

**TINJAUAN TERHADAP STRATEGI PROMOSI PENJUALAN SEPEDA MOTOR
PADA PT ASTRA INTERNATIONAL Tbk-HONDA PLAJU PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

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

**Oleh
Halima Tusakdiyah
061230601183**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2015**

**TINJAUAN TERHADAP STRATEGI PROMOSI PENJUALAN SEPEDA MOTOR
PADA PT ASTRA INTERNATIONAL TBK-HONDA PLAJU PALEMBANG**



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

Oleh

**Halima Tusakdiyah
061230601183**

Menyetujui,

Pembimbing I

**Heri Setiawan, S.E., M.AB.
NIP 197602222002121001**

Pembimbing II

**Titi Andriyani, S.E., M.Si.
NIP 197310192001122002**

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis,**

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



KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

Jalan Srijaya Negara, PALEMBANG 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918 website: <http://www.Polisriwijaya.ac.id>

Email: info@polisriwijaya.ac.id

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Halima Tusakdiyah
Nim : 061230601183
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Tinjauan Strategi Promosi Penjualan Pada
PT Astra International-Tbk Honda Plaju
Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya meruoakan hasil penelitian saya sendiri
2. Laporan Akhir bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain
3. Apabila Laporan saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain, maka saya anggap menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

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

Palembang, Juni 2015

Yang membuat pernyataan



Halima Tusakdiyah

061230601183

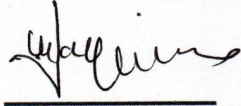

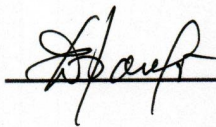
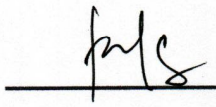
LEMBAR PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Halima Tusakdiyah
NIM : 0612 3060 1183
Jurusan/Program Studi: Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : **Tinjauan Terhadap Strategi Promosi Penjualan Sepeda Motor Pada PT Astra International Tbk-Honda Plaju Palembang**

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

Pada Hari: Kamis
Tanggal: 02 Juli 2015

TIM PENGUJI

| No | Nama | Tanda Tangan | Tanggal |
|----|---|---|-------------------|
| 1. | <u>Titi Andriyani, S.E., M.Si.</u> Ketua |  _____ | <u>20-08-2015</u> |
| 2. | <u>L. Suhairi, S.E., M.Si.</u> Anggota |  _____ | <u>20-08-2015</u> |
| 3. | <u>Dibyantoro., S.E., M.M.</u> Anggota |  _____ | <u>20-08-2015</u> |
| 4. | <u>Fetty Maretha, S.E., M.M.</u> Anggota |  _____ | <u>25-08-2015</u> |

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

“Alasan kenapa seseorang tak pernah meraih cita-citanya adalah karena dia tak mendefinisikannya, tak mempelajarinya, dan tak pernah serius berkeyakinan bahwa cita-citanya itu dapat dicapai” (Dr Denis Waitley, pakar motivasi dan penulis buku-buku self-help)

Kupersembahkan Kepada :

- **Kedua Orang tuaku yang selalu memberikan doa dan semangat.**
- **Saudara-saudaraku dan keluargaku**
- **yang aku sayangi**
- **Sahabat -sahabat terdekatku yang selalu memberikan motivasi**
- **Dosen pembimbing Laporan Akhir**
- **Teman-teman seangkatan**
- **Almamaterku tercinta**

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT karena berkat rahmat dan karunia-Nya jualah, laporan penelitian ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Tak lupa juga shalawat serta salam semoga tetap tercurah kepada penutup para nabi, Muhammad SAW, keluarga, sahabat dan para pengikutnya hingga akhir zaman.

Laporan akhir ini menjelaskan tentang PT Astra International Tbk-Honda Plaju Palembang menggunakan strategi promosi penjualan yaitu sample, kupon, tawaran uang kembali (rabat), paket harga, premium, hadiah/undian. Dengan penerapan strategi tersebut PT Astra International Tbk-Honda Plaju Palembang mengalami penurunan karena ada beberapa dari promosi penjualan yang belum efektif dan penurunan terjadi juga dari faktor-faktor eksternal yang memengaruhi penjualan juga.

Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang membacanya, besar harapan penulis semoga laporan akhir ini dapat memberikan manfaat bagi kemajuan dan perkembangan ilmu pengetahuan terutama dalam bidang Pemasaran. Tidak lupa penulis menunggu kritik dan saran yang dapat menyempurnakan penulisan laporan akhir ini.

Palembang, Juni 2015

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Segala Puji dan Syukur Penulis panjatkan kehadiran Allah SWT karena atas kehendak-Nya pula penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan baik. Dalam penyusunan laporan ini, penulis banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan waktu, tenaga, dan pikiran. Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak RD. Kusumanto, S.T., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Hendra Sastrawinata, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak Heri Setiawan, S.E., M.AB., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
4. Bapak Heri Setiawan, S.E., M.AB., selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak membantu memberikan bimbingan serta pengarahan selama penyusunan Laporan Akhir ini.
5. Ibu Titi Andriyani, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak membantu memberikan bimbingan serta pengarahan selama penyusunan Laporan Akhir ini.
6. Seluruh Dosen dan Staff Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
7. Bapak Yohanes Pratama selaku kepala cabang PT Astra Internasional Tbk, Cabang Plaju Palembang yang telah mengizinkan penulis untuk mengambil data di perusahaan tersebut.
8. Seluruh Staff PT Astra Internasional Tbk, Cabang Plaju Palembang yang telah membantu memberikan data-data dalam penulisan laporan akhir ini.
9. Ayah dan ibuku yang selalu memberikan dukungan baik dalam bentuk moril maupun spiritual dan semua Saudara yang selalu memberikan dukungan dan doa yang tulus.

10. Seluruh teman-teman di kelas 6 ANA yang telah memberikan masukan-masukan dalam penyelesaian laporan akhir ini. Seluruh pihak yang telah memberikan bantuannya dalam menyelesaikan laporan akhir ini, yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu.

Semoga segala bantuan yang telah diberikan mendapatkan limpahan dan balasan pahala dari ALLAH SWT dan harapan penulis semoga laporan akhir ini bermanfaat bagi kita semua, Amin. Akhir kata begitu banyak kekurangan yang ada pada setiap hasil karya manusia, begitu pula pada kerja praktek ini.

Sebagai manusia diakui bahwa pasti banyak kekurangan, kekhilafan dan berbagai kelemahan. Oleh sebab itu dengan tangan terbuka penulis sangat mengharapkan masukan berupa kritik dan saran yang bersifat membangun.

Palembang, Juni 2015
Penulis

ABSTRAK

Tujuan dari laporan akhir ini adalah untuk meninjau strategi promosi penjualan yang dilakukan PT Astra International Tbk-Honda Plaju Palembang dalam meningkatkan penjualan sepeda motor, dan beberapa faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi penjualan pada PT Astra International Tbk-Honda Plaju Palembang. Teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data adalah riset lapangan dan riset kepustakaan. Data yang dianalisis adalah strategi promosi yang dilakukan meliputi: sample, kupon, tawaran uang kembali (rabat), paket harga, premium, hadiah/undian dan faktor-faktor eksternal yang meliputi :menurunnya harga komoditi (sawit dan karet), naiknya harga BBM, dan harga kurs dollar tidak menentu. Penulis menemukan ada beberapa strategi yang kurang efektif dilakukan yang membuat penjualan menurun yaitu sample, kupon dan premium. Penulis menyarankan agar PT Astra International Tbk-Honda Plaju Palembang mempertahankan dan untuk lebih mengefektifkan strategi-strategi promosi yang telah dilakukan dan harus dapat mengatasi faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi penjualan sepeda motor Honda dengan cara melakukan kerja sama dengan perusahaan-perusahaan BUMN dan BUMD yang ada, sehingga bila terjadi penurunan harga komoditas perkebunan dampaknya tidak mempengaruhi tingkat penjualan motor Honda

(Kata kunci: Strategi Promosi Penjualan)

ABSTRACT

The purpose of this final report is to review the sales promotion strategies and some external factors that influencing the sales of PT Astra International Tbk-Honda Plaju Palembang. The methods used in the data collection is field research and library research. The analyzed data are promotion strategies including sample, coupon, cashback offer, price package, premium, doorprize and some external factors such as the decrease of commodity's price (coconut and rubber), increase price of refined fuel oil, and the exchange rate fluctuation. The author found that there were some ineffective strategies that gave impact to the sales decrease. Those strategies were sample, coupon and premium. The author suggest this company to increase the effectivity of promotion strategies and manage the external factors by create some cooperations with some other available public company so that the commodity price decrease will not influencing the Honda motorcycle sales.

Keywords: Sales Promotion Strategy

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|---|----------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN AKHIR | ii |
| SURAT PERNYATAAN | iii |
| HALAMAN LEMBAR PENGESAHAN | iv |
| MOTTO DAN PERSEMBAHAN | v |
| KATA PENGANTAR | vi |
| UCAPAN TERIMA KASIH | vii |
| ABSTRAK..... | ix |
| ABSTRACT | x |
| DAFTAR ISI | xi |
| DAFTAR TABEL | xiii |
| DAFTAR GAMBAR | xiv |
| DAFTAR LAMPIRAN | xv |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Perumusan Masalah | 4 |
| 1.3 Ruang Lingkup Pembahasan | 4 |
| 1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian | 5 |
| 1.5 Metode Penelitian | 5 |
| 1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian | 5 |
| 1.5.2 Jenis-jenis Sumber Data | 5 |
| 1.5.3 Metode Pengumpulan Data | 6 |
| 1.5.4 Analisis Data | 7 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | |
| 2.1. Pengertian Pemasaran | 8 |
| 2.2. Promosi | 8 |

Halaman

| | |
|--|----|
| 2.2.1 Pengertian Promosi | 8 |
| 2.2.2 Tujuan Promosi | 9 |
| 2.2.3 Fungsi Promosi | 9 |
| 2.2.4 Bauran Promosi | 11 |
| 2.2.5 Strategi-strategi Promosi | 12 |
| 2.3. Promosi Penjualan | 13 |
| 2.3.1 Pengertian Promosi Penjualan | 13 |
| 2.3.2 Tujuan Promosi Penjualan | 15 |
| 2.3.3 Alat-alat Promosi Penjualan | 15 |

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

| | |
|---|----|
| 3.1 Sejarah Singkat Perusahaan | 17 |
| 3.2 Visi dan Misi Perusahaan | 19 |
| 3.2.1 Visi | 19 |
| 3.2.2 Misi | 19 |
| 3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas | 20 |
| 3.3.1 Struktur Organisasi | 20 |
| 3.3.2 Pembagian Tugas | 24 |
| 3.4 Aktivitas Perusahaan | 27 |
| 3.5 Hasil Wawancara | 33 |

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

| | |
|---|----|
| 4.1. Strategi Penjualan Sepeda Motor Honda | 36 |
| 4.2. Faktor Eksternal yang mempengaruhi penjualan ... | 43 |

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

| | |
|-----------------------|----|
| 5.1. Kesimpulan | 46 |
| 5.2. Saran | 48 |

DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|---|----------------|
| Tabel 3.1 Tabel Penjualan Motor Honda Tahun 2011-2014 | 27 |
| Tabel 3.2 Tabel Jenis Promosi PT Astra Honda Motor Plaju | 28 |
| Tabel 3.3 Tabel Biaya Promosi PT Astra Honda Motor Plaju | 29 |
| Tabel 3.4 Tabel Tipe dan Harga Jual Motor PT Astra Honda Motor Plaju | 32 |
| Tabel 3.5 Tabel Wawancara dengan PT Astra Honda Motor Plaju | 33 |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|--|----------------|
| Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT Astra Honda Motor Plaju | 23 |
| Gambar 3.2 Diagram Promosi Penjualan PT Astra Honda Motor Plaju | 30 |

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kartu Konsultasi Laporan Akhir
- Lampiran 2 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Balasan Pengambilan Data
- Lampiran 4 Lembar Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 5 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 6 Hasil Wawancara
- Lampiran 7 Data Penjualan
- Lampiran 8 Data Produk Yang dijual