farmasi lk. 700m, dan ada SD, MI, MTs, SMP, SMA, SMK yang tidak terlalu jauh dari lokasi. Sehingga keberadaan toko buku Zanafa akan menunjang kebutuhan siswa, mahasiswa guru dan lembaga pendidikan di sekitarnya.

## 3. Persaingan

Di daerah Panam Pekanbaru belum ada toko buku yang lengkap dan besar, sehingga toko buku ZANAFa diharapkan dan diupayakan menjadi satu-satunya toko buku yang memiliki koleksi buku yang lengkap dan besar sehingga menjadi pilihan utama masyarakat.

## 4. Toko Buku Diskon

Toko buku ZANAFa adalah satu-satunya toko buku dengan konsep toko buku diskon, sesuai dengan misinya membantu dan merangsang siswa,13 mahasiswa dan masyarakat membeli buku-buku yang diperlukan. Diskon diberikan sepanjang masa dari 5% s/d 75%.

## 5. Tampilan dan Pelayanan

Toko buku ZANAFa berpenampilan elegan dan moderen, kesan tampilan luar yang mewah dan interior ruangan yang didesain oleh ahlinya membuat siapapun nyaman berada di dalamnya, pengunjung akan dimanjakan dengan mudahnya mencari katalog buku lewat komputer dan suasana nyaman

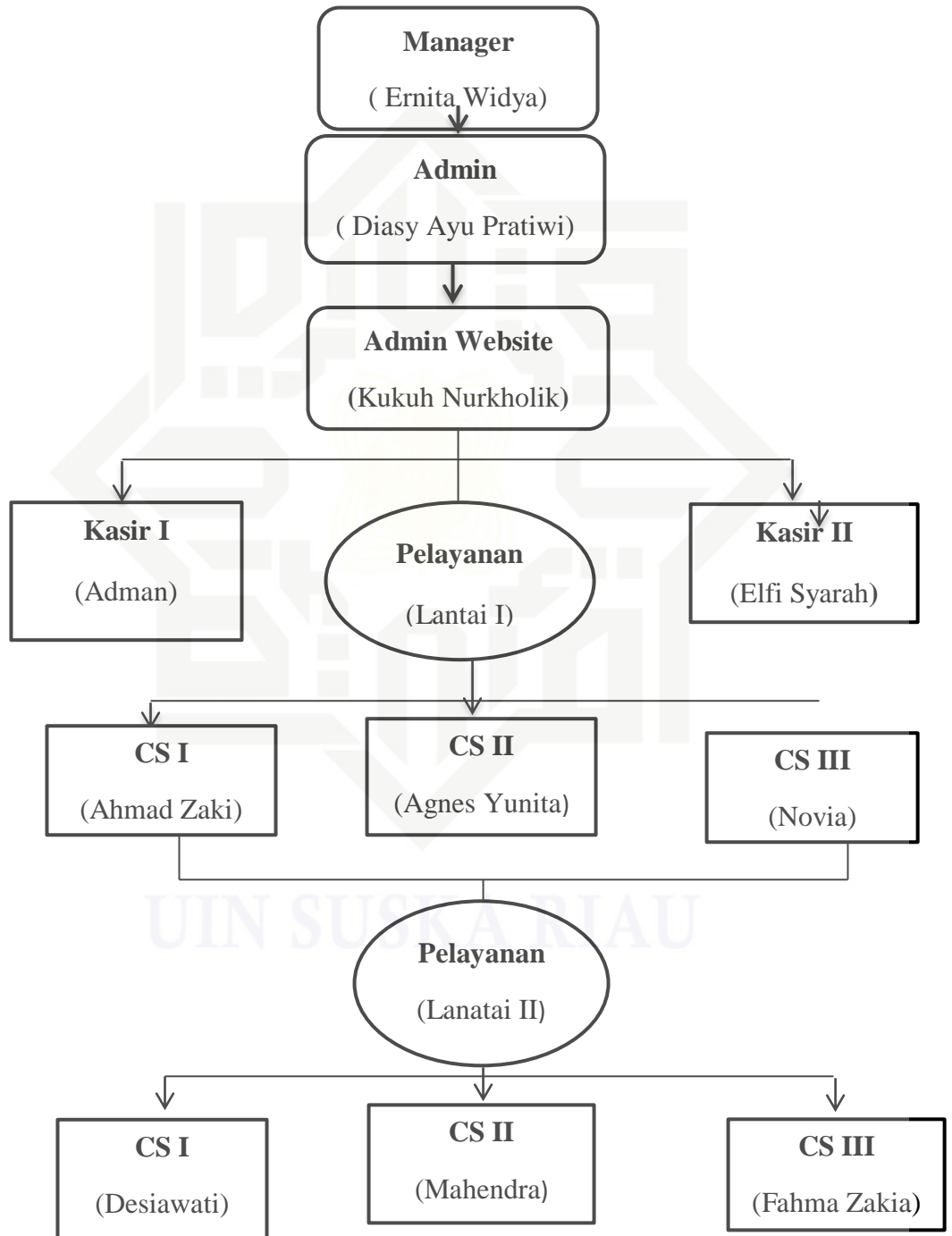
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

full AC menambah betah berlama-lama di dalamnya untuk mencari buku-buku yang diperlukan.

## 2.5 Struktur Organisasi

Gambar 2.1: struktur perusahaan pada Toko Buku Zanafa Pekanbaru



Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 2.6 Uraian Tugas (*job description*)

### 1. Manager

Manager adalah orang yang menjadi pengatur, mengkoordinir, mengarahkan serta melakukan pengembangan terhadap perusahaan dalam jangka waktu panjang. Tidak hanya itu, seorang manager juga harus mampu membangun kepercayaan antar karyawan, mengevaluasi seluruh aktivitas organisasi itu berjalan. Berarti, untuk memilih seorang manager seorang pemimpin harus memilih dengan sebaik mungkin sesuai dengan kualifikasi yang dibutuhkan organisasi atau perusahaan dalam hal ini didalam Toko Buku Zanafa.

### 2. Bagian Admin

Admin yang berada di toko ini tidak jauh berbeda dengan admin yang berada di perusahaan lainnya. Adapun tugas dari pada admin adalah:

- a. Melakukan pengentrian data perusahaan
- b. Melakukan hubungan yang baik dengan para karyawan yang lain
- c. Membuat agenda rutinitas kantor
- d. Melakukan pengarsipan data

### 3. Website (IT)

Dikarenakan toko buku zanafa tidak melayani secara offline (langsung) perusahaan juga menyediakan layanan secara online untuk para konsumen yang ingin yang mencari atau sekedar bertanya mengenai buku yang akan di beli. Dalam hal ini, bagian admin akan sangat berperan penting untuk selalu melihat memantau kondisi di dalam halaman web resmi toko buku, diantara tugas dari seorang admin.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Melakukan pengimputan buku terbaru kedalam halaman web, hal ini dilakukan untuk mempermudah para konsumen dalam mencari dan memilih buku yang tersedia
2. Menjaga keamanan dari situs web perusahaan
3. Melakukan pelayanan terhadap konsumen yang hendak mencari atau sekedar bertanya.

#### 4. Bagian Kasir

Kasir merupakan orang bertanggung jawab dalam melakukan transaksi kepada para konsumen yang hendak membayar sejumlah uang untuk setiap barang. Adapun tugas dari seorang kasir secara garis besar adalah:

1. Melakukan proses penjualan dan pembayaran
2. Melakukan pencatatan atas semua transaksi, jika perusahaan masih melakukan proses pencatatan secara manual, namun untuk toko buku ini telah menggunakan pencatatan secara komputerisasi
3. Melakukan pengecekan atas sejumlah barang pada saat penerimaan faktur.

#### 5. Bagian Pelayanan (costumer Service)

Merupakan bagian yang terpenting dari perusahaan ini, karena bagian ini yang akan memasarkan kepada para konsumen yang datang secara langsung ke toko. Adapun tugas dari pada costumer service adalah:

- a. Melakukan pelayanan kepada konsumen yang datang
- b. Memberikan informasi kepada setiap konsumen yang bertanya mengenai keberadaan buku yang ingin di cari
- c. Selalu melakukan pengecekan jumlah buku yang berada di raknya dan melakukan penataan buku yang tepat sehingga akan membuat daya tarik konsumen lebih tinggi.



UIN SUSKA RIAU

**Hak Cipta Diindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## BAB IV PENUTUP

### 4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis paparkan diatas, berikut ini penulis akan mengemukakan kesimpulan tentang Bauran promosi yang dilakukan oleh toko buku Zanafa yaitu sebagai berikut :

- 1 Periklanan, pada masa pandemic Covid-19 toko buku zanafa melakukan periklanan sebagai bentuk promosi melalui media interaktif marketing yaitu melalui *facebook, instagram, whatsapp*, dan bekerja sama dengan *Shopee* dan *Tokopedia*.
- 2 Promosi penjualan, sebagai salah satu langkah menarik perhatian konsumen toko buku zanafa menerapkan diskon atau potongan harga kepada konsumen diangka 5% untuk buku-buku tertentu, selain itu apabila ada kerjasama dengan penerbit atau relasi bisnis lainnya maka diskon bisa saja bertambah. Tetapi, diskon di toko buku zanafa hanya terkhusus untuk buku sedangkan puzzle dan alat tulis tidak diberi diskon.
- 3 Penjualan pribadi, di toko buku zanafa tidak adanya penjualan pribadi meskipun tujuan utama dari penjualan pribadi memengaruhi konsumen secara langsung.
- 4 Hubungan masyarakat, toko buku Zanafa dalam berhubungan secara langsung dengan masyarakat melakukan pergelaran *event* sebagai strategi untuk lebih dekat dengan masyarakat/public dan menjadi sponsor dalam acara mislanya, acara seminar, talkshow,ecs-expo, dan diskusi sastra yang diadakan oleh berbagai pihak baik dari mahasiswa ataupun swasta.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

5 Pemasaran langsung, . Toko buku zanafa dalam melakukan pemasaran memakai teknik *digital marketing*. penjualan dengan memanfaatkan media sosial, web, *email*. Selain itu, toko buku zanafa juga memiliki aplikasi sendiri untuk konsumen sehingga lebih memudahkan dan menyediakan berbagai informasi menarik tentang buku-buku yang dijual di toko buku zanafa, apabila ada konsumen ingin melakukan pemesanan lewat e mail, dimana pihak toko buku zanafa juga memnyediakan e mail bagi para konsumen.

6 Kendala yang di hadapi oleh toko buku zanafa dalam menerapkan bauran promosi adalah terganggunya pemesanan dari rumah akibat pandemic Covid-19 selain itu, kendala yang dihadapi di *instagram* yaitu sedikitnya yang melihat *feed instagram* toko buku zanafa sehingga pihak toko buku zanafa tidak terlalu memfokuskan promosi di *instagram*, pergelaran *event* sudah tidak berjalan lagi, dan tidak memfokuskan pemesanan melalui email.

#### 4.2 Saran

Dari pembahasan dan kesimpulan yang ada, maka penulis dapat memberikan masukan atau saran-saran yang mungkin berguna nantinya untuk dijadikan sebagai pertimbangan di toko buku zanafa Pekanbaru, yaitu sebagai berikut:

1 Sebaiknya toko buku zanafa memperkenalkan produk dan komoditas jenis bukunya lebih aktif dengan membuat bazar buku sehingga masyarakat mengetahui dan tertarik untuk membeli buku yang dicarainya.



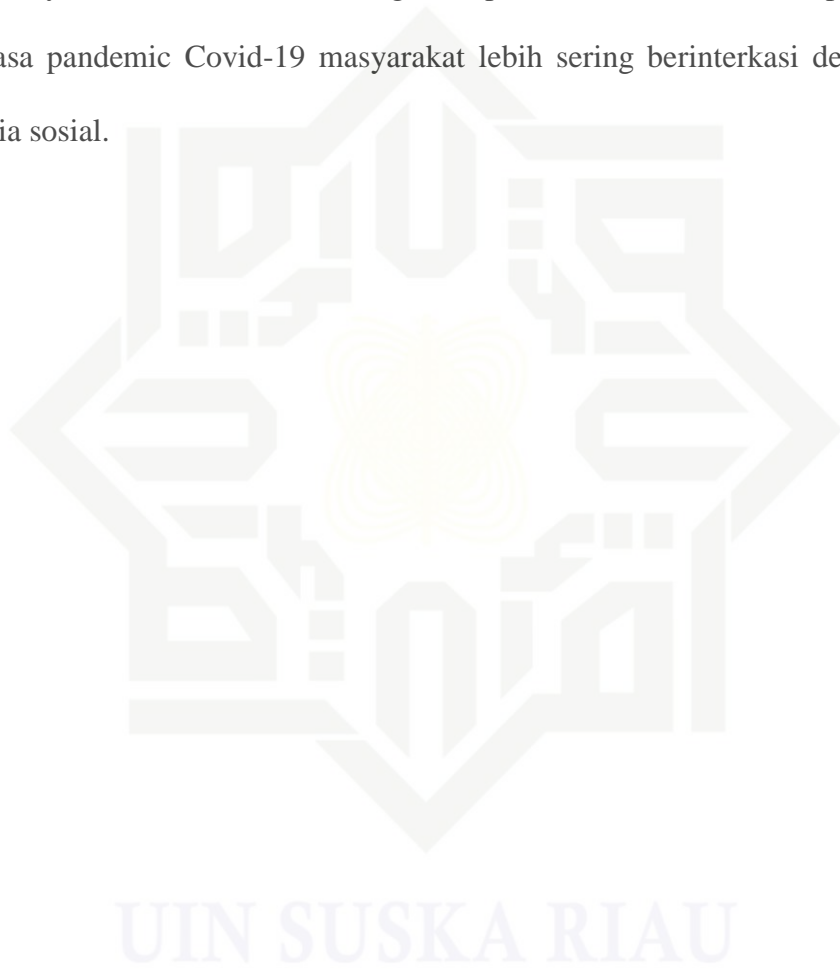
2. Sebaiknya toko buku zanafa juga melakukan strategi promosi penjualan pribadi, dengan begitu diharapkan dapat meningkatkan angka penjualan.
3. Toko buku zanafa harus mampu beradaptasi dengan situasi dan kondisi Covid-19, sehingga harus lebih aktif di media sosial untuk transaksi dari rumah, melayani pelanggan dan operasionalnya tetap berjalan.
4. Sebaiknya toko buku zanafa lebih gencar promosi di media sosial, apalagi dimasa pandemic Covid-19 masyarakat lebih sering berinteraksi dengan media sosial.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur`an Surat Al-Baqarah ayat 275
- Abdullah, Thamrin & Tantri Francis. 2017. *Manajemen Pemasaran*. Depok: Rajawali Pers.
- Assauri, Sofjan. 2015. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Assauri, Sofjan. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Hamali, Arif Yusuf. 2016. *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*. Jakarta: Prenadamedia Group
- Hamja, Yahya. 2016. *Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Edisi Pertama*. Jakarta Timur.
- Hamja, Yahya. 2010. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Morodadi.
- Kotler, Philip. Amstrong, Gary. 2012. *Prinsip-Prinsip Manajemen Edisi ke-Tiga Belas belas*. Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip. Amstrong, Gary. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi ke-Dua Belas Jilid 1*. Jakarta: Erlangga
- Lupiyoadi Rambat. 2011. *Manajemen Pemasaran Jasa Edisi ke-dua*. Jakarta Selatan: Selemba Empat
- Mursid, M. 2017. *Manajemen Pemasaran*. Cetakan kesembilan. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Nurmansyah. 2018. *Pengantar Manajemen Pemasaran*. Pekanbaru: Unilak Press
- Ratnasari, Ririn Tri & Aksa Mastuti H. 2016. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Bogor: Ghalia Indonesia
- Somad, Rismi & Priansa Donni Juni. 2014. *Manajemen Komunikasi*. Bandung: Alfabeta
- Sopiah, Sangadji Etta. Mamang 2016. *Salesmanship Kepenjualan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara
- Sucipto, Agus, 2011. *Studi Kelayakan Bisnis*, Malang: Uin Maliki Press (Anggota IKAPI)
- Sudaryono. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Andi
- Sunyoto, Danang. 2013. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Caps.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tjiptono, Fandy. Candra, Gregorius, dan Adriana, Dadi. 2010. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: Andi

Tjiptono, Fandy. Candra, Gregorius, dan Adriana, Dadi. 2008. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: Andi

Zulkarnain. 2017. *Ilmu Menjual*. Yogyakarta: Expert

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## Lampiran

### HASIL WAWANCARA MENGENAI PENERAPAN BAURAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI TOKO BUKU ZANAFI PEKANBARU PADA MASA PANDEMI COVID19.

#### Propil Responden

Nama : Dياسy Ayu Pratiwi  
Jabatan : Admin Toko Buku Zanafa  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Waktu Wawancara : 15 juli 2021  
Tempat : Toko Buku Zanafa Pekanbaru

#### PERTANYAAN

##### 1. Periklanan

- 1) Bagaimana strategi periklanan yang dilakukan oleh Toko Buku Zanafa pada masa pandemic covid-19 ?

Jawaban: Pada masa pandemic Covid-19 toko buku zanafa melakukan periklanan sebagai bentuk promosi melalui media interaktif marketing yaitu melalui *facebook, instagram, whatsapp*, dan media sosial lainnya dengan menampilkan berbagai buku-buku untuk diperjualkan kepada konsumen sehingga lebih memudahkan konsumen untuk memilih berbagai kebutuhan buku yang diinginkan dari rumah atau dari mana saja, tanpa datang langsung ke toko buku.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 2. Promosi Penjualan

- 2) Bagaimana promosi penjualan Toko Buku Zanafa di masa pandemic covid-19?

Jawaban: promosi penjualan yang dilakukan oleh toko buku zanafa yaitu bersifat regular setiap harinya, jadi bukan hanya diwaktu-waktu tertentu. Diskon diangka 5%, namun jika ada kerjasama dengan penerbit atau relasi diskonnya bisa bertambah dengan program promosi yang dilakukan atau disebut dengan program diskon tambahan.

## 3. Penjualan Pribadi

- 3) Seperti apakah penjualan pribadi yang dilakukan toko buku zanafa pada masa pandeme covid-19?

Jawaban: penjualan pribadi tidak di lakukan oleh pihak toko buku zanafa dikarenakan hanya promosi dengan menggunakan media sosial saja yang lebih digencarkan selama pandemic Covid-19.

## 4. Hubungan Masyarakat

- 4) Bagaimana cara toko buku zanafa dalam melakukan hubungan masyarakat di masa pandemic covid-19?

Jawaban: Toko buku Zanafa dalam berhubungan secara langsung dengan masyarakat melakukan pergelaran *event* sebagai strategi untuk lebih dekat dengan masyarakat/public dan menjadi sponsor dalam acara misalnya, acara seminar, talkshow,ecs-expo, dan diskusi sastra yang diadakan oleh berbagai pihak baik dari mahasiswa ataupun swasta.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Namun, selama masa pandemic Covid-19 untuk pergelaran *event* sudah tidak berjalan lagi, meskipun ada beberapa *event* yang mengundang atau mengajak toko buku zanafa menjadi sponsor tetapi toko buku zanafa menolak dengan alasan pandemic Covid-19 semenjak tahun 2020 lalu.

## 5. Pemasaran Langsung

- 5) Bagaimana cara pemasaran langsung yang dilakukan toko buku zanafa pada masa pandemic covid-19?

Jawaban: Toko buku zanafa dalam melakukan pemasaran memakai teknik *digital marketing*. pemasaran langsung yang dilakukan oleh pihak toko buku zanafa yaitu dengan memanfaatkan media sosial, seperti Instagram, Facebook, dll. selain itu, toko buku zanafa juga memiliki aplikasi penjualan yaitu “Toko Buku Zanafa”, di dalam aplikasi ini memuat menu-menu khusus seperti rak buku yang di dalamnya terdapat berbagai pilihan koleksi buku yang kita inginkan, customer service sebagai penyedia layanan untuk para pengguna dan ada juga menu chat admin untuk memudahkan konsumen dalam berhubungan dengan admin yang ada di toko buku zanafa. Selain itu, pihak toko buku zanafa juga menyediakan email sebagai layanan untuk memudahkan pemesanan dalam *digital marketing* yaitu [tokobukuzanafa@gmail.com](mailto:tokobukuzanafa@gmail.com).

## LAMPIRAN DOKUMENTASI



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





© Hak cipta milik UIN Suska Riau



State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.







© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

**Hak Cipta Diindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU

## BIOGRAFI PENULIS



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Assalamualaikum Wr. Wb Nama saya PUTRI ELDA RIZALNI Saya lahir di Tanjung, 16 Juni 1999 dari pasangan Bapak M.Rizal dan Ibu Erdawati. Saya anak ke Tiga dari Tiga bersaudara. Pada Tahun 2012 penulis menyelesaikan pendidikan di SD Negeri 001 Tanjung Koto Kampar Hulu, kemudian penulis melanjutkan sekolah di SMPN 1 Tanjung Koto Kampar Hulu dan menamatkannya pada Tahun 2015. Kemudian penulis melanjutkan sekolah di SMAN 2 Bangkinang Kota dan menamatkan pendidikannya pada Tahun 2018. Penulis melanjutkan Pendidikan di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial dengan mengambil Jurusan Manajemen Perusahaan pada Tahun 2018. Penulis melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di CV. Nahita Bangunan. dengan mengangkat judul Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Pada CV. Nashita Bangunan. Dan pada Bulan Maret s/d Juni 2021 penulis melakukan penelitian di Toko Buku Zanafa Pekanbaru. Untuk menyelesaikan Pendidikan, Maka penulis mengajukan Tugas Akhir dengan judul “PENERAPAN BAURAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI TOKO BUKU ZANAF A PEKANBARU PADA MASA PANDEMI COVID-19 ”

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.