

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA PD. PANCA MOTOR CABANG TANJUNG ENIM**



LAPORAN AKHIR

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

Disusun Oleh:

**Ayu Chintia
061530600441**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2018**

**STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA PD. PANCA MOTOR CABANG TANJUNG ENIM**



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

Oleh:

Ayu Chintia
061530600441

Menyetujui,

Pembimbing I,

Dr. Markoni Badri, S.E., M.B.A
NIP 196103251989031001

Pembimbing II,

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

Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

Dr. A. Jalaludin Sayuti, S.E., M.Hum., Res. M
NIP 196008061989101001

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ayu Chintia
NIM : 061530600441
Jurusan Program Studi : Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang Saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya merupakan hasil penelitian Saya sendiri.
2. Laporan Akhir Saya bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik 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-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Juni 2018

Pembuat Pernyataan,



Ayu Chintia
NIM 061530600441

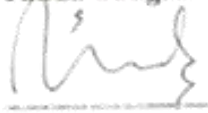
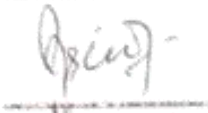
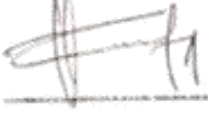
LEMBAR PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Ayu Chintia
NIM : 0615 3060 0441
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume
Penjualan Pada PD. Panca Motor Cabang Tanjung
Enim

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

Pada hari: Senin
Tanggal: 23 Juli 2018

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Nirwan Rasyid, S.E., M.M.</u> Ketua		<u>1 Agustus 2018</u>
2.	<u>Lisnini, S.E., M.Si.</u> Anggota		<u>2 Agustus 2018</u>
3.	<u>M. Yusuf, S.E., M.Si., Ph.D.</u> Anggota		<u>30 Juli 2018</u>

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Kesuksesan tidak dapat diraih secara instan, tetapi dilalui dengan berbagai proses. Nikmati proses untuk menuju kesuksesan tersebut dan terus berusahalah!”

(Ayu Chintia)

Kupersembahkan untuk:

- **Mamaku Tercinta**
- **Almarhum Papaku Tercinta**
- **Keluarga Besar**
- **Dosen Pembimbing yang Saya Hormati**
- **Teman-teman Seperjuangan Kami Kelas 6 NA**
- **Almamaterku**

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya, yang merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang. Adapun judul Laporan Akhir ini adalah **“Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim”**.

Laporan ini membahas tentang bagaimana cara PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim melakukan promosi untuk meningkatkan volume penjualan. Penyusunan Laporan Akhir ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang menjelaskan apa saja strategi promosi yang digunakan oleh PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim dalam meningkatkan volume penjualan produknya. Laporan Akhir ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui dokumentasi, wawancara, dan studi kepustakaan. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa promosi yang dilakukan PD Panca Motor kurang maksimal sehingga perlu untuk ditingkatkan lagi agar mendapatkan hasil yang maksimal sesuai target yang harus di capai.

Penulis telah berusaha menyusun Laporan Akhir ini dengan sebaik-baiknya, namun demikian penulis menyadari bahwa masih terdapat kesalahan dan kekurangan, hal ini di karenakan keterbatasan kemampuan, pengetahuan, dan pengalaman yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis berharap kepada para pembaca agar memaklumi dan kiranya bersedia memberikan saran atau masukan sehingga menjadi bahan masukan bagi penulis dimasa mendatang.

Akhir kata, penulis ucapkan terima kasih dan semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak, khususnya bagi penulis dan seluruh mahasiswa Jurusan Administrasi Bisnis.

Palembang, Juni 2018

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini tepat pada waktunya. Melalui laporan akhir ini penulis banyak mendapatkan bimbingan, bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itulah pada kesempatan ini Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Dr. A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum., Res. M, selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis.
3. Bapak Divianto, S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis.
4. Bapak Dr. Markoni Badri, S.E., M.B.A., selaku pembimbing I yang telah bersedia memberikan bimbingan, pengarahan, dan juga saran kepada penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
5. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M., selaku pembimbing II yang telah memberikan saran dan kritik demi keberhasilan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Bapak Dodi Irto selaku Kepala Cabang yang telah memberikan izin pengambilan data kepada penulis di PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim untuk menyelesaikan Laporan Akhir ini.
7. Bapak Sultan selaku Staff Marketing yang sangat membantu penulis dalam proses pengumpulan data di PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim.
8. Orang tua penulis yang senantiasa mendoakan dan memberikan semangat serta masukkan juga mencurahkan kasih sayangnya untuk penulis. Terima kasih untuk segala doa dan pengorbanannya.
9. Para Dosen, Karyawan dan Staff Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

10. Sandi Syaputra yang menemani, selalu memberikan dukungan serta semangat kepada penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
11. Teman-teman seperjuangan Jurusan Administrasi Bisnis khususnya kelas 6 NA yang telah membantu dan memberikan semangat untuk menyelesaikan Laporan Akhir ini.
12. Untuk Almamaterku Politeknik Negeri Sriwijaya.
13. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu yang telah membantu kami dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.

Akhir kata, Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan dalam penyusunan Laporan Akhir ini, semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi kita semua Aamiin.

Palembang, Juni 2018

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tentang strategi promosi yang digunakan oleh PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim dalam meningkatkan volume penjualan. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer melalui informasi yang didapatkan dengan wawancara, dan studi pustaka, sedangkan data sekunder diperoleh dari PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim. Penyusunan laporan akhir ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang menjelaskan apa saja strategi promosi yang digunakan oleh PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim dalam meningkatkan volume penjualan produknya. Strategi promosi yang dilakukan PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim adalah melalui periklanan, penjualan pribadi, promosi penjualan dan publisitas. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa selama 5 tahun terakhir PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim mengalami penurunan penjualan karena promosi yang digunakan oleh PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim kurang maksimal, untuk itu PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim harus meningkatkan promosi yang digunakan agar dapat mencapai hasil yang maksimal sesuai target yang telah ditentukan.

Kata Kunci: Penjualan Pribadi, Periklanan, Promosi Penjualan, Publisitas, Strategi Promosi.

ABSTRACT

This study aims to find out about the promotion strategy used by PD. Panca Motor Branch Tanjung Enim in increasing sales volume. The data used in this study is primary data through information obtained with interviews, and literature study, while secondary data obtained from PD. Panca Motor Branch Tanjung Enim. The preparation of this final report using qualitative descriptive method which explains what promotion strategy used by PD. Panca Motor Branch Tanjung Enim in increasing the sales volume of its products. Promotional strategies which done by PD. Panca Motor Branch Tanjung Enim is through advertising, personal sales, sales promotion and publicity. From the results of research shows that during the last 5 years, the sales of PD. Panca Motor Branch Tanjung Enim has decreased because of the promotion used by PD. Panca Motor Branch Tanjung Enim is not maximal enough, so PD. Panca Motor Branch Tanjung Enim should increase the promotion used in order to achieve the maximum results in accordance with predetermined targets.

Keywords: Personal Selling, Advertising, Sales Promotion, Publicity, Promotion Strategy.

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL ..	i
HALAMAN PERSETUJUAN..	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 ..	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN ..	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Pemilihan Juul	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Ruang Lingkup Pembahasan.....	4
1.4. Tujuan dan Manfaat	5
1.4.1. Tujuan	5
1.4.2. Manfaat	5
1.5. Metode Penelitian	6
1.5.1. Ruang Lingkup Penelitian	6
1.5.2. Jenis dan Sumber Data	6
1.5.3. Teknik Pengumpulan Data	7
1.5.4. Analisis Data	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1. Pemasaran	9

2.1.1.	Pengertian Pemasaran	9
2.1.2.	Bauran Pemasaran	9
2.2.	Promosi	10
2.2.1.	Pengertian Promosi	10
2.2.2.	Tujuan Promosi	11
2.3.	Bauran Promosi.....	12
2.3.1.	Iklan (<i>Advertising</i>)	14
2.3.2.	Promosi Penjualan (<i>Sales Promotion</i>)	16
2.3.3.	Hubungan Masyarakat dan Publisitas (<i>Public Relation and Publicity</i>)	18
2.3.4.	Penjualan Pribadi (<i>Personal Selling</i>)	19
2.4.	Strategi Promosi	20
2.4.1.	Strategi Promosi	20
2.4.2.	Fungsi Strategi Promosi	20
2.5.	Penjualan	20
2.5.1.	Pengertian Penjualan	20
2.5.2.	Pengertian Volume Penjualan	21
BAB III	KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	22
3.1.	Sejarah PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim	22
3.2.	Visi dan Misi Perusahaan	23
3.2.1.	Visi	23
3.3.2.	Misi	24
3.3.	Logo dan <i>Tagline</i> Yamaha Indonesia	24
3.4.	Struktur Organisasi	25
3.5.	Pembagian Tugas	27
3.6.	Produk yang ditawarkan PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim	28
3.7.	Target dan Realisasi Penjualan Motor Yamaha Pada PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim	29
3.8.	Anggaran Biaya Promosi	30

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	32
4.1. Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume	
Penjualan Pada PD. Panca Motor Cabang Tanjung	
Enim	32
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	45
5.1. Kesimpulan	45
5.2. Saran	46
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Daftar Produk dan Harga Motor pada PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim	28
Tabel 3.2 Target dan Realisasi Penjualan Sepeda Motor Yamaha pada PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim	30
Tabel 3.3 Biaya Promosi PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim Tahun 2013-2017.....	31

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Tabel 3.1 Logo Yamaha.....	24
Tabel 3.2 Bagan Struktur Organisasi PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim.....	26

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Pengantar Permohonan Izin Pengambilan Data
- Lampiran 2 Surat Permohonan Izin Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Balasan Permohonan Izin Pengambilan Data
- Lampiran 4 Kartu Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 5 Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 6 Surat Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 7 Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 8 Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 9 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 10 Lembar Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 11 Lembar Persetujuan Laporan Akhir
- Lampiran 12 Daftar Pertanyaan Wawancara
- Lampiran 13 Foto-foto Kunjungan di PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim