

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
PELANGGAN DI BENGKEL ROFI MOTOR AHASS 12163 PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

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

Oleh

**LIDIYA NOVRATILOVA
0614 3060 1398**

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2017**

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
PELANGGAN DI BENGKEL ROFI MOTOR AHASS 12163 PALEMBANG**



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

Oleh

**LIDIYA NOVRATILOVA
0614 3060 1398**

Menyetujui,

Pembimbing I,

**Yusleli Herawati, S.E., M.M.
NIP 19600507198812001**

Palembang, Juli 2017
pembimbing II,

**Heri Setiawan, S.E., M.A.B
NIP 197602222002121001**

Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis



**A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum., Res.M.
NIP 196008061989101001**



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918
Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id



SURAT PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Lidiya Novratilova
NPM : 061430601398
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : "Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Jumlah Pelanggan di Bengkel Rofi Motor AHASS 12163 Palembang"

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul Sebagai mana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil analisis saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila laporan 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-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Juli 2017
Yang membuat pernyataan,



Lidiya Novratilova
NPM 061430601398


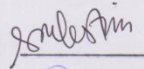
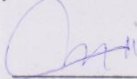
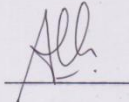
LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Lidiya Novratilova
NPM : 061430601398
Jurusan/Program : AdministrasiBisnis/D3 AdministrasiBisnis
JudulLaporanAkhir : Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Jumlah
Pelanggan Di Bengkel Rofi Motor AHASS 12163
Palembang

TelahdipertahankandihadapanDewanPengujiUjianLaporanAkhir
JurusanAdministrasiBisnis
Dan dinyatakan LULUS

Padahari: Jumat
Tanggal: 04 Agustus 2017

TIM PENGUJI

No.	Nama	TandaTangan	Tanggal
1.	<u>Esya Alhadi, S.E., M.M</u> Ketua		4-8-2017
2.	<u>Dr. Sari Lestari ZR, S.E., M.Ec</u> Anggota		21-7-2017
3.	<u>Divianto, S.E., M.M</u> Anggota		25-7-17
4.	<u>Al Hushori, S.E., M.AB</u> Anggota		21-7-2017

MOTO DAN PERSEMBAHAN

Motto:

Berangkat dengan penuh keyakinan

Berjalan dengan penuh keiklasan

Istiqomah dalam menghadapi cobaan

Jadilah seperti karang dilautan yang kuat dihantam ombak

Kerjakan hal yang bermanfaat untuk diri sendiri dan orang lain

Penulis Mempersembahkan Kepada:

- **Bapak Nasirawan dan Ibu
Eni Eryanita**
- **Keluarga NE 2014**
- **Almamaterku**

ABSTRAK

Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Jumlah Pelanggan di Bengkel Rofi Motor AHASS 12163 Palembang. Tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui strategi promosi apa yang tepat untuk Bengkel Rofi Motor AHASS 12163 Palembang dalam meningkatkan Jumlah Pelanggan. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, studipustaka, dan data sekunder yang diperoleh dari Bengkel Rofi Motor AHASS 12163 Palembang. Pada laporan ini, penulis membahas promosi yang ada pada Bengkel Rofi Motor AHASS 12163 Palembang, yaitu dengan menggunakan periklanan bermedia seperti spanduk dan brosur, dan non bermedia seperti penjualan perorangan dan promosi penjualan. Kekurangan promosi menggunakan spanduk yaitu bahannya mudah rusak dan brosur terkadang orang malas membacanya apabila bentuknya tidak menarik. Dan promosi non bermedia melalui penjualan perorangan promosi penjualan tidak ada *sales promotion* sendiri dari pihak bengkel solusi menurut penulis untuk spanduk menggunakan bahan yang tidak mudah rusak, Brosur membuat layout semaksimal mungkin, penjualan perorangan sebaiknya menambah staff khusus untuk bagian *sales promotion* yang dapat digunakan oleh Bengkel Rofi Motor AHASS 12163 Palembang dalam mencapai target jumlah pelanggan Bengkel Rofi Motor AHASS 12163 Palembang harus menyediakan staff khusus untuk *sales promotion* diharapkan dapat meningkatkan jumlah pelanggan dan volume penjualan dari Bengkel Rofi Motor AHASS 12163 Palembang.

Kata kunci: Strategi Promosi, Jumlah Pelanggan, AHASS 12163 Palembang

ABSTRACT

Promotion Strategy In Increasing the Number of Customers in Rofi Motor Workshop AHASS 12163 Palembang. The purpose of the research is to find out what the appropriate promotion strategy for Motor Rofi Workshop AHASS 12163 Palembang in increasing the number of customers. Data collection methods used are interviews, studipustaka, and secondary data obtained from the Workshop Rofi Motor AHASS 12163 Palembang. Padala this poran, the author discusses the existing promotion on Motor Rofi Workshop AHASS 12163 Palembang, by using media advertising such as banners and brochures, and Non-media such as individual sales and sales promotion. The lack of promotion using banners is easily damaged materials and brochures sometimes people are lazy to read when the shape is not interesting. And promotion non bermedia through the sale of promosi sales no sales promotion itself of the workshop the solution according to the author for banners using materials that are not easily damaged, brochure layout semanarik possible, individual sales should add a special staff for the sales promotion can be used by Workshop Rofi Motor 12163 AHASS Palembang dalam mencapai target number of customers Rofi Motor Repair AHASS 12163 Palembang should provide special staff for sales promotion is expected to increase the number of customers and sales volume of Rofi Motor Repair AHASS 12163 Palembang.

Keywords: Promotion Strategy, Number of Subscribers, AHASS 12163 Palembang

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Penyusunan Laporan Akhir ini bertujuan untuk memenuhi persyaratan pendidikan diploma III pada jurusan Administrasi Bisnis program studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan Akhir ini berjudul “Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Jumlah Pelanggan Di Bengkel Rofi Motor AHASS 12163 Palembang” menggunakan metode analisis kuantitatif yaitu riset kepustakaan, riset lapangan sebagai metode penulisan. Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah strategi promosi dalam upaya meningkatkan jumlah pelanggan pada Bengkel Rofi Motor AHASS 12163 Palembang.

Penulis menyadari bahwa Laporan Akhir ini belum sempurna dan masih terdapat beberapa kekurangan, baik dari segi penyajian data dan pembahasan. Maka dari itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk kesempurnaan laporan ini. Akhir kata, semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua yang membacanya. Amiin.

Palembang, Juli 2017

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penyusunan laporanakhirni, penulis menyadari bahwa penulisan laporan ini terwujud berkat bantuan baik secara moril maupun materil, bimbingan, saran dan petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. BapakDr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya
2. Bapak A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M., selaku Ketua Jurusan Administras iBisnis
3. Bapak Divianto S.E., M.M.selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis
4. IbuYusleli Herawati, S.E., M.M. selaku Pembimbing I, yang telah banyak membantu membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan penyusunan Laporan Akhir ini.
5. BapakHeri Setiawan S.E.,M.AB. selaku Pembimbing II, yang telah banyak membantu membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan penyusunan Laporan Akhir ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen beserta seluruh staf admininstrasi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya, yang telah mendidik, membimbing, mengarahkan dan memberikan ilmunya selama proses belajar mengajar di Politeknik Negeri Sriwijaya.
7. Almamater Angkatan 2014 Jurusan Administrasi Bisnis DIII Politeknik Negeri Sriwijaya
8. Bapak M. Yusuf selaku Pimpinan Bengkel Rofi Motor AHASS 12163 Palembang
9. Kedua orang tua, dan saudaraku yang senantiasa memberikan doa dukungan, sertamotivasi dalam menyelesaikan laporan akhir ini.
10. Sahabat-sahabat terbaikku yang selalu ada di kala suka dan duka,
11. Teman seperjuangan selama tiga tahun dalam menuntut ilmu di jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya. Terutama kelas NE 2014.

Penulis menyadari masih terdapat banyak kekurangan dalam laporan akhir ini, baik dari segi penulisan maupun segi materi. Penulis sangat mengharapkan saran dan masukan yang membangun dari semua pihak atas isi laporan akhir ini agar penulis dapat melakukan perbaikan di masa datang. Oleh karena itu, penulis mohon maaf apabila masih terdapat banyak kesalahan dan kekurangan. Semoga laporan akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak, khususnya Mahasiswa jurusan Administrasi Bisnis di Politeknik Negeri Sriwijaya.

Palembang, Juli 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
UCAPAN TERIMA KASIH	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GRAFIK	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	6
1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan	6
1.4.1 Tujuan Penulisan	6
1.4.2 Manfaat Penulisan	6
1.5 Metode Penelitian	6
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	6
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	7
1.5.3 Metode Pengumpulan Data	7
1.5.4 Analisa Data	8

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Teori Pemasaran.....	9
2.1.1 Pengertian Pemasaran	9
2.1.2 Strategi Pemasaran.....	9
2.1.3 Pendekatan Strategi Pemasaran.....	10
2.1.4 Bauran Pemasaran	10
2.2 Teori Promosi.....	13
2.2.1 Pengertian Promosi.....	13
2.2.2 Tujuan Promosi	13
2.2.3 Bauran Promosi	14
2.3.4 Media Promosi.....	18
2.3 Pelanggan.....	18

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	19
3.2 Visi dan Misi Perusahaan	19
3.2.1 Visi Perusahaan	19
3.2.2 Misi Perusahaan	19
3.3 Struktur Organisasi.....	20
3.3.1 Pembagian Tugas.....	21
3.4 Data Produk dan Jasa di BengkelRofi Motor AHASS 12163 Palembang.....	25
3.5 Strategi Promosi	25
3.6 Anggaran Biaya Promosi.....	26

BAB IV PEMBAHASAN

4.1 Strategi Promosi Bengkel Rofi Motor AHASS 12163 Palembang.....	27
4.1.1Analisa Penerapan Metode Periklanan Pada Kegiatan Promosi	27
4.2 Hambatan dan Solusi dalam Penerapan Strategi Promosi Bengkel Rofi Motor AHASS 12163 Palembang	35

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	39
5.2 Saran	40

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Biaya Promosi Bengkel RofiMotor AHASS 12163 Palembang	26

DAFTAR GRAFIK

Halaman

Grafik 1.1 Grafik Realisasi dan Target Pelanggan Bengkel Rofi Motor AHASS 12163 Palembang	4
--	---

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Media Promosi Spanduk	29
Gambar 1.1 Media Promosi Brosur	31

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Permohonan Izin Pengambilan Data
- Lampiran 2 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 3 Daftar Kunjungan ke Perusahaan
- Lampiran 4 Lembar Konsultasi Pembimbing 1
- Lampiran 5 Lembar Konsultasi Pembimbing 2
- Lampiran 6 Rekomendasi Mengikuti Ujian Laporan Akhir Pembimbing 1
- Lampiran 7 Rekomendasi Mengikuti Ujian Laporan Akhir Pembimbing 2
- Lampiran 8 Daftar Wawancara
- Lampiran 9 Daftar Nama Barang Dan Jasa Yang Dijual