

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN PADA PT HONDA MAJU MOBILINDO PALEMBANG**



**LAPORAN AKHIR**

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

**Oleh:  
RADEN AYU SORAYA YASMIN  
0612 3060 1214**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG  
2015**

**TANDA PERSETUJUAN LAPORAN AKHIR**

1. **Judul Laporan Akhir** : Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT Honda Maju Mobilindo Palembang
2. **Jenis Laporan Akhir** : Penelitian
3. **Bidang Ilmu** : Manajemen Pemasaran
4. **Alamat Perusahaan** : Jalan Kol. H. Burlian No. 338, Palembang, Sumatera Selatan 30151
5. **Identitas Mahasiswa**
  - a. **Nama Mahasiswa** : Raden Ayu Soraya Yasmin
  - b. **NIM** : 0612 3060 1214
  - c. **Jenis Kelamin** : Perempuan
  - d. **Jurusan** : Administrasi Bisnis
  - e. **Program Studi** : Administrasi Bisnis

**Pembimbing I**



**Drs. Dibyantoro, M.M.**  
NIP. 195404301986031002

**Palembang, Juli 2015**  
**Pembimbing II**



**Trisilowati, S.E., M.M.**  
NIP. 196307301989112001

**Mengetahui**  
**Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**



**Hendra Sastrawinata, S.E., M.M.**  
NIP 197208182003121002

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN PADA PT HONDA MAJU MOBILINDO PALEMBANG**



Disusun Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III  
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya

Oleh:

Raden Ayu Soraya Yasmin  
0612 3060 1214

Menyetujui,

Pembimbing I,

Drs. Dibyantoro, M.M.  
NIP. 195404301986031002

Palembang, Juli 2015  
Pembimbing II,

Trisilowati, S.E., M.M.  
NIP. 196307301989112001

Mengetahui,

Hendra Sastrawinata, S.E., M.M.  
NIP 19720818200312100

### LEMBAR PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Raden Ayu Soraya Yasmin  
NIM : 0612 3060 1214  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi dalam meningkatkan Volume  
Penjualan Pada PT Honda Maju Mobilindo  
Palembang.

Telah Dipertahankan Dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir  
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis  
Dan Dinyatakan **LULUS**

**Pada Hari Jumat**

**Tanggal 10 Juli 2015**

#### TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Drs. Dibyantoro, M.M.</u> Ketua		_____
2.	<u>L. Suhairi Hazisma, S.E. M.Si.</u> Anggota		_____
3.	<u>Titi Andriyani, S.E., M.Si.</u> Anggota		_____
4.	<u>Fetty Mareta, S.E., M.M.</u> Anggota		_____

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

### ***Motto:***

*“Hai orang-orang yang beriman, Jadikanlah sabar dan shalatmu Sebagai penolongmu, sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar”.*

*(Al-Baqarah: 153)*

### ***Ku persembahkan kepada:***

- *Papa dan Mama tercinta atas do'a dan dukungannya*
- *Saudara dan saudariku tersayang*
- *Dosen Pembimbingku*
- *Teman-teman 6ANB*
- *M. Ridho Adriandz atas semangat dan dukungannya*

• *Almamateku*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan limpahan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Akhir ini dengan judul **“Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT Honda Maju Mobilindo Palembang”**.

Laporan ini dibuat dengan maksud untuk memberikan informasi tentang bagaimana hubungan strategi promosi terhadap seberapa besar peningkatan volume penjualan Kendaraan Otomotif Mobil pada PT Honda Maju Mobilindo Palembang. Adapun laporan ini ditujukan untuk memenuhi tugas akhir sebagai syarat untuk menyelesaikan pendidikan Diploma III Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.

Penulis menyadari bahwa Laporan Akhir ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan adanya saran maupun kritik dari para pembaca yang bersifat membangun. Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat dan sumbangan pemikiran bagi perkembangan pengetahuan bagi kita semua. Amin.

Palembang, Juli 2015  
Penulis

## UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam proses penulisan Laporan Akhir ini, saya banyak mendapat bantuan, bimbingan, semangat dan saran dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak RD. Kusumanto, S.T., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Hendra Sastrawinata, S.E., MAB., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
3. Bapak Heri Setiawan, S.E., MAB., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
4. Bapak Drs. Dibyantoro, M.M., selaku Dosen Pembimbing I yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk membimbing saya selama proses penyusunan laporan akhir ini.
5. Ibu Trisilowati, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing II yang juga telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk membimbing saya selama proses penyusunan laporan akhir ini.
6. Para Dosen Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya, yang juga memberikan bimbingan selama ini.
7. Bapak R. M. Andi Basid dan Ibu Masayu Nuriyati, selaku orang tua saya yang selalu memberikan perhatian, dukungan, dan semangat untuk menyelesaikan laporan akhir ini.
8. Raden Muhammad Hafiz dan Raden Ayu Faradillah Amalia, selaku saudara dan saudari saya yang telah menjadi contoh sekaligus inspirasi saya sehingga saya selalu bersemangat dalam beraktivitas.
9. Seluruh keluarga yang mendoakan, terima kasih atas doa yang diberikan.
10. PT Honda Maju Mobilindo Palembang, selaku perusahaan yang menjadi pembahasan saya pada laporan ini.
11. Sahabat-sahabat saya dari kecil yang selalu memberikan semangat kepada saya untuk menyelesaikan laporan akhir ini.

12. M. Ridho Adriandz, yang menemani, menyemangati dan mendukung saya selama proses penyelesaian laporan akhir ini.
13. Teman-teman seperjuangan di kelas ANB terutama Devi, Nur, Epik, Cahya, Rati, Indah dan Fitri, yang telah memberikan semangat, kebersamaan serta kekompakan di Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
14. Pembaca laporan ini, yang telah menyempatkan waktu untuk membaca laporan ini.
15. Seluruh pihak yang membantu secara langsung maupun tidak langsung terhadap laporan akhir ini.

Palembang, Juli 2015  
Penulis



## **ABSTRACT**

Promotion Strategy In Volume Increase Sales At PT Honda Maju Mobilindo Palembang (under the guidance of Mr. Drs. Dibyantoro, M.M. and Mrs. Trisilowati, SE, M.M). formulation of the problem in this final report is how the promotion strategies in increasing the volume of sales at PT Honda Maju Mobilindo Palembang. Where the research was conducted at PT Honda Maju Mobilindo Palembang is located at Jl. Kol. H. Burlian No. 338 Palembang. The data used in this study are primary data collected through observation and interviews regarding promotion strategy at PT Honda Maju Mobilindo Palembang and secondary data obtained in the form of a brief history of the company and the company's work activities. The preparation of this final report uses qualitative descriptive method that is theoretically by focusing on the study, aided by reading books related to the issues to be studied, so as to provide information that authors need and eventually I will attempt to draw conclusions and suggestions , The results obtained that the promotion strategy at PT Honda Maju Mobilindo Palembang effect on the volume of sales and promotion costs. Based on the results obtained, it can be concluded that the effect of the promotion strategy and the volume of sales made at PT Honda Maju Mobilindo Palembang has not been effective due to the influence of promotional strategies and existing sales volume, the company has not been able to become the number one automotive company in Indonesia or the world.

Keywords: Promotion Strategy, Sales Volume, Automotive Vehicles Cars.

## **ABSTRAK**

Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT Honda Maju Mobilindo Palembang (dibawah bimbingan Bapak Drs. Dibyantoro, M.M. dan Ibu Trisilowati, S.E., M.M.). perumusan masalah dalam laporan akhir ini adalah bagaimana strategi promosi dalam meningkatkan volume penjualan pada PT Honda Maju Mobilindo Palembang. Tempat penelitian dilakukan di PT Honda Maju Mobilindo Palembang yang beralamat di Jl. Kol. H. Burlian No. 338 Palembang. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang dikumpulkan melalui pengamatan dan wawancara mengenai strategi promosi pada PT Honda Maju Mobilindo Palembang dan data sekunder yang didapat berupa sejarah singkat perusahaan dan aktivitas kerja perusahaan. Penyusunan laporan akhir ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang bersifat teoritis dengan memfokuskan pada hal yang diteliti, dibantu dengan membaca buku-buku yang berhubungan dengan persoalan yang akan diteliti, sehingga dapat memberikan keterangan yang penulis butuhkan dan pada akhirnya nanti penulis akan mencoba menarik kesimpulan dan saran. Hasil penelitian yang diperoleh bahwa strategi promosi pada PT Honda Maju Mobilindo Palembang berpengaruh pada volume penjualan dan biaya promosi. Berdasarkan hasil yang diperoleh, maka dapat disimpulkan bahwa pengaruh strategi promosi dan volume penjualan yang dilakukan pada PT Honda Maju Mobilindo Palembang belum efektif karena dengan pengaruh strategi promosi dan volume penjualan yang ada, perusahaan belum mampu menjadi perusahaan otomotif nomor satu di Indonesia ataupun dunia.

Kata Kunci: Strategi Promosi, Volume Penjualan, Kendaraan Otomotif Mobil.

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iv</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>ix</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	2
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan .....	3
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	4
1.4.1 Tujuan .....	4
1.4.2 Manfaat .....	4
1.5 Metodologi Penelitian .....	4
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian .....	4
1.5.2 Jenis dan Sumber Data .....	4
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data .....	5
1.5.4 Analisa Data .....	6

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

2.1 Promosi .....	7
2.1.1 Pengertian Promosi .....	7
2.1.2 Tujuan Promosi .....	8
2.1.3 Fungsi Promosi .....	9
2.1.4 Strategi Promosi .....	10

	Halaman
2.2 Bauran Promosi .....	11
2.2.1 Periklanan .....	11
2.2.2 Promosi Penjualan .....	13
2.2.3 Hubungan Masyarakat .....	14
2.2.4 Pemasaran Langsung .....	15
2.2.5 Penjualan Pribadi .....	16
2.3 Volume Penjualan .....	17
2.3.1 Pengertian Volume Penjualan .....	17

### **BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN**

1.1 Sejarah Perusahaan .....	18
1.2 Visi dan Misi Perusahaan .....	20
1.2.1 Visi Perusahaan .....	20
1.2.2 Misi Perusahaan .....	20
1.3 Struktur Organisasi Perusahaan .....	21
1.4 Produk yang dijual Perusahaan .....	28
3.4.1 Mobil .....	28
1.5 Volume Penjualan Pada PT Honda Maju Mobilindo Palembang .....	29
1.6 Biaya Promosi Pada PT Honda Maju Mobilindo Palembang ...	31
1.7 Promosi yang digunakan PT Honda Maju Mobilindo Palembang .....	32
3.7.1 Periklanan .....	32
1.8 Aktivitas Promosi Pada PT Honda Maju Mobilindo Palembang .....	33

### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1 Strategi Promosi yang digunakan PT Honda Maju Mobilindo Palembang .....	36
--	----

	Halaman
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Kesimpulan .....	49
5.2 Saran .....	50
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Daftar Nama Karyawan PT Honda Maju Mobilindo Palembang .....	26
Tabel 3.2 Daftar Harga dan Tipe Mobil yang dijual PT Honda Maju Mobilindo Palembang .....	29
Tabel 3.3 Perkiraan Daftar Volume Penjualan Tahun 2012 .....	29
Tabel 3.4 Perkiraan Daftar Volume Penjualan Tahun 2013 .....	30
Tabel 3.5 Perkiraan Daftar Volume Penjualan Tahun 2014 .....	30
Tabel 3.5 Daftar Biaya Promosi Pada PT Honda Maju Mobilindo Palembang .....	31

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT Honda Maju Mobilindo Palembang .....	22
Gambar 4.1 Media Promosi Produk Melalui Media Koran Sumatera Ekspres .....	37
Gambar 4.2 Media Promosi Melalui Internet .....	38
Gambar 4.3 Media Promosi Melalui Brosur .....	39
Gambar 4.4 Media Promosi Melalui Kegiatan Pameran .....	41
Gambar 4.5 Media Promosi Melalui Kegiatan Moving .....	43

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 2 Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 3 Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 4 Surat Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 5 Surat Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 6 Surat Pengantar Permohonan Pengambilan Data
- Lampiran 7 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 8 Surat Persetujuan Pengambilan Data
- Lampiran 9 Kartu Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 10 Daftar Kuesioner
- Lampiran 11 Daftar Pertanyaan yang Diajukan dan Hasil Wawancara