

**UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN MOTOR PD PANCA MOTOR
YAMAHA KM. 5 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:

**TIARA AYU LESTARI
NPM 062030601509**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2023**

**UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN MOTOR PD PANCA MOTOR
YAMAHA KM. 5 PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**TIARA AYU LESTARI
NPM 062030601509**

Menyetujui,

Palembang, 22 Agustus 2023

Pembimbing I,

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

Pembimbing II,

**Rini, S.E., MAB
NIP 196012281990032002**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis,**

**Dr. Heri Setlawan, S.E., M.AB., CPMA
NIP 197602222002121001**

**Koordinator Program Studi
D. III Administrasi Bisnis,**

**Fetty Maretha, S.E., M.M
NIP 198203242008012009**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tiara Ayu Lestari

NPM : 062030601509

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ D-III Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Administrasi Penjualan

Judul Laporan Akhir : Upaya Peningkatan Penjualan Motor PD Panca Motor
Yamaha KM. 5 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 milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain maka saya sanggup menerima saksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

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

Palembang, 22 Agustus 2023

Yang membuat pernyataan,



Tiara Ayu Lestari
NPM 062030601509

LEMBAR PENGESAHAN

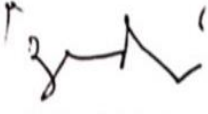
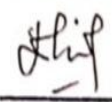

Nama : Tiara Ayu Lestari
NPM : 062030601509
Jurusan/Program Studi: Administrasi Bisnis/ D3 Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Upaya Peningkatan Penjualan Motor PD Panca
Motor Yamaha KM. 5 Palembang

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

Pada Hari: Selasa

Tanggal: 22 Agustus 2023

TIM PENGUJI

<u>No</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	<u>Dr. A. Jalaludin Sayuti, SE., M.Hum.Res.M</u> Ketua Penguji	 _____	<u>22 Agustus 2023</u>
2.	<u>Elisa, SE., M.Si</u> Anggota Penguji	 _____	<u>22 Agustus 2023</u>
3.	<u>Dr. Hadl Jauhari, S.E., M.Si</u> Anggota Penguji	 _____	<u>22 Agustus 2023</u>

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Bila kau cemas dan gelisah akan sesuatu, masuklah ke dalamnya sebab ketakutan menghadapinya lebih mengganggu daripada sesuatu yang kau takuti sendiri.”

(Ali bin Abi Thalib)

Persembahan Kepada

- Orang Tua Tercinta**
- Dosen-dosen Administrasi Bisnis**
- Teman-teman Seperjuangan
Angkatan 2020**
- Almamater Kebanggaan**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini tepat waktu. Laporan Akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat mengikuti Ujian Sidang Laporan Akhir di Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan Akhir ini berjudul **“Upaya Peningkatan Penjualan Motor PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang”**. Dalam laporan ini penulis membahas tentang upaya peningkatan volume penjualan melalui strategi pemasaran berdasarkan indikator produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*) serta kendala apa saja dalam upaya peningkatan penjualan motor PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang.

Dalam penulisan Laporan Akhir ini, tidak terlepas dari hambatan dan kesulitan namun berkat bimbingan, bantuan, nasihat dan kerja sama dari berbagai pihak khususnya para pembimbing, segala hambatan tersebut dapat diatasi dengan baik. Penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan dan ilmu yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis dengan rendah hati menerima setiap masukan berupa saran dan kritik yang bersifat membangun dan dapat melengkapi Laporan Akhir ini.

Akhir kata penulis mohon maaf atas kekeliruan dan kesalahan yang telah penulis lakukan dalam penulisan laporan ini. Semoga Laporan Akhir ini dapat berguna bagi semua pihak, khususnya bagi Jurusan Administrasi Bisnis.

Palembang, 22 Agustus 2023

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini penulis menyadari bahwa Laporan Akhir 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, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPMA., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, S.E, M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Fetty Mareta, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Bapak Dr. A. Jalaludin Sayuti, SE., M.Hum.Res.M., selaku Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan serta bimbingan kepada penulis selama menyelesaikan Laporan Akhir.
6. Ibu Rini, S.E.,MAB., selaku Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan serta bimbingan kepada penulis selama menyelesaikan Laporan Akhir.
7. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
8. Bapak Rizal Fahlevi selaku Kepala Cabang dan Seluruh Karyawan PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang.
9. Kedua Orang Tua dan Kakak saya yang telah memberikan doa, dukungan dan semangat selama penulis menyelesaikan Laporan Akhir ini.
10. Semua pihak yang telah membantu, memberikan dukungan, semangat serta doa demi terwujudnya Laporan Akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

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.

Palembang, 22 Agustus 2023

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa saja kendala dan upaya dalam peningkatan volume penjualan PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan studi pustaka, serta pendekatan kuantitatif berupa penyebaran kuesioner dengan menggunakan teknik *sampling* jenuh. Karakteristik sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kendala yang terjadi dalam upaya peningkatan penjualan adalah penyebaran brosur yang kurang efektif dan kurang gencarnya melakukan promosi penjualan melalui media sosial yaitu hanya menggunakan akun *Instagram*, *Facebook* dan *Whatsapp*. Kemudian upaya peningkatan volume penjualan yang dilakukan oleh perusahaan yaitu melalui strategi pemasaran berdasarkan indikator produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*). Berdasarkan keempat strategi pemasaran tersebut, strategi yang paling dominan dalam meningkatkan volume penjualan adalah indikator tempat (*place*). Hal ini dikarenakan lokasi perusahaan strategis, sehingga mudah dijangkau oleh konsumen dan strategi pemasaran yang kurang efektif yaitu berdasarkan indikator Promosi (*promotion*). Hal ini dikarenakan perusahaan kurang gencar dalam mempromosikan produk melalui media sosial. Sehingga saran yang diberikan penulis adalah sebaiknya perusahaan menambahkan akun media sosial lainnya seperti *Tiktok* dan *Youtube*.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Media Sosial, Volume Penjualan

ABSTRACT

This research aims to identify the obstacles and efforts in increasing the sales volume of PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang. The study employs a qualitative approach with data collection techniques such as observation, interviews, and literature review, as well as a quantitative approach through questionnaire distribution using saturated sampling technique. The sample characteristics for this study encompass all employees of PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang. The findings reveal that the challenges faced in sales improvement include ineffective brochure distribution and limited promotion efforts on social media, only utilizing Instagram, Facebook, and WhatsApp accounts. The company's efforts to increase sales volume revolve around a marketing strategy based on product, price, place, and promotion indicators. Among these strategies, the most dominant in boosting sales volume is the "place" indicator due to the strategic company location that is easily accessible to consumers. Conversely, the least effective strategy is based on the "promotion" indicator, as the company lacks vigorous promotion through social media. As a recommendation, the author suggests the company should consider adding other social media accounts such as TikTok and Youtube.

Keywords: Marketing Strategy, Social Media, Sales Volume

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Ruang Lingkup Penelitian.....	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
1.4.1 Tujuan Penelitian	4
1.4.2 Manfaat Penelitian	4
1.5 Metode Penelitian.....	5
1.5.1 Pendekatan Penelitian	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	5
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data	6
1.5.4 Populasi dan Sampel.....	8
1.5.5 Analisis Data.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pemasaran.....	12

	Halaman
2.1.1 Pengertian Pemasaran	12
2.1.2 Tujuan Pemasaran	12
2.1.3 Bauran Pemasaran.....	13
2.1.3.1 Produk (<i>Product</i>).....	13
2.1.3.2 Harga (<i>Price</i>).....	16
2.1.3.3 Tempat (<i>Place</i>).....	17
2.1.3.4 Promosi (<i>Promotion</i>).....	18
2.2 Promosi.....	19
2.2.1 Pengertian Promosi	19
2.2.2 Tujuan Promosi	20
2.2.3 Bauran Promosi.....	21
2.2.4 Promosi melalui Media Sosial	22
2.3 Penjualan	24
2.3.1 Pengertian Penjualan.....	24
2.3.2 Tujuan Penjualan.....	25
2.3.3 Jenis-jenis Penjualan	25
2.3.4 Volume Penjualan	26
2.3.5 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	26
2.4 Operasional Variabel	28
 BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	
1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	31
1.2 Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan	32
1.2.1 Visi Perusahaan	32
1.2.2 Misi Perusahaan.....	32
1.2.3 Tujuan Perusahaan.....	32
1.3 Logo Perusahaan	32
1.4 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	33
1.4.1 Struktur Organisasi	33
1.4.2 Pembagian Tugas.....	35
1.5 Produk-produk PD Panca Motor Yamaha.....	42
1.6 Kegiatan Penjualan dan Promosi PD Panca Motor Yamaha	43

	Halaman
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil Penelitian	46
4.1.1 Hasil Rekapitulasi Profil Responden.....	46
4.1.2 Hasil Rekapitulasi Kuesioner	48
4.2 Pembahasan	69
4.2.1 Pembahasan Hasil Kuesioner Indikator Strategi Pemasaran	69
4.2.2 Cara Meningkatkan Penjualan Motor PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang	72
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	81
5.2 Saran.....	82
DAFTAR PUSTAKA	83
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Volume Penjualan PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang Tahun 2018-2022.....	2
Tabel 1.2 Skala Pengukuran Likert.....	10
Tabel 1.3 Kriteria Interpretasi Skor	11
Tabel 2.1 Definisi Operasional Variabel.....	29
Tabel 3.1 Kelebihan dan Kekurangan Struktur Organisasi Lini	35
Tabel 3.2 Daftar Harga Sepeda Motor Yamaha.....	43
Tabel 3.3 Persentase Volume Penjualan PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang Tahun 2018-2022	44
Tabel 4.1 Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	46
Tabel 4.2 Klasifikasi Responden Berdasarkan Usia	47
Tabel 4.3 Klasifikasi Responden Berdasarkan Jabatan.....	47
Tabel 4.4 Upaya Peningkatan Penjualan Motor Dimensi <i>Product</i> (Produk).....	52
Tabel 4.5 Upaya Peningkatan Penjualan Motor Dimensi <i>Price</i> (Harga).....	57
Tabel 4.6 Upaya Peningkatan Penjualan Motor Dimensi <i>Place</i> (Tempat)	62
Tabel 4.7 Upaya Peningkatan Penjualan Motor Dimensi <i>Promotion</i> (Promosi)	67
Tabel 4.8 Hasil Rata-rata dari Indikator Strategi Pemasaran.....	69

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Logo PD Panca Motor Yamaha KM. Palembang	32
Gambar 3.2 Struktur Organisasi PD Panca Motor Yamaha KM. Palembang	34
Gambar 3.3 Sepeda Motor Yamaha KM. Palembang.....	42
Gambar 4.1 Garis Kontinum Dimensi <i>Product</i> (Produk)	54
Gambar 4.2 Garis Kontinum Dimensi <i>Price</i> (Harga)	58
Gambar 4.3 Garis Kontinum Dimensi <i>Place</i> (Tempat)	63
Gambar 4.4 Garis Kontinum Dimensi <i>Promotion</i> (Promosi)	68
Gambar 4.5 Garis Kontinum Indikator Strategi Pemasaran	70
Gambar 4.6 Promosi melalui Media Cetak	77
Gambar 4.7 Promosi Penjualan melalui Undian secara <i>Online</i>	78
Gambar 4.8 Bengkel Resmi Sepeda Motor Yamaha	79

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Pengantar Pengambilan Data
- Lampiran 2 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Balasan Perusahaan
- Lampiran 4 Lembar Kesepakatan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 5 Lembar Kesepakatan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 6 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 7 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 8 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 9 Lembar Kunjungan Mahasiswa ke Perusahaan
- Lampiran 10 Hasil Wawancara
- Lampiran 11 Dokumentasi
- Lampiran 12 Lembar Kuesioner Penelitian
- Lampiran 13 Rekapitulasi Jawaban Responden
- Lampiran 14 Lembar Revisi
- Lampiran 15 Lembar Persetujuan Revisi