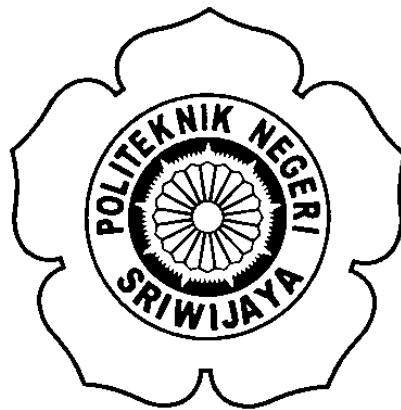


**UPAYA DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MOTOR
HONDA DI MASA PANDEMI PADA CV ANUGERAH
KENCANA MOTOR PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

OLEH:

**YUNIARTI
NPM 061930601517**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2022**

**UPAYA DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MOTOR
HONDA DI MASA PANDEMI PADA CV ANUGERAH
KENCANA MOTOR PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**YUNIARTI
NPM 061930601517**

Menyetujui,

Palembang, Agustus 2022

Pembimbing I

**Dr. A. Jalaludin S, SE., M.Hum.Res.M
NIP 196008061989101001**

Pembimbing II

**Dr. Markoni Badri, SE., MBA.
NIP 196103251989031001**

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Bisnis,

**Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB.
NIP 19760222200212100**

**Koordinator Program Studi
DIII Administrasi Bisnis**

**Fetty Maretha, SE., M.M.
NIP 198203242008012009**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yuniarti
NPM : 061930601517
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Upaya Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Motor Honda di Masa Pandemi Pada CV Anugerah Kencana Motor Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak yang berkepentingan.

Palembang,2022

Yang membuat pernyataan,



Yuniarti
NPM 061930601517

LEMBAR PENGESAHAN

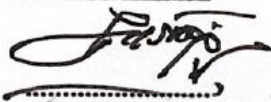
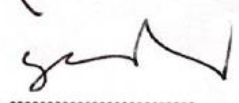

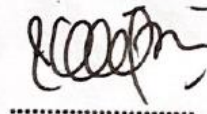
Nama : Yuniarti
NPM : 061930601517
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D3
Mata Kuliah : Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Upaya Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Motor Honda Di Masa Pandemi Pada CV Anugerah Kencana Motor Palembang

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis dan dinyatakan LULUS

Pada Hari: Jum'at

Tanggal: 12 Agustus.....2022

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	<u>Jusmawi Bustan, S.E., M.Si</u> Ketua Penguji		<u>25-08-2022</u>
2.	<u>Dr. Jalaludin Sayuti, SE., M.Hum.Res.M</u> Anggota Penguji		<u>13-08-2022</u>
3.	<u>Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., M.M</u> Anggota Penguji		<u>16 Agst 2022</u>
4.	<u>Keti Purnamasari, S.E., M.Si</u> Anggota Penguji		<u>13-08-2022</u>

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Tidak ada Kesuksesan Tanpa Kerja Keras, Tidak ada Keberhasilan Tanpa Keyakinan, Tidak ada Kemudahan Tanpa Doa

Kupersembahkan kepada:

- **Kedua Orang Tua**
- **Saudara-saudaraku**
- **Sahabat-sahabat terbaik ku**
- **Teman-teman kelas 6 ND 2019**
- **Almamater**

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat, berkah dan hidayah serta perlindungannya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir dengan baik. Tak lupa Shalawat serta salam selalu tercurahkan untuk baginda Nabi Muhammad SAW.

Laporan akhir ini berjudul “Upaya Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Motor Honda di Masa Pandemi Pada CV Anugerah Kencana Motor Palembang”. Laporan akhir ini membahas tentang upaya apa saja yang dilakukan oleh CV Anugerah Kencana Motor Palembang dalam meningkatkan volume penjualan di masa pandemi *covid-19*.

Penulis menyadari Laporan akhir ini banyak terdapat kekurangan baik dari segi penulisan maupun materinya. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan yang dimiliki oleh penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca yang bersifat membangun untuk kesempurnaan laporan akhir ini.

Akhir kata, penulis berharap agar laporan akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua, khususnya bagi penulis, mahasiswa Jurusan Administrasi Bisnis dan civitas akademika Politeknik Negeri Sriwijaya di masa yang akan datang.

Palembang, Juli 2022

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini penulis menyadari bahwa laporan ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bimbingan, petunjuk, masukan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini, khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, MT, selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Heri Setiawan, S.E., MAB, selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, SE., MM, selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M, selaku Ketua Program Studi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Bapak A. Jalaludin S, SE., M.Hum.Res.M selaku Dosen Pembimbing 1 Laporan Akhir yang telah bersedia memberikan waktu, pikiran dan tenaga dalam membantu penulisan laporan ini.
6. Bapak Dr. Markoni Badri, SE., MBA selaku Dosen Pembimbing 2 Laporan Akhir yang telah bersedia memberikan waktu, pikiran dan tenaga dalam membantu penulisan laporan ini.
7. Bapak Donni Irawan selaku Kepala Cabang CV Anugerah Kencana Motor Palembang yang telah bersedia meluangkan waktu untuk diwawancarai dan bersedia memberikan izin untuk pengambilan di CV Anugerah Kencana Motor Palembang.
8. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
9. Ayah dan Ibu yang telah memberikan penulis semangat serta dukungan dalam mengerjakan Laporan Akhir

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih banyak pada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis. Semoga segala bantuan yang telah diberikan mendapatkan limpahan balasan pahala dari Allah SWT. Aamiin.

Palembang, Juli 2022

Penulis

ABSTRAK

Laporan akhir ini membahas mengenai upaya dalam meningkatkan volume penjualan motor honda di masa pandemi pada CV Anugerah Kencana Motor Palembang. Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui upaya-upaya apa saja yang dilakukan CV Anugerah Kencana Motor Palembang dalam meningkatkan volume penjualan di masa pandemi *covid-19*. Jenis dan sumber data pada penelitian ini menggunakan jenis data kualitatif, sedangkan sumber data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu metode wawancara, dengan mewawancarai kepala cabang CV Anugerah Kencana Motor Palembang. Analisa data pada penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini adalah upaya-upaya yang dilakukan oleh CV Anugerah Kencana Motor Palembang dalam meningkatkan volume penjualan motor honda di masa pandemi yaitu dengan melakukan berbagai kegiatan promosi antara lain dengan menggunakan media periklanan seperti instagram, facebook, dan whatsapp. CV Anugerah Kencana Motor Palembang juga melakukan upaya seperti kegiatan canvassing dan pameran keliling walaupun hanya dilakukan sebulan sekali, selama masa pandemi CV Anugerah Kencana Motor Palembang banyak memberikan promo menarik dan mempermudah syarat pembelian motor honda yaitu cukup menggunakan KTP dan KK saja sudah dapat melakukan transaksi, serta perusahaan melakukan strategi pemasaran melalui CRM (*Customer Relationship Marketing*) atau layanan purna jual dalam meningkatkan volume penjualan selama pandemi *covid-19*.

Kata Kunci: Upaya, Volume Penjualan, Pandemi Covid-19,

ABSTRACT

This final report discusses efforts to increase the sales volume of Honda motorcycles during the pandemic at CV Anugerah Kencana Motor Palembang. This research was conducted with the aim of knowing what efforts were made by CV Anugerah Kencana Motor Palembang in increasing sales volume during the pandemic. The types and sources of data in this study used qualitative data types, while the data sources used were primary and secondary data. The data collection method used is the interview method, by interviewing the head of the branch of CV Anugerah Kencana Motor Palembang. Data analysis in this study used descriptive qualitative analysis. The results of this study are the efforts made by CV Anugerah Kencana Motor Palembang in increasing the sales volume of Honda motorcycles during the pandemic, namely by using various promotional activities, including using advertising media such as Instagram, Facebook, and WhatsApp. CV Anugerah Kencana Motor Palembang also makes efforts such as canvassing activities and traveling exhibitions even though they are only carried out once a month, during the pandemic CV Anugerah Kencana Motor Palembang provides many attractive promos and makes it easier to purchase Honda motorbikes, which is enough to use an ID card and family members can make transactions, as well as companies carrying out marketing strategies through CRM (Customer Relationship Marketing) or after-sales services in increasing sales volume during the covid-19 pandemic.

Keywords: Effort, Sales Volume, Covid-19 Pandemic,

DAFTAR ISI

Halaman:

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vii
ABSTRAK.....	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan.....	5
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.4.1 Tujuan Penelitian	5
1.4.2 Manfaat Penelitian	5
1.5 Metodologi Penelitian.....	6
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	6
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	6
a. Jenis Data	6

b. Sumber Data.....	6
1.5.3 Metode Pengumpulan Data	7
1.5.4 Analisa Data	8
BAB II TINJAUN PUSTAKA	
2.1 Pemasaran	11
2.1.1 Pengertian Pemasaran	11
2.2 Bauran Pemasaran	11
2.2.1 Konsep Bauran Pemasaran.....	12
2.3 Bauran Promosi	13
2.4 Volume Penjualan	17
2.4.1 Pengertian Volume Penjualan	17
2.4.2 Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan.....	17
2.4.3 Indikator-Indikator Volume Penjualan	18
BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	20
3.2 Visi dan Misi Perusahaan	21
3.2.1 Visi CV Anugerah Kencana Motor Palembang	21
3.2.2 Misi CV Anugerah Kencana Motor Palembang.....	21
3.2.3 Logo CV Anugerah Kencana Motor Palembang.....	21
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	22
3.3.1 Struktur Organisasi	22
3.3.2 Pembagian Tugas.....	23
3.4 Nama Produk Motor Honda yang Dijual CV AKM Beserta Harga.....	27
3.5 Data-Data Penjualan CV AKM.....	29
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Upaya-Upaya Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Motor Honda di Masa Pandemi	33
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	44
5.2 Saran	44
DAFTAR PUSTAKA.....	46
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Halaman:

Tabel 3.1	Daftar Harga dan Type Motor Honda CV Anugerah Kencana Motor Palembang	27
Tabel 3.2	Data Penjualan Motor Honda CV Anugerah Kencana Motor Palembang Tahun 2019	29
Tabel 3.3	Data Penjualan Motor Honda CV Anugerah Kencana Motor Palembang Tahun 2020	30
Tabel 3.4	Data Penjualan Motor Honda CV Anugerah Kencana Motor Palembang Tahun 2021	30
Tabel 3.5	Data Profit Penjualan Motor Honda CV Anugerah Kencana Motor Palembang Tahun 2019	31
Tabel 3.6	Data Profit Penjualan Motor Honda CV Anugerah Kencana Motor Palembang Tahun 2020	31
Tabel 3.7	Data Profit Penjualan Motor Honda CV Anugerah Kencana Motor Palembang Tahun 2021	32

DAFTAR GAMBAR

	Halaman:
Gambar 1.1 Penjualan Motor Tahun 2019	2
Gambar 1.2 Penjualan Motor Tahun 2020	2
Gambar 1.3 Penjualan Motor Tahun 2021	3
Gambar 3.1 Logo CV Anugerah Kencana Motor.....	21
Gambar 3.2 Struktur CV Anugerah Kencana Motor Palembang	22
Gambar 4.1 Akun Facebook CV Anugerah Kencana Motor Palembang.....	34
Gambar 4.2 Instagram CV Anugerah Kencana Motor Palembang	35
Gambar 4.3 Whatsapp CV Anugerah Kencana Motor Palembang	36
Gambar 4.4 Upaya Meningkatkan Penjualan CV Anugerah Kencana Motor Palembang.....	38
Gambar 4.5 Upaya Dalam Meningkatkan Penjualan Melalui Brosur	40
Gambar 4.6 Upaya Dalam Meningkatkan Penjualan Dengan Mengadakan Pameran Keliling	42

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Permohonan Pengambilan Data
2. Surat Balasan Perusahaan
3. Lembar Kunjungan Perusahaan
4. Hasil Wawancara
5. Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir (Pembimbing I)
6. Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir (Pembimbing II)
7. Lembar Konsultasi Bimbingan Laporan Akhir (Pembimbing I)
8. Lembar Konsultasi Bimbingan Laporan Akhir (Pembimbing II)