

**PENTINGNYA PAMERAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
MOTOR HONDA PADA CV ANUGERAH KENCANA MOTOR
PALEMBANG**



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

Disusun Oleh:

Luvi Antasari

0611 3060 0467

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2014**

**PENTINGNYA PAMERAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN MOTOR
HONDA PADA CV ANUGERAH KENCANA MOTOR PALEMBANG**



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

Disusun Oleh:

**Luvi Antasari
0611 3060 0467**

Menyetujui,

Pembimbing I



**H. Markoni Badri, S.E., M.B.A.
NIP 196103251989031001**

Pembimbing II



**Marieska Lupikawaty, S.E., M.M.
NIP 198103222003122001**

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**



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



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



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Luvi Antasari
NIM : 0611 3060 0467
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Pentingnya Pameran Dalam Meningkatkan
Penjualan Motor Honda Pada CV Anugerah
Kencana Motor Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isisnya merupakan 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 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 2014

Yang membuat pernyataan,



Luvi Antasari

0611 3060 0467

LEMBAR PENGESAHAN


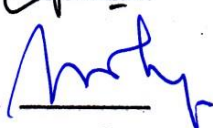
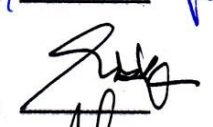
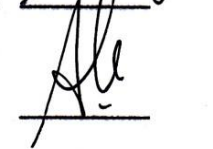
Nama Mahasiswa : Luvi Antasari
NIM : 0611 3060 0467
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Pentingnya Pameran dalam Meningkatkan
Penjualan Motor Honda pada CV Anugerah
Kencana Motor Palembang

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

Pada hari: Senin

Tanggal: 14 Juli 2014.

TIM PENGUJI

No. Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1. <u>Yuseli Herawati, S.E., M.M.</u> NIP 196005071988112001		<u>11/8 2014</u>
2. <u>H.Markoni Badri, S.E., M.B.A.</u> NIP 196103251989031001		<u>11/8 2014</u>
3. <u>Munfaridi Zamhari, S.E., M.Si.</u> NIP 196511251994031002		<u>13/8 14.</u>
4. <u>Alhushori, S.E., M.A.B.</u> NIP 197004142001121001		<u>11/8 14</u>

MOTTO

“Ternyata membuang-buang waktu itu tidak ada gunanya sama sekali, lebih baik kerjakan apa yang bermanfaat untuk diri kita dan orang lain”. (Penulis)

*“Penyerah tidak akan menang dan pemenang tidak akan menyerah, saat anda menyerah saat itu juga anda kalah”.
(Penulis)*

Kupersembahkan Kepada:

- Kedua Orang Tuaku Tercinta*
- Keluarga Besarku Tersayang*
- Para Dosen dan Almaterku*
- Sahabat Seperjunganku Kelas 6 NA*
- Orang yang saya sayangi dan selalu memberikan dukungan kepada saya.*

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT, karena dengan pertolongan, rahmat, hidayah, dan kemudahan-Nya maka Penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir yang penulis beri judul “**Pentingnya Pameran dalam Meningkatkan Penjualan pada CV Anugerah Kencana Motor Palembang.**”

Laporan Akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan guna menyelesaikan Pendidikan Program Diploma III pada Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis. Sepenuhnya Penulis menyadari bahwa dalam penulisan dan penyusunan laporan ini masih terdapat banyak kekurangan sehingga menjadikan laporan ini belum bisa dikatakan sempurna.

Oleh karena itu, Penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk menyempurnakan laporan ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amiin.

Palembang, Juli 2014

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, karena Penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Dalam proses penulisan Laporan Akhir ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, nasihat dan pengarahan serta dorongan dari berbagai pihak baik yang bersifat langsung maupun tidak langsung yang sangat berarti bagi penulis, untuk itu penulis banyak mengucapkan rasa 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.
3. Bapak Heri Setiawan, SE.,M.AB selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis.
4. Bapak Markoni Badri, SE.,M.B.A selaku Pembimbing I yang telah memberikan saran, petunjuk dan bimbingan kepada penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
5. Ibu Marieska Lupikawaty, S.E., M.M selaku Pembimbing II yang telah memberikan saran, petunjuk dan bimbingan kepada penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Semua Dosen Jurusan Administrasi Bisnis yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.
7. Staff Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
8. Ayah dan Ibuku tersayang yang selalu mendoakan, memberikan kasih sayang dan semangat untuk keberhasilan dalam setiap langkahku.
9. Saudara-saudaraku (Yuk Leni, Dek Meta, Dek Rafik, dan Dek Alvin) yang tak berhenti memberikan semangat dan dukungan yang menjadi inspirasiku untuk maju terus, berusaha dan untuk lebih baik lagi.
10. Sahabat terbaikku (Anitya, Ariska, Julia, Nia, Enti) yang telah memberikan semangat dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.

11. CV Anugerah Kencana Motor Palembang, yang telah memberikan izin kepada saya untuk mengambil data dan bantuannya dalam penulisan Laporan Akhir ini.
12. Seluruh teman-teman seperjuangku kelas 6 NA (Andinal, Alamsyah, Fauzi, Novan, Desi, Helmi, Wiwik, Selvi, Indah, Arindah, Ria, Genop, Verin, Nurhaeni, Dina, Rahma, Citra, Bya, Rini, Mutia, Sri, dan Putri) tercinta atas dukungan, semangat dan masukan-masukan yang telah diberikan dalam penyelesaian Laporan Akhir ini.
13. Orang yang saya sayangi dan selalu memberikan semangat, serta kasih sayangnya yang begitu tulus kepada saya.
14. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan sumbangan pemikiran, dukungan serta semangat demi terwujudnya Laporan Akhir ini.

Dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan Laporan Akhir ini. Namun penulis berharap semoga Laporan Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua. Amin Ya Robbal Allamin.

Palembang, Juli 2014

Penulis

ABSTRACT

The purpose of this final report is to determine the importance of the exhibition in increasing sales of Motor Honda in CV Anugerah Kencana Motor Palembang. CV Anugerah Kencana Motor Palembang only use two promotional mix that are exhibitions and sales promotion. The writer collects data through interviews and questionnaires. CV Anugerah Kencana Motor Palembang more concerned and more priority to promotion through exhibitions. Motor Honda sales increased by thirty percent up to forty percent after the holding of exhibitions. The writer concluded that exhibits activity is important in increasing the sales of Motor Honda in CV Anugerah Kencana Motor Palembang. Therefore, the writer suggest that CV Anugerah Kencana Motor Palembang can further enhance the exhibitions so that sales continue to increase.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
UCAPAN TERIMA KASIH	vi
ABSTRACT.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan.....	4
1.4 Tujuan dan Manfaat	4
1.4.1 Tujuan	4
1.4.2 Manfaat	5
1.5 Metodologi Penelitian	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	5
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data.....	6
1.5.4 Populasi dan Sampel	7
1.5.5 Analisa Data	7

1.5.6 Definisi Operasional Variabel.....	8
1.6 Sistematika Penulisan.....	9

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Pemasaran	12
2.3 Pameran.....	13
2.3.1 Pengertian pameran.....	13
2.3.2 Manfaat Pameran	13
2.3.3 Tujuan Pameran	14
2.3.4 Jenis-Jenis Pameran	15
2.4 Penjualan.....	16
2.4.1 Pengertian Penjualan.....	16
2.4.2 Jenis-Jenis Penjualan.....	16
2.4.3 Fungsi-Fungsi Penjualan.....	17

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	18
3.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	19
3.3 Struktur Perusahaan	20
3.4 Pembagian Tugas	20
3.4.1 Branch Head.....	20
3.4.2 Administrasi On Head.....	21
3.4.3 Marketing Manager.....	27
3.4.4 Kepala AHASS	28
3.5 Data Pameran	30
3.6 Data Biaya Pameran.....	31
3.7 Data Penjualan saat Pameran	31
38 Data Penjualan motor Honda 3 Tahun Terakhir	32
3.9 Data Hasil Rekap Kuesioner	34

BAB IV ANALISA DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Wawancara dan Hasil Kuesioner	34
4.2 Pentingnya Pameran dalam Meningkatkan Penjualan Motor Honda Pada CV Anugerah Kencana Motor Palembang	48
4.4 Upaya-upaya yang dilakukan CV Anugerah Kencana Motor Palembang dalam Menunjang Pameran untuk Meningkatkan Penjualan Motor Honda	50

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	54
5.2 Saran	54

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Struktur Organisasi	21

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Definisi Operasional Variabel.....	8
Tabel 3.1 Pelaksanaan Pameran Tahun 2011-2013	31
Tabel 3.2 Data Biaya Promosi melalui Pameran pada CV Anugerah Kencana Motor Palembang Tahun 2011-2013	32
Tabel 3.3 Data Penjualan saat Pameran Tahun 2011-2013.....	33
Tabel 3.4 Rekapitulasi Penjualan Sepeda Motor Honda Tahun 2011	34
Tabel 3.5 Rekapitulasi Penjualan Sepeda Motor Honda Tahun 2012	33
Tabel 3.6 Rekapitulasi Penjualan Sepeda Motor Honda Tahun 2013	34
Tabel 3.7 Hasil Rekap Kuesioner Pada Bagian Marketing.....	35
Tabel 3.8 Hasil Rekap Wawancara Pada Bagian Marketing	37
Tabel 4.1 Persentase Jawaban Responden Terhadap Variabel Pameran	40
Tabel 4.2 Persentase Jawaban Responden Terhadap Variabel Produk	42
Tabel 4.3 Persentase Jawaban Responden Terhadap Variabel Informasi dan Media Iklan.....	43
Tabel 4.4 Persentase Jawaban Responden Terhadap Variabel Tujuan dari Kegiatan Pameran.....	44
Tabel 4.5 Persentase Jawaban Responden Terhadap Variabel Manfaat dari Kegiatan Pameran.....	47
Tabel 4.6 Persentase Jawaban Responden Terhadap Variabel Penjualan.....	49

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Pengantar Permohonan Pengambilan Data
Lampiran 2	Surat Perizinan Pengambilan Data ke Perusahaan
Lampiran 3	Surat Balasan Pengambilan Data
Lampiran 4	Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir
Lampiran 5	Lembar Konsultasi Pembimbing I
Lampiran 6	Lembar Konsultasi Pembimbing II
Lampiran 7	Kartu Kunjungan Ke Perusahaan
Lampiran 8	Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
Lampiran 9	Lembar Pelaksanaan Revisi Laporan Akhir
Lampiran 10	Daftar Kuesioner
Lampiran 11	Hasil Wawancara
Lampiran 12	Hasil Penyebaran Kuesioner
Lampiran 13	Gambar Saat Pameran