



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

PROSEDUR PENERAPAN DISKON DALAM ACARA HIKMAH RAMADHAN DAN LEBARAN *SALE* PADA DIVISI RITEL PT SARINAH



ANDREAS NINO WIBOWO

NIM: 2105311010

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

LAPORAN TUGAS AKHIR
HASIL PRAKTIK KERJA LAPANGAN

Diajukan untuk memenuhi persyaratan Diploma III Politeknik

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

2024



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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


POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
PROGRAM STUDI DIPLOMA III ADMINISTRASI BISNIS
LEMBAR PERSETUJUAN

Nama : Andreas Nino Wibowo
NIM : 2105311010
Program Studi : Diploma III Administrasi Bisnis
Judul Laporan Tugas Akhir : Prosedur Penerapn Diskon Dalam Acara Hikmah
Ramadhan Dan Lebaran *Sale* Pada Divisi Ritel
PT Sarinah

Depok, 1 Agustus 2024

Pembimbing I

Pembimbing II



Wahyudi Utomo , S.Sos., M.Si.
NIP. 198007112015041001


Risyah Zahrotul Firdaus , M.Si.
NIP. 198609082020122006

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Niaga




Dr. Dra. Iis Mariam., M.Si.
NIP. 196501311989032001



Hak Cipta :

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

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
PROGRAM STUDI DIPLOMA III ADMINISTRASI BISNIS
LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Andreas Nino Wibowo
NIM : 2105311010
Program Studi : Diploma III Administrasi Bisnis
Judul Laporan Tugas Akhir : Prosedur Penerapan Diskon Dalam Acara Hikmah Ramadhan Dan Lebaran *Sale* Pada Divisi Ritel PT Sarinah

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Tim Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis, Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Jakarta, pada:

Hari : Kamis
Tanggal : 15 Agustus 2024
Waktu : 13.00 - 14.00 WIB

TIM PENGUJI

Ketua Sidang : Wahyudi Utomo , S.Sos., M.Si.
NIP. 198007112015041001 (.....)

Penguji I : Fachri Aditya , M.M.
NIP. 199102062022031005 (.....)

Penguji II : Riza Hadikusuma , M.Ag.
NIP. 197404032001121002 (.....)



KATA PENGANTAR

Puji Syukur kami Panjatkan ke Hadirat Tuhan YME, atas rahmat dan berkat yang diberikannya, penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini, dengan judul “Prosedur Penerapan Diskon Dalam Acara Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale* Pada Divisi Ritel PT Sarinah”.

Maksud dan tujuan dalam penulisan laporan Tugas Akhir ini ditujukan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan program Diploma III Politeknik Negeri Jakarta, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah mendukung dan juga memberikan bantuan kepada penulis. Ungkapan terima kasih penulis tujukkan kepada:

1. Dr. Syamsurizal, S.E., M.M. selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Dr. Dra. Iis Mariam., M.Si., selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta.
3. Taufik Akbar, S.E., M.S.M. selaku Koordinator Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Jakarta.
4. Wahyudi Utomo, S.Sos., M.Si. selaku dosen pembimbing materi penulisan tugas akhir yang telah memberikan arahan dan melakukan bimbingan terkait materi dari tugas akhir ini.
5. Risya Zahrotul Firdaus, M.Si. selaku dosen pembimbing teknis penulisan tugas akhir yang telah memberikan arahan dalam penulisan yang baik serta meberikan saran terkait penulisan tugas akhir ini.
6. Fachri Aditya, M.M. selaku dosen penguji 1 dan Riza Hadikusuma, M.Ag selaku dosen penguji 2 yang telah memberikan arahan serta menguji dalam penugasan tugas akhir ini.
7. Bapak/Ibu dosen Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Jakarta, yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat serta memberikan bimbingan dan arahan selama masa perkuliahan hingga proses penyusunan tugas akhir ini.

Hak Cipta :

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



Hak Cipta :

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

8. Seluruh jajaran pegawai dan pimpinan PT Sarinah, mentor magang di PT Sarinah, serta pihak yang telah membantu dalam pengarahan praktik kerja lapangan, dan juga yang telah memberikan izin dalam menganalisis PT Sarinah.
9. Keluarga penulis, termasuk orang tua dan juga kakak penulis yang selalu mendukung dan mendoakan dalam kelancaran pembuatan tugas akhir ini.
10. Teman-teman penulis yang telah memberikan dukungan dan juga membantu penulis untuk mengerjakan laporan tugas akhir ini, terutama Adistifanny, Rhain Alaedean, M Sulthan Razan Is, Dea Fitriani, Syifa Maulidiawati, Marselino Dirk Welliken, Ronaldo Imanuel Jelira, M Iqbal Saputra, Kevin Harvian Deniswara, Bagus Wanisar, Soultan Fardan Serano, Krisna Aziz Marsono, Destantio Praditya, Muhamad Fadlan, Rayyan Dafa Alief, Irfan Hanif, dan Arrifa Nadhila Virgie.

Penulis menyadari adanya kekurangan dalam penulisan laporan ini, dikarenakan keterbatasan dalam pengucapan kata yang digunakan, maka dari itu penulis menerima adanya kritik dan saran yang diberikan oleh pembaca, untuk memperbaiki dan juga menyempurnakan tugas akhir ini. Kiranya laporan tugas akhir ini dapat bermanfaat sebagai informasi yang dapat diterima oleh pembaca.

Depok, 5 Agustus 2024

Andreas Nino Wibowo
NIM. 2105311010



Hak Cipta :

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

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Ruang Lingkup.....	3
1.3 Tujuan Penulisan	3
1.4 Manfaat Penulisan	3
1.5 Metode Pengumpulan Data.....	4
BAB II LANDASAN TEORI	5
2.1 Pengertian Administrasi.....	5
2.1.1 Fungsi Administrasi	6
2.2 Pengertian Prosedur.....	7
2.2.1 Karakteristik Prosedur.....	8
2.3 Pengertian Standar Operasional Prosedur.....	9
2.3.1 Tujuan Standar Operasional Prosedur.....	10
2.3.2 Format Umum Standar Operasional Prosedur	11
2.4 Pengertian Pemasaran.....	12
2.4.1 Tujuan Pemasaran	13
2.4.2 Bauran Pemasaran (4P)	14
2.5 Pengertian Promosi.....	15



Hak Cipta :

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

2.5.1 Jenis-Jenis Promosi	16
2.6 Pengertian Diskon	17
2.6.1 Bentuk dan Jenis Diskon	18
2.7 Pengertian Bisnis Ritel	20
2.7.1 Fungsi Bisnis Ritel	20
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	23
3.1 Sejarah PT Sarinah	23
3.2 Logo PT Sarinah.....	24
3.3 Visi-Misi PT Sarinah	25
3.4 Struktur Organisasi PT Sarinah.....	26
BAB IV PEMBAHASAN	30
4.1 Tahapan Penerapan Diskon Hikmah Ramadhan dan Lebaran <i>Sale</i>	30
4.2 Hasil Yang Dicapai Setelah Mengadakan Diskon Hikmah Ramadhan Dan Lebaran <i>Sale</i>	53
4.3 Kendala Serta Solusi Yang Dihadapi Oleh Divisi Ritel Terkait Penerapan Diskon Hikmah Ramadhan Dan Lebaran <i>Sale</i>	58
4.3.1 Kendala Yang Dihadapi Oleh Divisi Ritel Terkait Penerapan Program Diskon Hikmah Ramadhan Dan Lebaran <i>Sale</i>	58
4.3.2 Solusi Yang Diberikan Oleh Divisi Ritel Terkait Penerapan Program Diskon Hikmah Ramadhan Dan Lebaran <i>Sale</i>	59
BAB V PENUTUP	58
5.1 Kesimpulan	58
5.2 Saran	59
DAFTAR PUSTAKA	61
DAFTAR LAMPIRAN.....	64



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Logo PT Sarinah (Dengan tulisan “An Injourney Retail”).....	25
Gambar 3. 2 Struktur Organisasi PT Sarinah Secara Umum	27
Gambar 3. 3 Struktur Organisasi Divisi Ritel PT Sarinah	27
Gambar 4. 1 Flowchart Prosedur Program Diskon Hikmah Ramadhan Dan Lebaran Sale.....	33
Gambar 4. 2 Surat Program Hikmah Ramadhan & Lebaran Sale Untuk Mitra Usaha Sarinah	35
Gambar 4. 3 Format Surat/Form Konfirmasi Keikutsertaan Program Hikmah Ramadhan Dan Lebaran	39
Gambar 4. 4 Flowchart Penginputan Diskon Ke Dalam Sistem Sarinah Portal	43
Gambar 4. 5 Contoh Data Diskon Hikmah Ramadhan, Lebaran Sale, Dan Midnight Sale	48
Gambar 4. 6 Contoh Visual Diskon Hikmah Ramadhan	50
Gambar 4. 7 Contoh Hasil Visual Yang Di Pajang Di Sarinah Department Store	51
Gambar 4. 8 Contoh Hasil Visual Yang Di Posting Di Sosial Media @sarinahindonesia berserta caption/keterangan Postingan	52
Gambar 4. 9 Grafik Perbandingan Sales Ramadhan 2023 & 2024	54
Gambar 4. 10 Perbandingan Penjualan/Sales 30 Hari Sebelum Program Diskon dan Menjelang Program Diskon	56

Hak Cipta :

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



Hak Cipta :

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

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pertanyaan Wawancara Bersama Karyawan PT Sarinah	64
Lampiran 2 Bukti Wawancara Menggunakan <i>Voice Note</i>	65
Lampiran 3 Bukti Foto Bersama Ibu Wulan Dwi Damayanty Selaku Narasumber PT Sarinah Untuk Tugas Akhir	66
Lampiran 4 Tambahan Lampiran SKU (<i>Stock Keeping Unit</i>) Pada Form Konfirmasi Keikutsertaan Program Hikmah Ramadhan Dan Lebaran <i>Sale</i>	67
Lampiran 5 List Brand Yang Mengikuti Diskon Sampai Dengan 50% Pada Program Acara Hikmah Ramadhan & Lebaran <i>Sale</i>	68
Lampiran 6 List Brand Yang Mengikuti Promo <i>Buy 1 Get 1</i> Pada Program Acara Hikmah Ramadhan & Lebaran <i>Sale</i>	69

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



Hak Cipta :

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

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

PT Sarinah merupakan perusahaan yang bergerak di bidang Ritel dan telah berdiri sejak tahun 1962. Sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN), PT Sarinah menawarkan produk terbaik serta mendukung produk UMKM yang membantu usaha masyarakat Indonesia. PT Sarinah memiliki beragam kategori produk yang dipasarkan, seperti aksesoris, wastra, pakaian wanita/pria, makanan dan minuman, tas, *souvenir*, *home living*, dan lainnya. Sebagai perusahaan ritel, PT Sarinah perlu mengembangkan strategi pemasaran setiap tahunnya untuk mencapai target penjualan yang diinginkan. Stabilitas atau peningkatan target penjualan diperlukan agar mitra bisnis semakin percaya dan semakin banyak yang bersedia bekerjasama dengan PT Sarinah. Oleh karena itu, PT Sarinah menerapkan strategi pemasaran dengan sistem diskon guna menjaga atau meningkatkan penjualan produk.

Perusahaan memberikan berbagai jenis diskon kepada konsumen, seperti potongan harga dalam bentuk persentase, penawaran beli satu atau lebih item gratis satu atau lebih item, atau bahkan beli produk A dan dapatkan produk B secara gratis. Persentase diskon yang ditawarkan kepada mitra bergantung pada kesepakatan yang disepakati antara PT Sarinah dan mitra, serta melalui tahap negosiasi yang dilakukan antara kedua belah pihak. Selain itu, persentase diskon juga dipengaruhi oleh program acara yang diadakan oleh PT Sarinah. Salah satunya adalah program diskon yang diadakan setiap tahun, seperti diskon Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*, di mana mitra seringkali memberikan diskon yang besar.

Setiap tahun, PT Sarinah mengadakan program acara diskon Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale* dikarenakan program tersebut menjadi strategi pemasaran yang dinantikan oleh konsumen. Selama bulan Ramadhan dan Lebaran, konsumen membutuhkan keperluan untuk menyambut perayaan tersebut, dan dengan adanya diskon, mereka semakin tertarik dengan harga yang lebih



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

terjangkau. Melalui program acara diskon Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*, PT Sarinah membantu berbagai mitra untuk memasarkan produk.

Divisi Ritel memiliki tanggung jawab untuk mengatur berlangsungnya program acara Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*. Divisi Ritel bertanggung jawab dalam merancang diskon dan mengatur promosi yang menarik konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Selain itu, produk yang relevan dengan program tersebut juga perlu dipajang di toko PT Sarinah. Peran Divisi Ritel mulai dari pembahasan awal mengenai program yang akan dilakukan selama bulan Ramadhan hingga Lebaran, hingga persetujuan syarat program diskon bersama mitra. Selain itu, Divisi Ritel juga bertanggung jawab dalam menyediakan informasi diskon dalam bentuk gambar atau visual kepada konsumen yang berada di toko PT Sarinah.

Pada tahun ini di tahun 2024, program diskon Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale* menghadapi beberapa kendala. Dalam diskon musiman seperti Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*, mitra tidak bisa memberikan diskon yang lebih tinggi karena produk yang dijual adalah produk baru, kemudian beberapa mitra tidak bisa berpartisipasi dalam program diskon Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale* dikarenakan keterbatasan produksi barang dan kurangnya kesinambungan antara program acara Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*, yang menjual produk bertemakan Ramadhan dan Lebaran.

Maka dari itu, penulis tertarik untuk membahas lebih dalam mengenai “Prosedur Penerapan Diskon Dalam Acara Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale* Pada Divisi Ritel PT Sarinah” dan penulis dapat mengobservasi serta mengumpulkan informasi mengenai hal yang dibahas dalam Tugas Akhir, dengan alasan pembahasan judul dari Tugas Akhir yang di ambil memiliki topik yang menarik, yakni membahas mengenai prosedur yang diterapkan oleh PT Sarinah dalam mencapai target dalam penjualan pada acara Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale* yang diadakan PT Sarinah.



Hak Cipta :

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

1.2 Ruang Lingkup

Berdasarkan latar belakang yang telah disampaikan, maka ruang lingkup yang dapat dibahas dalam Tugas Akhir ini yakni:

- a. Bagaimana tahapan/proses yang dilakukan dalam memberikan diskon untuk acara Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*.
- b. Bagaimana hasil yang dicapai setelah menerapkan diskon acara Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*.
- c. Kendala dan solusi apa saja yang dihadapi oleh Divisi Ritel PT Sarinah terkait penerapan diskon acara Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*.

1.3 Tujuan Penulisan

Berdasarkan ruang lingkup yang telah disampaikan, tujuan penulisan dalam Tugas Akhir ini yakni:

- a. Untuk menjelaskan berbagai tahapan/proses yang dilakukan dalam memberikan diskon untuk acara Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*.
- b. Untuk menjelaskan hasil yang dicapai setelah menerapkan diskon acara Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*.
- c. Menjelaskan berbagai kendala serta solusi yang dihadapi oleh Divisi Ritel PT Sarinah terkait penerapan diskon acara Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*.

1.4 Manfaat Penulisan

- a. Bagi penulis, penulis dapat menuangkan ide serta memberikan ilmu sesuai dengan mata kuliah yang sesuai dengan tema yang di berikan dalam Tugas Akhir ini, yakni sesuai dengan mata kuliah *Marketing* atau Pemasaran, dan juga memberikan presepsi serta tanggapan terkait dengan ruang lingkup yang dibahas, dan memberikan pengalaman yang di berikan oleh penulis dan menuangkannya lewat tugas akhir ini. Penulis juga mendapatkan manfaat diluar mata kuliah yang dibahas seperti mengetahui pembuatan



Hak Cipta :

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

penulisan tugas akhir yang baik dan benar serta mengetahui kata/frasa yang dituangkan dalam Tugas Akhir ini.

- b. Bagi perusahaan, tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan berbagai saran yang diberikan oleh penulis dan juga memberikan rekomendasi atau saran serta menjadi evaluasi atau masukan yang membangun untuk kedepannya bagi perusahaan agar perusahaan dapat memberikan yang terbaik terhadap pemasaran atau *marketing* yang dijalankan serta meminimalisir terjadinya kesalahan.
- c. Bagi pembaca, tugas akhir ini dapat memberikan pengetahuan serta memberikan pandangan secara luas terkait prosedur pengajuan diskon Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale* yang dilakukan oleh PT Sarinah.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Dalam penyusunan laporan tugas akhir ini, penulis menggunakan beberapa metode dalam pengumpulan data agar tersusunnya informasi yang diberikan, yakni:

- a. Observasi

Penulis melakukan praktik kerja lapangan secara langsung, kemudian mengamati di perusahaan, dan praktik serta pengamatan tersebut sesuai dengan mata kuliah yang diajarkan di kampus.
- b. Wawancara

Penulis menyusun dan mengadakan kegiatan wawancara terhadap pembimbing praktik kerja lapangan untuk menambahkan informasi yang akurat serta tanggapan yang membangun agar tugas akhir dapat tersusun secara baik.
- c. Dokumentasi

Penulis melakukan kegiatan dokumentasi agar informasi yang diberikan lebih akurat dan tidak terjadi kesalahpahaman, serta memberikan bukti surat, bukti gambar, bukti tabel dan bukti proses kegiatan tanda tangan sebagai tahapan yang dapat dipahami oleh pembaca.



Hak Cipta :

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

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari pembahasan dan penjelasan mengenai kegiatan pengamatan yang dilakukan dalam mengobservasi penerapan diskon Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*, kemudian mengenai hasil yang dicapai setelah mengadakan diskon Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*, serta kendala serta solusi yang dihadapi oleh Divisi Ritel terkait diskon Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale* pada perusahaan PT Sarinah, yakni dapat disimpulkan bahwa:

- a. Kegiatan dalam melaksanakan prosedur penerapan diskon dari Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale* sudah dilaksanakan dengan baik, dan sesuai dengan bukti dari pencapaian yang didapat serta bukti dari tingkat kenaikan penjualan setelah melaksanakan program acara Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*. Prosedur yang dilakukan sudah tepat dan memiliki prosedur yang sangat efektif dalam alur penerapan diskon, mulai dari mengirimkan surat penawaran keikutsertaan diskon lewat *email*, sampai dengan membuat visual diskon yang akan di *display*.
- b. Dari prosedur yang dijalankan oleh Divisi Ritel, perusahaan mendapatkan hasil yang baik dan mendapatkan peningkatan baik dalam hasil atau *value* yang diberikan, maupun jumlah dari penjualan yang dilakukan PT Sarinah, serta mendapatkan keuntungan bagi perusahaan, dan menaikkan penjualan dan menarik daya minat beli konsumen.
- c. Dalam melaksanakan prosedur terkait penerapan diskon Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale* terdapat kendala atau hambatan yang membuat karyawan yang mengatur dan melaksanakan kegiatan program acara diskon Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale* perlu mencari solusi, dan solusi tersebut telah diberikan demi berlangsungnya program diskon, dan juga mengurangi atau

memperbaiki kendala yang muncul pada saat program acara diskon Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale* berlangsung.

5.2 Saran

Dari hasil pengamatan yang dilakukan selama melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada perusahaan PT Sarinah, serta dari kendala yang terjadi pada saat Divisi Ritel melakukan kegiatan acara diskon Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*, maka dari itu, penulis dapat memberikan saran yang dapat membangun serta memperbaiki kendala yang dialami oleh Divisi Ritel sesuai dengan pendapat dari penulis, yakni adalah sebagai berikut:

- a. Perusahaan sebaiknya memerhatikan kembali mitra yang memang tidak dapat memberikan kuantitas produk yang cukup, sehingga mitra tersebut tidak perlu diberikan penawaran terkait keikutsertaan program diskon Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*, dan juga perusahaan dapat memberikan fokus terhadap mitra yang memang selalu siap untuk mengikuti program diskon Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale* di setiap tahunnya, dan perusahaan dapat memberikan saran mitra yang memiliki produk sesuai dengan tema Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale* untuk menambahkan kuantitas produk agar jika sewaktu-waktu perusahaan mengajak mitra untuk mengikuti program acara diskon tersebut, maka mitra siap untuk mengikuti program acara diskon. Perusahaan dapat memberikan saran melalui *email* maupun menghubungi secara langsung agar mitra kedepannya siap untuk mengikuti program acara Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*.
- b. Perusahaan sebaiknya memberikan penawaran bagi produk baru untuk melakukan diskon atau pengurangan harga tidak terlalu besar, misalnya potongan hanya 10% atau 5%, karena konsumen tentunya tetap membutuhkan produk yang sesuai dengan tema Ramadhan dan juga Lebaran, atau perusahaan dapat memberikan penawaran kepada mitra terkait *mark up* atau menaikkan harga produk dan memberikan potongan harga atau diskon yang tidak terlalu besar, sehingga konsumen melihat



Hak Cipta :

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

terdapat perbandingan harga dan tertarik untuk membeli produk yang mendapatkan diskon, walaupun perbandingan harga tidak terlalu jauh. *Mark up* kemungkinan dapat dilakukan jika mitra mengeluarkan produk baru dan konsumen tidak mengetahui harga asli dari produk tersebut.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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





Hak Cipta :

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

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, dkk. (2024). Buku Ajar Ilmu Administrasi dan Kesekretariatan. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
<https://books.google.co.id/books?id=LLwFEQAAQBAJ>
- Bailah. (2019). Pengelolaan Administrasi Penduduk Desa. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia. <https://books.google.co.id/books?id=wnipDwAAQBAJ>
- Dewani, dkk (2024). Manajemen Pemasaran. Sukoharjo: Pradina Pustaka. <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=k1H3EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR5&dq=manajemen+pemasaran+diskon&ots=3E2bugNVoy&sig=QnMg-on4puLbYGdT xPKLMfd0S80>
- Dinda. (2021). "Prosedur Pelaksanaan Evakuasi Penumpang Dalam Keadaan Darurat Di KM. Sabuk Nusantara 77 Pada PT. Luas Line." Repository Universitas Maritim Amni (Unimar Amni) Semarang. (<http://repository.unimar-amni.ac.id/3277/> diakses 31 Mei 2024).
- Fatimah. (2024). Retail Service, Customer Experience Dan Switching Barriers UMKM Ritel. Pasaman Barat: CV. Azka Pustaka. <https://books.google.co.id/books?id=9fnwEAAAQBAJ>
- Haque-Fawzi, dkk (2022). Strategi Pemasaran Konsep, Teori dan Implementasi. Tangerang Selatan: Pascal Books <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=73hjEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR1&dq=pemasaran+tujuan+pemasaran&ots=YRzLSSECgw&sig=Gir27H5aaKGGIij6Zf1xPVoaw0Q>
- Hendrayani & Siwiyanti (2021a). Manajemen Pemasaran. Yogyakarta: Penerbit Samudra Biru (Anggota IKAPI) . https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=R15BEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=manajemen+pemasaran+promosi+adalah&ots=EYjIV_cE_r&sig=UE9nPBaCcIbPJq-pWmFuJCd9Xgk
- Kusnanto, dkk (2023). Manajemen Pemasaran: Teori dan Praktik Mencapai Target (M. P. Kodri, Ed.; 1 ed.). Indramayu: CV. Adanu Abimata.
- Kusuma. (2021). Berniaga dengan Investor Terbaik. Yogyakarta: Absolute Media. <https://books.google.co.id/books?id=boZFEAAAQBAJ>
- Liswati. (2021). Produk Kreatif dan Kewirausahaan Teknik Komputer Jaringan SMK/MAK Kelas XII. Jakarta: Gramedia Widiasarana indonesia. <https://books.google.co.id/books?id=b2oYEAAAQBAJ>



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

- Makhfud. (2021). Amalan Rahasia; 13 Langkah Sederhana untuk Membuat SOP – Teknik Menyusun Strategi Pelayanan Prima: Seri Kitab Pesugihan Rahasia Bisnis. Yogyakarta: Nusamedia.
<https://books.google.co.id/books?id=iMtxEAAAQBAJ>
- Mardianto. (2022). “4.2 Bauran Pemasaran Jasa. Manajemen Pemasaran Jasa (Konsep Dasar).” PT Global Eksekutif Teknologi. (https://www.academia.edu/77120579/Bauran_pemasaran_jasa diakses 28 Juli 2024).
- Nur’aini. (2019). Panduan Lengkap Menyusun SOP & KPI. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia. <https://books.google.co.id/books?id=94P1DwAAQBAJ>
- Puspaningrum. (2021). Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan: Kajian Perilaku Pelanggan Hypermart. Malang: Media Nusa Creative (MNC Publishing). <https://books.google.co.id/books?id=5wdMEAAAQBAJ>
- Putra. (2020). Panduan Mudah Menyusun SOP: Langkah Utama Menciptakan Pengendalian Mutu yang Baik. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia. <https://books.google.co.id/books?id=RX9OEAAAQBAJ>
- Rahmawati & Mulawarman. (2022). Apa Saja Variabel Penelitian dalam Bidang Marketing ??? (Panduan bagi Peneliti Pemula). Samarinda: Universitas Mulawarman.
https://repository.unmul.ac.id/bitstream/handle/123456789/42504/Apa%20saja%20variabel%20penelitian_Full%20%283%29_unlocked.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rifka. (2017). Step by Step Lancar Membuat SOP. Depok: Penerbit Nauli Media. <https://books.google.co.id/books?id=qxdxDwAAQBAJ>
- Rusdiana. (2021). Manajemen Pembiayaan Pendidikan: Filosofi, Konsep, dan Aplikasi. Bandung: Tresna Bakhti Press Bandung. <https://books.google.co.id/books?id=wLJTEAAAQBAJ>
- Saptadi, dkk. (2024). Manajemen Promosi Produk. Batam: Cendikia Mulia Mandiri. <https://books.google.co.id/books?id=dn3zEAAAQBAJ>
- Setiawan, dkk. (2024). Pengantar Administrasi Bisnis : Teori Komprehensif. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia. <https://books.google.co.id/books?id=6Bb1EAAAQBAJ>
- Sri. (2016). Manajemen Pemasaran Untuk Mahasiswa, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Yogyakarta: Deepublish. <https://books.google.co.id/books?id=OM-EDwAAQBAJ>



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta
- Sudarajat, dkk. (2023). Manajemen Adminstrasi Perkantoran: Teori dan Praktek. Sumedang: Mega Press Nusantara.
<https://books.google.co.id/books?id=9XECEQAAQBAJ>
- Sudarsono. (2020). Manajemen Pemasaran. Jember: CV Pustaka Abadi.
https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=Z-fWDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR5&dq=manajemen+pemasaran+pemasaran+adalah&ots=4PP3gcZkd-&sig=N1R_aPEgOA9n-TbXr9pJsijOpVU
- Sudrajat. (2023). Branding Di Era 5.0: Ide-Ide Untuk Meningkatkan Kesadaran Merek Dengan Cara Sederhana, Murah, Dan Tepat Sasaran. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia. <https://books.google.co.id/books?id=ITrhEAAAQBAJ>
- Sundari, dkk. (2021). Manajemen Ritel (Teori dan Strategi dalam Bisnis Ritel). Lamongan: Academia Publication.
<https://books.google.co.id/books?id=jLk1EAAAQBAJ>
- Suprpto & Azizi. (2020). Buku Ajar Manajemen Pemasaran. Ponorogo: Myria Publisher.
<https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=uHbJDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR3&dq=manajemen+pemasaran+pemasaran+adalah&ots=QDK6rmD-Dz&sig=cAEOblcecFtMxCVqzrV3O5PdqoI>
- Taufiqurokhman, dkk. (2021). Pendidikan dalam Tinjauan Administrasi Publik: Teori & Praktik. Yogyakarta: Samudra Biru.
<https://books.google.co.id/books?id=vrVKEAAAQBAJ>
- Tijjang. (2023). Manajemen Pemasaran (Suardi Moh & M. Dr. Nurfadhilah, Ed.; 1 ed.). Pasaman Barat: CV, Azka Pustaka.

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



Hak Cipta :

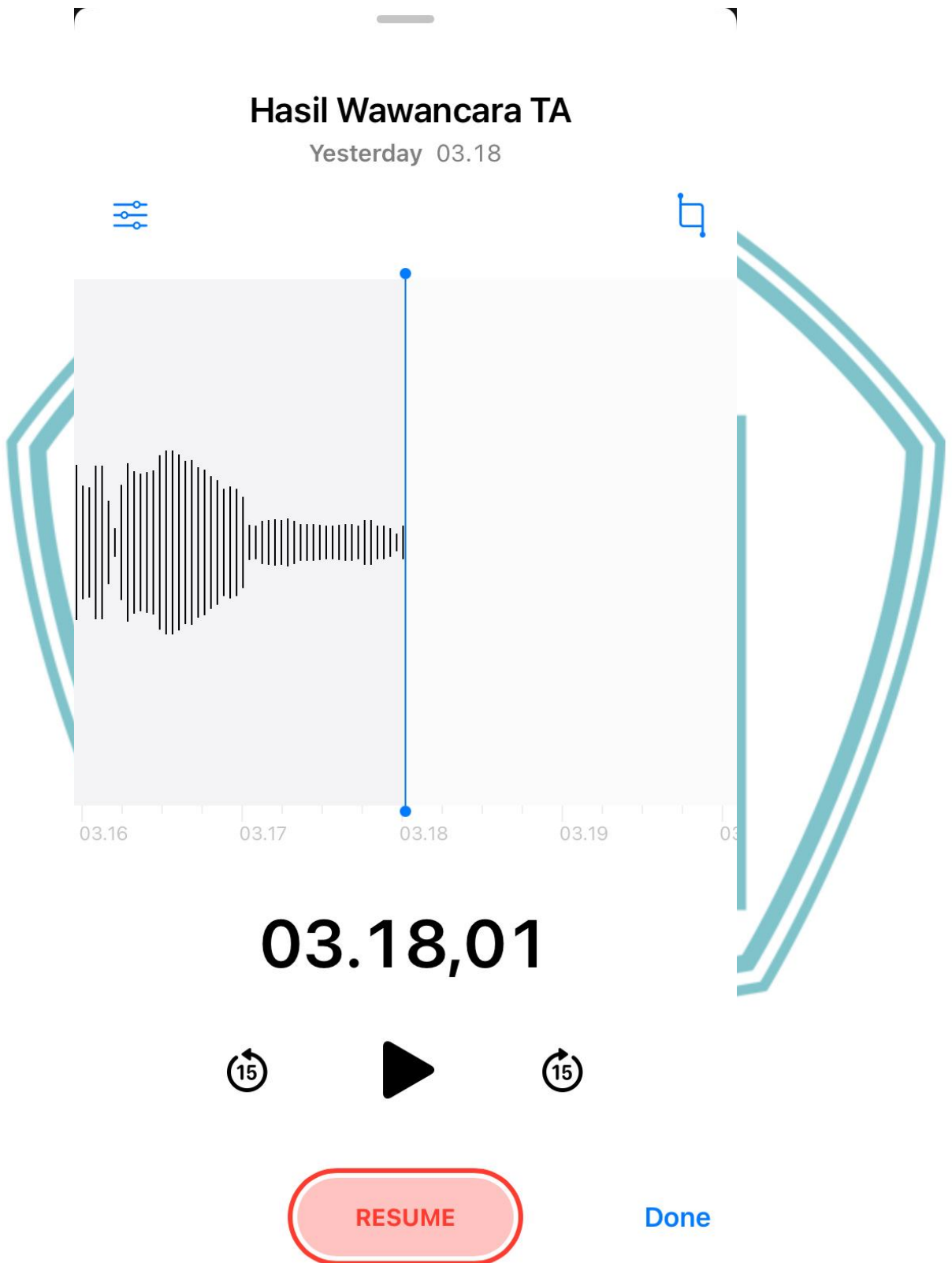
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pertanyaan Wawancara Bersama Karyawan PT Sarinah

Nama Narasumber : Ibu Wulan Dwi Damayanty
Jabatan : Senior Manager Tim *Merchandiser*
Lokasi Wawancara : Kantor PT Sarinah
Pertanyaan :

1. Bagaimanakah tahapan yang umum dilakukan Divisi Ritel dalam mengadakan program diskon “Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*” yang ada pada PT Sarinah?
2. Adakah hasil yang dicapai atau peningkatan yang dicapai PT Sarinah setelah mengadakan diskon “Hikmah Ramadhan dan Lebaran *Sale*” ini?
3. Apakah ada kendala yang dihadapi ketika mengadakan program acara tersebut?
Apakah bisa sebutkan kendala yang dialami?
4. Bagaimanakah Divisi Ritel menghadapi kendala yang ada pada program acara diskon hikmah ramadhan dan lebaran sale?

Lampiran 2 Bukti Wawancara Menggunakan *Voice Note*


Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 3 Bukti Foto Bersama Ibu Wulan Dwi Damayanty Selaku Narasumber PT Sarinah Untuk Tugas Akhir



Hak Cipta :

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

Lampiran 4 Tambahan Lampiran SKU (*Stock Keeping Unit*) Pada Form Konfirmasi Keikutsertaan Program Hikmah Rmaadhan Dan Lebaran Sale

Sarinah

FORM KONFIRMASI KEIKUTSERTAAN
PROGRAM HIKMAH RAMADHAN DAN LEBARAN

Sehubungan dengan adanya concern kami dalam menarik customer guna meningkatkan penjualan di Sarinah . Maka bersama ini bermaksud mengajukan permohonan promosi sesuai degan rincian dibawah ini:

PERUSAHAAN :

BRAND :

TEMA	PROGRAM ACARA
HIKMAH RAMDHAN 1 MARET - 15 APRIL 2024	
LEBARAN SALE 16-21 APRIL 2024	
MIDNIGHT SALE	Buy 1 Get 1 untuk tas : <ul style="list-style-type: none"> - Keong Ayu warna Maroon (WNT0124281) - Gula Jawa warna Olive (WNT0136922) - Arsha warna Hitam (WNT0196124) Diskon 50% untuk tas : <ul style="list-style-type: none"> - Wiene mini Hitam silver (WNT0124272) - Miniring Gold (WNT0096118) - Laptop Mevla Coklat (PRI0068641) - Wiene mini Black (WNT0155880) - Saptelu mini Coklat (WNT0128325) - Yasa bag Hitam (PRI0100413) - Yasa bag Navy (PRI0100414) - Tas Eka warna Silver metal (WNT0101994) - Tas Eka warna Pink rose (WNT0100206) - Tas Eka warna Navy (WNT0100207) - Anika warna Coklat muda (WNT0096062) - Anika warna Navy (WNT0096067)

Bersama ini kami menyatakan **BERSEDIA** berpartisipasi dalam acara ini ,menyediakan stock barang yang cukup Kemudian kami **lampirkan SKU Produk** untuk promo *campaign* yang akan dilaksanakan pada lampiran berikutnya, berdasarkan dengan kesepakatan antara Mitra dengan PT Sarinah. Demikian yang kami sampaikan, atas perhatian dan persetujuannya kami ucapkan, terimakasih

Jakarta, 26 Maret 2024

Menyetujui

Mengajukan

PT. SARINAH
Pit VP Group Retail Business



Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

Lampiran 5 List *Brand* Yang Mengikuti Diskon Sampai Dengan 50% Pada Program Acara Hikmah Ramadhan & Lebaran *Sale*



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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





© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

Lampiran 6 List *Brand* Yang Mengikuti Promo Buy 1 Get 1 Pada Program Acara Hikmah Ramadhan & Lebaran Sale

