

**STRATEGI PROMOSI PADA DEALER ANUGERAH KENCANA MOTOR  
CABANG PALEMBANG**



**Disusun untuk memenuhi Syarat Akademik  
Pada Program Studi Administrasi Bisnis Jurusan Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Oleh:**

**Ayu Agustira**

**NPM 061730601144**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS**

**Palembang**

**2020**

**STRATEGI PROMOSI PADA DEALER ANUGERAH  
KENCANA MOTOR CABANG PALEMBANG**



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

**Disusun Oleh:**

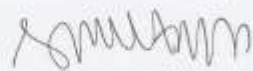
**AYU AGUSTIRA  
NPM 061730601144**

**Menyetujui,**

**Palembang, Agustus 2020**

**Pembimbing I**

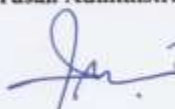
**Pembimbing II**



**Dr. Sari Lestari Z.R., S.E., M.Ec  
NIP 197705212006042001**

**Dr. Dewi Fadila S.E., M.M  
NIP 197504212001122001**

**Mengetahui,  
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**



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



**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 : Ayu Agustira  
NIM : 061730601144  
Jurusan / Program Studi : Administrasi Bisnis / Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Pada Dealer Anugerah Kencana  
Motor Cabang Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan saya plagiat/salinan 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, Agustus 2020  
Yang membuat pernyataan,



Ayu Agustira  
NPM 061730601147

**LEMBAR PENGESAHAN**

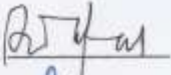


Nama Mahasiswa : Ayu Agustira  
NIM : 061730601144  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Pada Dealer Anugerah Kencana Motor Cabang Palembang

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

**Pada hari:**

**Tanggal:**

**TIM PENGUJI**

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Hanifati Burhan, S.E., M.M Ketua		_____
2.	Yusnizal Firdaus, S.E., M.M Anggota		_____
3.	Titi Andriani, S.E., M.Si Anggota		_____
4.	Anggota	_____	_____

## **Motto dan Persembahan**

**Motto: Hai orang-orang yang beriman, jadikanlah sabar dan shalat sebagai penolongmu. Sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar (Q.s Al Baqarah :153)**

**Ku persembahkan untuk:**

- 1. Kedua orang tuaku**
- 2. Saudara dan Kakakku M. Riduan Saputra**
- 3. Dosen Pembimbingku**
- 4. Sahabatku Ismiranti Nurmasella**
- 5. Almamater Tercinta**
- 6. Teman seperjuangan 6NF**

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyadari bahwa penulisan Laporan Akhir ini tidak akan berjalan baik tanpa adanya bimbingan, bantuan, dorongan dan saran serta doa dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing Ahmad Taqwa M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Heri Setiawan,, SE., MAB., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty,S.E., M.M. selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M., sebagai KPS. Koordinator Program Studi
5. Ibu Dr. Sari Lestari Z.R., S.E., M Ec., selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan motivasi, mengarahkan dan membimbing penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Dr. Dewi Fadila, S.E, M.M., selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan motivasi, mengarahkan dan membimbing penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
7. Bapak Indra Irsan selaku kepala Cabang Dealer Anugerah Kencana Motor Cabang Palembang.
8. Dealer Anugerah Kencana Motor Cabang Palembang yang telah bersedia mengizinkan saya melakukan penelitian.
9. Kepada mbak Intan selaku karyawan Dealer Anugerah Kencana Motor Cabang Palembang terima kasih yang telah membantu saya dalam pemberian informasi.
10. Kedua Orang Tuaku Tercinta (Bapak Edi dan Ibu Sarinah) terutama untuk ibu terima kasih atas segala dukunganya selama ini yang selalu menemaniku dalam suka maupun duka, serta yang selalu memberikan Do'a Restu dan semangat. Karya ini saya persembahkan untuk kalianl sebagai wujud rasa terima kasih atas pengorbanan dan jerih payah kalian.
11. Kepada Saudaraku dan Kakakku (M. Riduan Saputra) Terima kasih atas segala dukungan dan selalu memberikan semangat. Semua ini berkat pengorbananmu dan Karya ini saya persembahkan untukmu kakaku terhebat.

12. Sahabatku (Ismiranti Nurmasella) Terima kasih sahabatku, kamu adalah orang yang tidak segan memberitahu letak salahku serta menyemangatiku. Hingga akhirnya aku bisa lebih maju.
13. Teman-teman seperjuangan kelas 6NF.
14. Semua pihak yang telah membantu, memberikan pemikiran, dukungan semangat dan doa demi terwujudnya Laporan Akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih banyak pada semua pihak telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis. Semoga segala bantuan yang telah diberikan mendapat limpahan balasan pahala dari Allah Swt. Aamiin.

Palembang, Agustus 2020

Penulis

## **Kata Pengantar**

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT karena atas berkat rahmat dan Ridho-nya, penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Akhir dengan judul **“Strategi Promosi Pada Dealer Anugerah Kencana Motor Cabang Palembang”**. Tujuan laporan ini disusun untuk mengetahui Strategi Promosi Pada Dealer Anugerah Kencana Motor Cabang Palembang. Pembuatan laporan akhir ini untuk memenuhi syarat menyelesaikan Diploma DIII pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan Akhir ini terdiri dari 5 bab, dimana bab pertama berisikan latar pemilihan judul, bab kedua berisi tentang tinjauan Pustaka, bab ketiga berisikan tentang gambaran umum perusahaan, bab keempat pembahasan dan bab kelima kesimpulan dan saran.

Penulis menyadari laporan akhir ini terdapat banyak kekurangan dan kekeliruan dalam penulisan dan penyajiannya. Untuk itu penulis dengan kerendahan hati menerima kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan laporan ini. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.\

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih atas bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penyusunan laporan ini. Semoga laporan ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis dan mahasiswa jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis di masa yang akan datang.

Palembang, Agustus 2020

Penulis



## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi Promosi yang dilaksanakan Dealer Anugerah Kencana Motor Cabang Palembang. Metode analisi data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Berdasarkan analisis deskriptif yang dilakukan Dealer Anugerah Kencana Motor Cabang Palembang bertujuan untuk menjelaskan kondisi yang sebenarnya secara konkret dan nyata serta data hasil dari wawancara dengan bagian *marketing*. Pada intinya promosi terbagi dalam empat yaitu, Periklanan yang merupakan kegiatan promosi yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan produk. Promosi penjualan lebih fleksibel karena dapat dilakukan setiap saat dengan biaya yang tersedia. Personal Selling terjadi secara langsung antara penjual dan pembeli. Publisitas dalam memberikan informasi yang benar tentang produk yang ditawarkan.

**Kata Kunci:** *Strategi Promosi Pada Dealer Anugerah Kencana Motor Cabang Palembang.*

## ABSTRACT

*This study aims to determine the Promotion Strategy implemented by Palembang Branch Motorbike Award Dealer. The data analysis method used is descriptive qualitative analysis. Based on a descriptive analysis conducted by Palembang Branch Anugerah Kencana Motor Dealer aims to explain the actual conditions in a concrete and real as well as the results of data from interviews with the marketing department. In essence the promotion is divided into four namely, Advertising which is a promotional activity carried out by the company to increase product sales. Sales promotion is more flexible because it can be done at any time with the available costs. Personal Selling occurs directly between the seller and the buyer. Publicity in providing correct information about the products offered.*

*Keywords: Promotion Strategy at Palembang Branch Motorbike Award Dealer*

# DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN ORISINIL .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI.....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ix</b>
<b>.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul.....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	8
1.3 Pembatasan Masalah .....	8
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	8
1.4.1 Tujuan Penelitian .....	8
1.4.2 Manfaat Penelitian .....	8
1.5 Metode Penelitian.....	9
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian .....	9
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	9
1.5.3 Metode Pengumpulan Data.....	9
1.5.4 Teknik Analisis Data .....	10

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

2.1 Pemasaran.....	11
2.2 Promosi.....	13
2.3 Tujuan Promosi .....	13
2.5 Bauran Promosi .....	15
2.5.1 Iklan .....	15
2.5.1.1 Promosi Iklan Melalui Surat Kabar .....	16
2.5.1.2 Penyebaran Brosur .....	17
2.5.1.3 Pemasangan Spanduk .....	17
2.5.2 Promosi Penjualan ( <i>sales promotion</i> ) .....	17
2.5.3 Personal Selling .....	18
2.5.3.1 Definisi Personal Selling.....	19

## **BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN**

3.1 Sejarah Singkat.....	20
3.2 Visi dan Misi Dealaeer Anugerah Kencana Motor .....	21
3.2.1 Visi .....	21
3.2.2 Misi.....	21
3.3 Logo Perusahaan .....	21
3.4 Struktur Organisasi Perusahaan.....	22
3.5 Tugas Dan Tanggu Jawab .....	22
3.6 Aspek Kegiatan Perusahaan .....	28
3.7 Pelayanan .....	29
3.8 Harga .....	29
3.9 Promosi.....	30
3.10 Media Promosi .....	31

## **BAB IV PEMBAHASAN**

4.1 Strategi Promosi Pada Dealer Anugerah Kencana Motor .....	33
4.2 Hambatan atau kendala yang dihadapi dalam strategi promosi di Dealer Anugerah Kencana Motor Cabang Palembang .....	37
4.2.1 Periklanan.....	37
4.2.2 Promosi Penjualan .....	40
4.2.3 Tatap Muka( <i>personal Selling</i> ) .....	40
4.2.4 Produk .....	41

**BAB V PENUTUP**

4.1 Kesimpulan..... 43  
4.2 Saran..... 44

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 3.1 Logo Perusahaan .....	21
Gambar 3.2 Struktur Organisasi Perusahaan .....	22
Gambar 3.4 Brosur.....	38
Gambar 3.5 Koran.....	38
Gambar 3.6 Spanduk.....	39
Gambar 3.7 Iklan Motor Honda Di Televisi.....	39
Gambar 3.8 Hadiah Untuk Para Karyawan.....	40
Gambar 3.9 Pembelian <i>Personal Selling</i> .....	41
Gambar 3.10 Jenis Motor Cub.....	41
Gambar 3.11 Jenis Motor Matic .....	42
Gambar 3.12 Jenis Motor Sport .....	42

## DAFTAR TABEL

### Halaman

Tabel 1.1 Data Penjualan Tahun 2015-2019 Dealer Anugerah Kencana Motor Cabang Palembang .....	3
Tabel 1.2 Data Penjualan Tahun 2016.....	4
Tabel 1.3 Data Penjualan Tahun 2017 .....	4
Tabel 1.4 Data Penjualan Tahun 2018.....	5
Tabel 1.5 Data Penjualan Tahun 2019.....	6
Tabel 1.6 Jenis Media Promosi Pada Tahun 2015-2019.....	7
Tabel 1.7 Harga .....	29

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 2 Lembar Kesepakatan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 3 Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 4 Lembar Kesepakatan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 5 Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 6 Surat Permohonan Pengantar Pengambilan Data
- Lampiran 7 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 8 Surat Balasan Permohonan Pengambilan Data
- Lampiran 9 Lembar Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 10 Daftar Wawancara
- Lampiran 11 Data Penjualan Dealer Anugerah Kencana Motor Cabang Palembang
- Lampiran 12 Tanda Persetujuan Revisi Laporan Akhir