

**ANALISIS BELUM TERCAPAINYA TARGET PENJUALAN
SUKU CADANG MOTOR (STUDI KASUS PADA TOKO
CHANDRA MOTOR KM 7)**



LAPORAN AKHIR

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

Oleh:

**ADINDHA TASYA SALSABILLAH
NIM 061830601052**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
2021**

**ANALISIS BELUM TERCAPAINYA TARGET PENJUALAN
SUKU CADANG MOTOR (STUDI KASUS PADA
TOKO CHANDRA MOTOR KM 7)**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**ADINDHA TASYA SALSABILLAH
NPM 061830601052**

Menyetujui,

**Palembang, Juli 2021
Pembimbing II,**

Pembimbing I,

**Jusmawi Bustan, S.E., M.SI.
NIP 195901011989031006**

**H.Hendra Sastrawinata.,SE.,MM.
NIP 197208182003121002**

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

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

**Ketua Prodi Jurusan
Administrasi Bisnis**

**Fetty Maretha, S.E.,MM.
NIP 198203242008012009**



Kementerian Pendidikan Dan Kebudayaan
Politeknik Negeri Sriwijaya
Jalansrijaya Negara, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918
Website : Www.Polsri.Ac.Id E-Mail : Info@Polsri.Ac.Id



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Adindha Tasya Salsabillah
NIM : 061830601052
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Analisis Belum Tercapainya Target Penjualan
Suku Cadang motor (Studi Kasus Toko Chandra
Motor KM 7)

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat sesuai 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.

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

Palembang, Juni 2021

METERAI
TEMPEL

6000
ENAM RIBU RUPIAH

buat pernyataan,

Adindha Tasya Salsabillah

061830601052

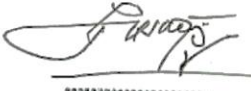
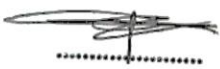
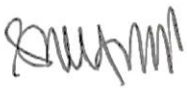
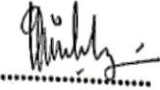
LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Adindha Tasya Salsabillah
NPM : 061830601052
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / D III Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Analisis Belum Tercapainya Target Penjualan
Suku Cadang Motor (Studi Kasus Toko
Chandra Motor KM 7)

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

Pada Hari: Jum'at
Tanggal: 05 Agustus 2021

TIM PENGUJI

| No. | Nama | Tanda Tangan | Tanggal |
|-----|--|---|---------------------|
| 1. | Jusmawi Bustan, S.E., M.Si Ketua Penguji |  | 27-08-2021 |
| 2. | Dra.Esya Alhadi., MM Anggota Penguji |  | 7-08-2021 |
| 3. | Dr.Sari Lestari Zainal Ridho., SE., M.Ec Anggota Penguji |  | 3-08-2021 |
| 4. | Mariskha Z, SE., MM Anggota Penguji |  | 6-08-2021 |

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

"Jangan takut untuk memulai sesuatu yang baru, karena sesuatu yang baru itu dapat menjadikan kita sebagai pengalaman kedepannya."

-Adindha Tasya Salsabillah-

Kupersembahkan kepada:

- 1. Jurusan Administrasi
Bisnis**
- 2. Dosen pembimbing**
- 3. Orang tua dan keluarga**
- 4. Teman-teman 6 NF 2018**
- 5. Almamater**

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmatnya sehingga penulis dapat terselesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Laporan akhir ini penulis buat dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan pada Politeknik Negeri Sriwijaya. Adapun judul Laporan akhir ini adalah **Analisis Belum Tercapainya Target Penjualan Suku Cadang Motor (Studik Kasus Toko Chandra Motor KM 7)**.

Penelitian ini di laksanakan pada Toko Chandra Motor KM 7, disini penulis mencoba mengetahui bagaimana cara agar tercapainya target penjualan suku cadang motor pada Toko Chandra Motor KM 7.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Laporan Akhir ini masih banyak kekurangan baik dari segi penyajian maupun pembahasannya. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kebaikan di masa mendatang.

Akhir kata penulis mengharapkan semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua, baik dari Toko Chandra Motor KM 7 maupun semua para pembaca.

Palembang, Juli 2021

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Segala puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT., yang telah memberi rahmat dan karunia-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan baik. Selama proses penelitian dan penyusunan laporan ini, kami menyadari bahwa laporan ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bimbingan, petunjuk, masukan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, perkenankanlah kami mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Heri Setiawan, S.E., M.AB., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., MM., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M selaku koodinator Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Bapak Jusmawi Bustan, S.E., M.SI, selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, arahan dan juga saran dalam penyusunan Laporan Akhir.
6. Bapak H. Hendra Sastrawinata., SE., MM selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan dan juga saran dalam penyusunan Laporan Akhir.
7. Bapak dan Ibu Dosen Politeknik Negeri Sriwijaya atas ilmu dan didikan yang telah diberikan selama ini.
8. Seluruh staf administrasi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
9. Toko Chandra Motor KM 7 yang telah bersedia mengizinkan saya melakukan penelitian.

10. Bapak Chandra selaku Pemilik Toko Chandra Motor KM 7 yang telah membantu dalam pemberian informasi mengenai Toko Chandra Motor KM 7.
11. Karyawan Toko Chandra Motor KM 7 yang telah memberikan informasi mengenai toko.
12. Ayahanda, Ibunda, Adik, serta Keluarga tercinta yang selalu memberikan dukungan serta semangat dan doa untuk keberhasilan penulis.
13. Sahabat-sahabat kami di kelas 6 NF.
14. Semua pihak yang telah membantu dan mendoakan saya, terima kasih atas semua bantuan kalian walaupun tidak dapat disebutkan satu per satu.

Akhir kata kami mengucapkan terima kasih banyak pada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada kami, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan dan semoga kita selalu mendapat perlindungan-Nya. Aamiin.

Palembang, Juli 2021

Penulis

ABSTRAK

ANALISIS BELUM TERCAPAINYA TARGET PENJUALAN SUKU CADANG MOTOR (STUDI KASUS TOKO CHANDRA MOTOR KM 7)

**Oleh:
Adindha Tasya Salsabillah**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor penyebab belum tercapainya target penjualan dan solusi mengatasi belum tercapainya target penjualan pada Toko Chandra Motor KM 7. Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif. Subjek penelitian adalah pemilik, manajer pemasaran, karyawan dan konsumen dan objeknya adalah faktor penyebab belum tercapainya target penjualan dan solusi untuk mengatasinya. Data dikumpulkan dengan metode wawancara, observasi dan dokumentasi, serta dianalisis dengan teknik deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor yang menyebabkan belum tercapainya target penjualan adalah harga produk yang mahal, kurangnya promosi, pemberian diskon yang kurang menarik, karyawan bekerja kurang efektif dan pelayanan yang kurang memuaskan, sedangkan solusi untuk mengatasinya adalah menurunkan harga sedikit lebih rendah dan meningkatkan modal usaha, memberikan insentif bagi karyawan, memberikan potongan harga yang menarik minat belanja masyarakat, meningkatkan kualitas pelayanan, mengadakan promosi dan memberikan pengarahan.

Kata kunci: Target, penjualan, produk.

ABSTRACT

**ANALYSIS OF NOT ACHIEVED SALES
TARGET OF MOTOR SPARE PARTS (CASE STUDY OF
CHANDRA MOTOR SHOP KM 7)**

**By:
Adindha Tasya Salsabillah**

This study aims to determine the factors that cause sales targets have not been achieved and solutions to overcome sales targets have not been achieved at the Chandra Motor KM 7 Store. This study uses qualitative descriptive research. The research subjects are owners, marketing managers, employees and consumers and the objects are the factors that cause sales targets have not been achieved and solutions to overcome them. Data were collected by interview, observation and documentation methods, and analyzed by qualitative descriptive techniques. The results showed that the factors that caused the sales target had not been achieved were expensive product prices, lack of promotions, unattractive discounts, employees working less effectively and unsatisfactory service, while the solution to overcome this was to lower prices slightly and increase business capital, provide incentives for employees, provide discounts that attract public spending, improve service quality, conduct promotions and provide direction.

Keywords: Target, sales, product.

DAFTAR ISI

| | halaman |
|--|----------------|
| HALAMAN JUDUL | 1 |
| HALAMAN PERSETUJUAN..... | ii |
| SURAT PERNYATAAN..... | iii |
| LEMBAR PENGESAHAN..... | iv |
| MOTTO DAN PERSEMBAHAN..... | v |
| KATA PENGANTAR..... | vi |
| UCAPAN TERIMA KASIH | vii |
| ABSTRAK..... | ix |
| ABSTRACT | x |
| DAFTAR ISI | xi |
| DAFTAR GAMBAR..... | xiii |
| DAFTAR TABEL..... | xiv |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | xv |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| 1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 4 |
| 1.3 Ruang Lingkup Pembahasan | 4 |
| 1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian..... | 4 |
| 1.4.1 Tujuan Penelitian | 4 |
| 1.4.2 Manfaat Penelitian | 4 |
| 1.5 Metodologi Penelitian | 5 |
| 1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian..... | 5 |
| 1.5.2 Jenis dan Sumber Data | 5 |
| 1.5.3 Metode Pengumpulan Data | 5 |
| 1.5.4 Analisa Data | 6 |

| | |
|--|-----------|
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA..... | 8 |
| 2.1 Strategi | 8 |
| 2.2 Pemasaran | 9 |
| 2.3 Strategi Pemasaran | 9 |
| 2.4 Bauran Pemasaran | 10 |
| 2.5 Konsep Pemasaran | 12 |
| 2.6 Prinsip-Prinsip Pemasaran | 13 |
| 2.7 Tujuan Pemasaran | 13 |
| 2.8 Jenis-jenis Strategi Pemasaran | 14 |
| 2.9 Penjualan..... | 14 |
| 2.9.1 Tujuan Penjualan | 15 |
| 2.9.2 Target Penjualan | 16 |
| 2.9.3 Fungsi Penjualan..... | 16 |
| 2.9.4 Jenis-Jenis Penjualan | 16 |
| BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN..... | 18 |
| 3.1 Sejarah Singkat Perusahaan..... | 18 |
| 3.2 Visi dan Misi Toko Chandra Motor KM 7 | 18 |
| 3.2.1 Visi Toko Chandra Motor KM 7 | 18 |
| 3.2.2 Misi Toko Chandra Motor KM 7..... | 19 |
| 3.3 Struktur Organisasi Perusahaan | 19 |
| 3.3.1 Struktur Organisasi | 19 |
| 3.3.2 Pembagian Tugas..... | 21 |
| 3.4 Aspek-Aspek Kegiatan Perusahaan | 23 |
| 3.5 Pelayanan | 23 |
| 3.6 Harga..... | 23 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN | 26 |
| 4.1 Faktor-Faktor Apa Saja Yang Menyebabkan Belum Tercapainya Target Penjualan..... | 26 |
| 4.2 Hasil Solusi Untuk Mengatasi Agar Dapat Tercapainya Target Penjualan Pada Toko Chandra Motor KM 7..... | 35 |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN | 40 |
| 5.1 Kesimpulan..... | 40 |
| 5.2 Saran | 41 |
| DAFTAR PUSTAKA | 42 |

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|---|----------------|
| Gambar 1.1 Komponen-komponen Analisis Data Model Interaktif | 6 |
| Gambar 3.2 Struktur Organisasi Toko Chandra Motor KM 7 | 20 |

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|---|----------------|
| Tabel 1.1 Tabel Data Penjualan Tahun 2018-2020..... | 3 |
| Tabel 3.6 Tabel Data Harga Barang | 25 |