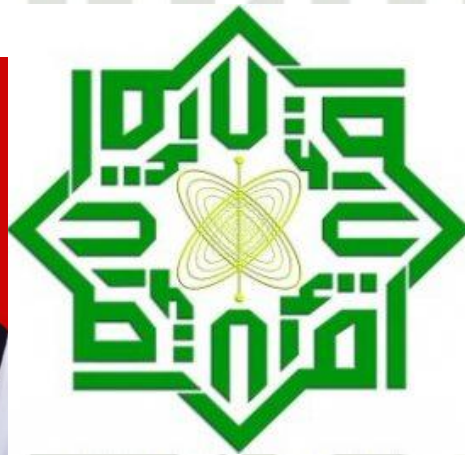




## TUGAS AKHIR

### STRATEGI BAURAN PEMASARAN MOBIL PADA SHOWROOM ARAFAH MOTOR AIR TIRIS KAMPAR

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Muda (A.Md)  
Pada Program Studi D3 Manajemen Perusahaan*



**OLEH :**

**YOSI MAISA**  
**NIM. 01770223290**

**PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN  
SYARIF KASIM PEKANBARU**

**RIAU  
2020**

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**LEMBAR PERSETUJUAN  
TUGAS AKHIR**

NAMA : YOSI MAISA  
 NIM : 01770223290  
 FAKULTAS : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
 JURUSAN : D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN  
 JUDUL SKRIPSI : STRATEGI BAURAN PEMASARAN MOBIL  
 PADA SHOWROOM ARAFAH MOTOR AIR  
 TIRIS KAMPAR

DISETUJUI OLEH  
PEMBIMBING

Meri Sandora, SE, MM  
NIP. 19790505 200710 2 001

MENGETAHUI

Wakil Dekan 1  
Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial

Prof. Dr. Leny Nofianti MS, SE, M.SI, Ak, CA  
NIP. 19751112 199903 2 001

Ketua Jurusan  
D3 Manajemen Perusahaan

Oomarah Lahamid SE, M. SI  
NIP. 19750704 200710 2 001



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**LEMBAR PEGESAHAN  
TUGAS AKHIR**

Nama : Yosi Maisa  
 NIM : 01770223290  
 Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial  
 Prodi Studi : D3 Manajemen Perusahaan  
 Judul : STRATEGI BAURAN PEMASARAN MOBIL PADA SHOWROOM ARAFAH MOTOR AIR TIRIS KAMPAR  
 Hari/Tanggal : Kamis, 16 April 2020

Panitia Penguji

**Ketua**

Qomariah Lahamid SE, M. SI

NIP. 19750704 200710 2 001

**Anggota**

**Penguji I**

Putriana, SE, MM

NIP. 19691120 2007 01 2 023

**Penguji II**

Fitri Hidayati, SE, MM

NIP. 130 411 018

UIN SUSKA RIAU

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*Assalamualaikum, Wr. Wb*

Ucapan rasa syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang selalu kepadanya-Nya, Allah Maha pengasih lagi Maha pemurah kepadanya hambaNya. Tiada henti bermunajat dan berdoa untuk meminta kepada-Nya, Allah Maha pengasih lagi Maha pemurah kepada hambaNya. Sholawat serta salam penulis ucapkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW, dengan mengucapkan Allahumma salli 'ala Muhammad wa'ala ali Muhammad.

Pada kesempatan kali ini, penulis menyelesaikan tugas akhir dengan judul **"Strategi Bauran Pemasaran Mobil Pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar"**. Tugas akhir ini diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan guna memperoleh gelar Ahli Madya (DIII) Manajemen Perusahaan pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Dalam penulisan tugas akhir ini, penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan karena keterbatasan ilmu dan kemampuan penulis miliki. Untuk itu banyak pihak yang memberikan bantuan, saran serta bimbingan baik moral maupun materi selama penulisan tugas akhir ini. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Akhmad Mujahidin, S.Ag, M. Ag, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
2. Bapak Dr.Drs. H. Muh. Said HM. M.Ag. MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial.
3. Ibu Hj. Qomariah Lahamid, SE, M.Si, selaku ketua jurusan DIII Manajemen Perusahaan, dan Ibu Abdiana Ilosa, SAP., MPA, selaku sekretaris jurusan DIII Manajemen Perusahaan, Fakultas Ekonomi & Ilmu Sosial Universitas Islam Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Ibu Meri Sandora, SE., MM, selaku dosen pembimbing dalam pelaksanaan Tugas Akhir (TA) yang telah meluangkan waktu dan kesempatannya untuk mengarahkan penelitian dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

5. Bapak dan ibu dosen, karyawan dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN Suska Riau.
6. Bapak H. Hazlizar Selaku Pimpinan Showroom Mobil Arafah Motor Air Tiris Kampar, beserta karyawan dan karyawan yang telah membantu memberikan data-data yang berguna untuk penulisan Tugas Akhir ini.
7. Kepada Ayahanda (Daman Huri) dan Ibunda (Ida Susanti) tercinta yang telah memberikan kasih sayangnya, telah banyak pengorbanan yang telah dicurahkan kepada penulis, sejak dalam kandungan hingga sekarang ini rasa cinta mereka kepada anak-anaknya tidak pernah luntur. Dan tak lupa juga buat (Yopi Desra) dan (Roy Matul Afkar) selaku kakanda dan adinda penulis yang senantiasa menjadi inspirasiku dalam hidupku, semoga kakanda dan adinda dalam keadaan sehat walfi'at serta dalam lindungan Allah SWT.
8. Sahabat penulis yang tersayang yaitu **Rena Reyantica, Amanda Mutiara, Nadya Natasya, dan Siti Nurziana**, terima kasih telah memberikan support dan bantuan kepada penulis beserta teman-teman DIII Manajemen Perusahaan Lokal C angkatan 2017 yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah memberikan semangat kepada penulis.

Akhirnya penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan do'a kepada penulis, semoga Allah SWT memberikan balasan atas segala bantuan yang diberikan.

Penulis mengharapkan semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua amin. Mohon maaf atas segala kekurangan, kekhilafan dan kelemahan penulis.

UIN SUSKA RIAU

Wassalamualikum Wr . Wb

Pekanbaru 23 Feburuari 2020

**Yosi Maisa**

**NIM: 01770223290**

## DAFTAR ISI

|   |            |
|---|------------|
| <b>KATA PENGANTAR</b> .....   | <b>i</b>   |
| <b>DAFTAR ISI</b> .....   | <b>iii</b> |
| <b>DAFTAR TABEL</b> .....   | <b>v</b>   |
| <b>DAFTAR GAMBAR</b> .....  | <b>vi</b>  |
| <b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....  | <b>1</b>   |
| 1.1 Latar Belakang .....  | 1          |
| 1.2 Perumusan Masalah .....   | 6          |
| 1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....   | 6          |
| 1.4 Metode Penelitian .....   | 7          |
| 1.5 Sistematika Penulisan .....   | 9          |
| <b>BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b> .....                                    | <b>10</b>  |
| 2.1 Sejarah Ringkas Pembentukan Showroom Arafah Motor<br>Air Tiris Kampar ..... | 10         |
| 2.2 Visi dan Misi Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar.....                   | 11         |
| 2.3 Struktur Organisasi Showroom Arafah Motor Air Tiris<br>Kampar .....         | 11         |
| 2.4 Bagian/unit kerja perusahaan .....  | 13         |
| 2.5 Aktivitas Perusahaan .....  | 16         |
| <b>BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK</b> .....                                 | <b>18</b>  |
| 3.1 Tinjauan Teori .....  | 18         |
| 3.1.1 Pengertian Strategi .....   | 18         |
| 3.1.2 Pengertian Strategi Pemasaran .....                                       | 18         |
| 3.1.3 Pemasaran Dalam Pandangan Islam .....                                     | 45         |
| 3.1.4 Batasan Yang Akan Dibahas Pada Rencana<br>Tinjauan Praktek Adalah: .....  | 48         |
| 3.2 Tinjauan Praktek .....  | 48         |

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

|                       |                      |           |
|-----------------------|----------------------|-----------|
| <b>BAB IV</b>         | <b>PENUTUP</b> ..... | <b>60</b> |
|                       | 4.1 Kesimpulan ..... | 60        |
|                       | 4.2 Saran .....      | 61        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA</b> |                      |           |



UIN SUSKA RIAU

## DAFTAR TABEL

|   |    |
|---|----|
| Tabel 1.1: Realisasi Penjualan Mobil Secara Tunai dan Kredit Pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar 2014-2018. ....              | 3  |
| Tabel 2.1: Informasi direct marketing (digital marketing) yang meningkatkan penjualan di Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar ..... | 56 |
| Tabel 2.2: Perbandingan teori dan praktek Strategi Bauran Pemasaran .....   | 58 |

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## DAFTAR GAMBAR

|   |    |
|---|----|
| Gambar 2.1 Stuktur Organisasi Showroom Arafah Motor Air Tiris<br>Kampar ..... | 12 |
|---|----|



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Pada tahun terakhir ini, penjualan mobil di Indonesia terus mengalami pertumbuhan yang pesat, terutama di bidang otomotif yang disebabkan oleh sarana jalan yang telah ada maupun jalan-jalan baru yang akan dilaksanakan oleh pemerintah, mengakibatkan meningkatnya mobilitas aktivitas masyarakat dibidang transportasi. Secara langsung hal ini menyebabkan kebutuhan alat transportasi meningkat pula.

Dengan semakin meningkatnya daya beli terhadap mobil transportasi, maka permintaan mobil sarana transportasi ini akan meningkat sehingga perusahaan harus mampu untuk dapat mengambil suatu langkah-langkah kebijaksanaan dalam bidang penjualan.

Dalam memasarkan produknya banyak kegiatan pemasaran yang digunakan untuk menarik konsumen. Kegiatan pemasaran bukanlah sekedar memasarkan barang atau jasa, melainkan segala aktivitas berhubungan dengan barang dan jasa.

Disamping itu perusahaan dituntut untuk dapat memahami keinginan dan kebutuhan konsumen, sehingga konsumen mau membeli produk yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut. Salah satu usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan dan mengoptimalkan penjualannya adalah dengan menerapkan *marketing mix* atau bauran pemasaran.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Air tiris merupakan kecamatan yang termasuk pesat perkembangannya. Hal ini ditandai dengan semakin maraknya dunia usaha dibidang perdagangan mobil, sehingga semakin ketatnya usaha dalam memperebutkan pangsa pasar di antara dialer-dialer Air Tiris, maka terbentuklah Showroom Arafah mobil yang diberi nama Arafah Motor.

Pada dasarnya perusahaan tersebut menjual berbagai merk sepeda motor yang berdiri pada tahun 1955, kemudian perusahaan ini semakin berkembang menjadi Showroom Arafah Motor menjual mobil baru dan mobil bekas, dan menjual berbagai merk yaitu Toyota, Suzuki, Honda, Nissan, Daihatsu, Hyundai, Mitsubishi, Chevrolet. Showroom Arafah Motor berpusat di Air Tiris Jalan Sasapan Pasar Baru Air Tiris, yang di dukung oleh Adira Finance, Bank BRI, Bank Riau Kepri, Oto Multiartha, Bank Mandiri Syari'ah dan (SMS) Semesta Mitra Sejahtera bertekad untuk meningkatkan daya saing menghadapi pasar global.

Penjualan mobil di Showroom Arafah Motor, rata-rata konsumennya lebih banyak membeli mobil bekas dari pada mobil baru. Mobil yang banyak diminati oleh konsumen yaitu mobil bekas seperti mobil Pick Up, karena masyarakat kebanyakan bergerak dibidang usaha yang memerlukan mobil Pick Up untuk operasional usahanya tersebut.

Dalam bidang penjualan Mobil ini terdapat dua departemen yaitu Departemen Penjualan (Sales) dan Departemen Administrasi Penjualan (Sales). Kedua-dua departemen ini saling berhubungan. Departemen Penjualan

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

(Sales) akan menjual kendaraan dan Departemen Administrasi Penjualan yang dilakukan oleh konsumen.

Faktor yang perlu kita perhatikan dalam strategi pemasaran mobil pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar tersebut perlu adanya strategi yang baik, memprioritaskan kualitas barangnya, dan memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen tersebut, dan melakukan promosi yang baik terhadap konsumennya.

Pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk memaksimalkan keuntungan baik perusahaan yang menghasilkan produk atau jasa. Hal ini dapat tercapai apabila perusahaan bisa meningkatkan penjualan perusahaannya. Pada umumnya kelangsungan hidup perusahaan merupakan sasaran yang harus dicapai dan dipertahankan untuk itu diperlukan manajemen yang lebih baik, dalam hal ini menyangkut pemasaran produk yang dihasilkan perusahaan agar tidak mengalami kerugian.

Untuk lebih jelasnya mengenai perkembangan penjualan mobil pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar dapat dilihat pada table 1.1

**Tabel 1: Realisasi Penjualan Mobil Secara Tunai dan Kredit Pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar 2014-2018.**

| NO | TAHUN | TARGET<br>(unit) | REALISASI       |                  |                      | PERSENTASE<br>(%) |
|----|-------|------------------|-----------------|------------------|----------------------|-------------------|
|    |       |                  | TUNAI<br>(unit) | KREDIT<br>(unit) | TOTAL<br>(realisasi) |                   |
| 1  | 2014  | 148              | 20              | 88               | 108                  | 72%               |
| 2  | 2015  | 160              | 25              | 95               | 120                  | 75%               |
| 3  | 2016  | 167              | 29              | 99               | 128                  | 76%               |
| 4  | 2017  | 170              | 30              | 100              | 131                  | 77%               |
| 5  | 2018  | 136              | 21              | 75               | 96                   | 70%               |

Sumber : Showroom Arafah Motor Pekanbaru-Bangkinang dan Air Tiris

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tabel 1 menunjukkan jumlah penjualan mobil pada Showroom Arafah Motor daritahun 2014 hingga 2018. Pada tahun 2014 Showroom Arafah Motor menetapkan targetnya sebanyak 148 unit, penjualan tunai 20, dan penjualan kredit 88, realisasi sebanyak 108 unit, dan persentase 72%. Pada tahun 2015 Showroom Arafah Motor menetapkan targetnya sebanyak 160, unit penjualan tunai 25, dan penjualan kredit 95, realisasi sebanyak 120 unit, dan persentase 75%. Pada tahun 2016 Showroom Arafah Motor menetapkan targetnya sebanyak 167 penjualan tunai 29, dan penjualan kredit 99, realisasi sebanyak 128 unit, dan persentase 76%. Pada tahun 2017 Showroom Arafah Motor menetapkan targetnya sebanyak 170, penjualan tunai 30, dan penjualan kredit 100, realisasi sebanyak 131 unit, dan persentase 77%. Pada tahun 2018 Showroom Arafah Motor menetapkan targetnya sebanyak 136 unit, penjualan tunai 21, dan penjualan kredit 75, realisasi sebanyak 96 unit, dan persentase 70%. Dari hasil yang diperoleh pada tahun 2018 penjualan mobil di Showroom Arafah Motor menurun dari target yang ditetapkan. Hal ini disebabkan karena penurunan pendapatan ekonomi masyarakat Kampar yaitu karet dan sawit dipengaruhi oleh faktor cuaca musim penghujan.

Namun demikian upaya-upaya untuk meningkatkan volume strategi pemasaran setiap tahunnya terhadap Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar, seperti memberikan kegiatan promosi, diskon harga dan memberikan hadiah menarik, memasang periklanan dan bonus lainnya terhadap pembelian mobil di Showroom Arafah Air Tiris Kampar.

Dalam mencapai persaingan yang lebih unggul, maka suatu perusahaan perlu meningkatkan mutu dan kualitas mobil agar tercapai tujuan perusahaan yaitu

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

mendapatkan keuntungan yang maksimal mengigit dalam persaingan sekarang banyak showroom yang bermunculan. Salah satu cara yaitu dengan meningkatkan perobosan showroom yang ada, serta dibutuhkan keahlian, keterampilan, ketelitian dan pengalaman terutama didalam dunia pemasaran.

Setiap perusahaan dalam melakukan pemasaran tentu akan banyak kendala, oleh karena itu perusahaan harus mempersiapkan strategi-strategi tertentu terutama dalam strategi pemasaran agar mobil yang ditawarkan diminati oleh konsumen, selain itu dalam memformulasikan strategi pemasaran harus di orientasikan pada upaya untuk mencapai target yang direncanakan sebelumnya. Mengigit persaingan saat ini yang sangat ketat terutama pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar, maka penulis terdorong untuk meneliti bagaimana strategi bauran pemasarannya.

Mengigit persaingan saat ini yang sangat ketat terutama pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar, maka penulis terdorong untuk meneliti bagaimana strategi pemasaran mobil pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar dalam menghadapi saingan yang ada serta strategi-strategi apa saja yang perlu dilakukan oleh Showrom Arafah Motor Air Tiris Kampar agar bisa mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dengan persaingan yang sehat agar tercapai target penjualan yang maksimal.

Mengigit perlu adanya strategi pemasaran, pada suatu perusahaan terutama pada strategi bauran pemasaran untuk meningkatkan penjualan dan memperoleh keuntungan yang maksimal dengan persaingan yang sehat. Maka berdasarkan latar belakang diatas makapenulis tertarik untuk melakukan penelitian Tugas Akhir dengan mengangkat judul yaitu: **“STRATEGI BAURAN PEMASARAN MOBIL PADA SHOWROOM ARAFAH MOTOR AIR TIRIS KAMPAR”**.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut: “Bagaimana strategi bauran pemasaran mobil pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar”?

## **1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

- a. Untuk mengetahui strategi bauran pemasaran mobil pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar.

### **2. Manfaat Penelitian**

- a. Bagi Penulis

Sebagai sarana pengembangan wawasan untuk menambah pengalaman penulis dalam merealisasikan antara teori yang didapatkan dibangku kuliah terutama ilmu pengetahuan dibidang ekonomi, dengan praktek lapangan kerja khususnya dibidang pemasaran.

- b. Bagi Pembaca

Sebagai bahan bacaan dan bahan informasi bagi pihak lain yang akan mengadakan analisis lebih lanjut terutama dibidang penjualan.

- c. Bagi Perusahaan

Dapat memberikan informasi tentang strategi penjualan yang baik sehingga perusahaan dapat menggunakan sebagai alat pertimbangan untuk merumuskan kebijaksanaan untuk masa yang akan datang.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 1.4 Metode Penelitian

### 1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar, beralamat di jalan sasapan baru air tiris. Waktu penelitian dilakukan mulai tanggal 12 Februari 2020 sampai bulan Maret 2020.

### 2. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang penulis gunakan dalam penulisan Tugas Akhir ini menggunakan dua jenis data sebagai berikut:

#### a. Data Primer

Menurut **Sugiyono(2012: 150)** data primer adalah data yang dikumpulkan oleh perorangan atau suatu organisasi secara langsung dari objek yang diteliti dan untuk peneliti kepentingan studi yang bersangkutan yang dapat berupa interview dan observasi. Dalam hal ini penulis memperoleh informasi melalui hasil penelitian lapangan dan melakukan wawancara langsung dengan pihak-pihak yang ada hubungannya dengan penelitian ini.

#### b. Data Sekunder

Menurut **Sugiyono (2012: 150)** data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan data disatukan oleh studi-studi sebelumnya atau diterbitkan oleh berbagai instansi lain, biasanya sumber berupa data dokumentasi atau berupa arsip-arsip resmi secara tidak langsung melalui media perantara atau diperoleh dan dicatat oleh pihak lain. Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

historis yang telah tersusun dalam arsip yang tidak dipublikasikan. Seperti informasi penelitian ini diperoleh dari studi perpustakaan, buku-buku penunjang lainnya yang membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir, dan data-data yang dibutuhkan dalam tugas akhir yang diperoleh dari Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar.

### 3. Teknik Pengumpulan Data

#### a. Wawancara(*interview*)

Menurut **Esterberg** dalam **Sugiyono (2012: 145)** Wawancara (*Interview*) adalah pertukaran dua orang yang bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam satu topik tertentu. Penelitian ini dilakukan dengan melakukan wawancara secara langsung dengan pihak-pihak yang ada hubungannya dengan penelitian ini yaitu pihak perusahaan dan pengguna.

### 4. Analisa Data

Menurut **Bogdan** dalam **Sugiyono (2013: 244)** Analisa data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain. Dalam penulisan ini, penulis menggunakan metode deskriptif, yaitu memaparkan atau menggambarkan suatu keadaan fenomena yang menggambarkan dengan suatu keadaan fenomena yang digambarkan dengan kata-kata atau kalimat untuk memperoleh kesimpulan kemudian menganalisa data tersebut berdasarkan teori-teori yang mendukung pemecahan masalah.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 1.5 Sistematika Penulisan

Dalam memperoleh gambaran umum yang sistematis serta lebih terarah, maka penulis mengklasifikasikan sistematika penulisannya sebagai berikut:

### **BAB I: PENDAHULUAN**

Pada bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

### **BAB II: GAMBARAN UMUM SHOWROOM ARAFAH MOTOR AIR TIRIS KAMPAR**

Bab ini berisikan tentang sejarah singkat Showroom Arafah Motor, dilengkapi dengan struktur organisasi, serta informasi terkait aktifitas Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar.

### **BAB III: TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK**

Pada bab ini menguraikan hasil penelitian dan pembahasan strategi bauran pemasaran yang diterapkan pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar.

### **BAB IV: KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini, penulis menguraikan beberapa kesimpulan berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas berdasarkan data dan teori-teori yang ada, kemudian penulis memberikan beberapa saran yang bermanfaat bagi Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1 Sejarah Ringkas Pembentukan Showroom Arafah Motor Air Tiris Kamar

Sejarah perusahaan bermula dari menjual berbagai merk sepeda motor yang berdiri pada tahun 1995, kemudian perusahaan ini semakin berkembang maka menjadi Showroom Mobil Arafah Motor Air Tiris Kamar, berdiri pada Tahun 2000 hingga sampai sekarang yang bernama Showroom Arafah Motor. Pada Showroom Arafah Motor menjual mobil baru dan mobil bekas, dan menjual berbagai merk yaitu Toyota, Suzuki, Daihatsu, Honda, Nissan, Hyundai, Mitsubishi, Chevrolet. Showroom Arafah Motor yang berpusat di Air Tiris Jalan Sasapan Pasar Baru Air Tiris, yang di dukung oleh Adira Finance, Bank BRI, Bank Riau Kepri, Oto Multiartha, Bank Mandiri Syari'ah dan SMS (Semesta Mitra Sejahtera) bertekad untuk meningkatkan daya saing menghadapi pasar global. Dengan susunan pengurusnya Pimpinan H. Haslizar, bagian penjualan M. Rifki Anugerah, bagian Administrasi Meiri Marlinda, karyawan M. Padli dan Reldy Pernanda. Menunjukkan perkembangan yang pesat dengan prinsip manajemen yang benar dan pada tahun 2005 Showroom Arafah Motor mengembangkan usahanya dengan mendirikan kantor di Air Tiris Kamar. Pimpinan di Showroom Arafah Motor Air Tiris Kamar masih di pimpin oleh Bapak H. Haslizar.

Dalam bidang penjualan ini terdapat dua departemen yaitu Departemen Penjualan (*Sales*) dan Departemen Administrasi Penjualan (*Sales*). Kedua-dua

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Departemen ini saling berhubungan, Departemen (*Sales*) akan menjual kendaraan dan Departemen Administrasi Penjualan (*Sales*) akan memproses surat-surat penjualan yang dilakukan oleh konsumen.

Demikian sejarah singkat tentang perkembangan Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar menunjukkan perkembangan yang cukup berarti dan mudah-mudahan tetap berkembang dan maju untuk masa yang akan datang.

### 2.2 Visi dan Misi Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar

#### 1. Visi

Visi Showroom Arafah Motor Yaitu memberikan kenyamanan pada setiap konsumen.

#### 2. Misi

- a. Meningkatkan keuletan dan tanggung jawab kerja.
- b. Meningkatkan profesional kerja para karyawan.
- c. Meningkatkan kualitas pelayanan konsumen.
- d. Menciptakan lapangan kerja yang individual.
- e. Dapat menjalin kerja samayang baik dengan sesama bidang usaha yang saling berhubungan.
- f. Menjaga dan meningkatkan mutu sumber daya yang dimiliki.
- g. Dapat bersaing dalam dunia usaha yang makin maju dan berkembang.

### 2.3 Struktur Organisasi Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar

Untuk lebih mengetahui tentang Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar maka dapat dilakukan dengan memperhatikan struktur organisasi

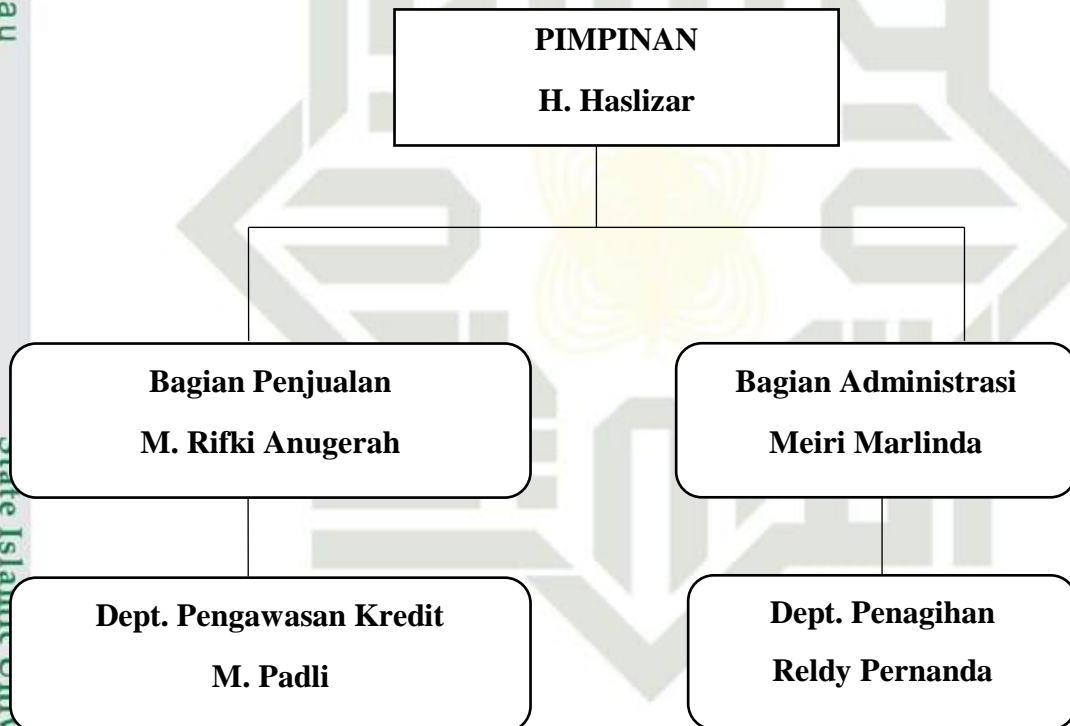
**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

perusahaan ini. Struktur organisasi ini menjelaskan tentang tingkatan manajemen yang akan diuraikan sebagai berikut:

Direktur dijabat oleh Bapak H. Haslizar dan untuk membantu tugas-tugas pimpinan Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar yaitu bagian penjualan M. Rifki Anugerah, bagian Administrasi Meiri Marlinda, Bagian karyawan M. Padli dan Reldy Pernanda.

**Gambar 2.1 Stuktur Oraganisasi Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar**



Berdasarkan gambar 2.3 menjelaskan tentang struktur organisasi Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar yaitu sebagai berikut :

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 2.4 Bagian/unit kerja perusahaan

### 1. Uraian Tugas Pimpinan

Melakukan potensi bisnis diwilayahnya serta melakukan pendekatan data identifikasi jasa diwilayahnya, pimpinan juga memfasilitas rapat koordinasi unit kerja diwilayahnya dan menyusun program kerja dan biaya sesuai dengan lingkup tugasnya.

### 2. Tugas Bagian Penjualan

Bagian penjualan merupakan ujung tombak perusahaan dalam mengoptimalkan laba. Hal ini dikarenakan bisnis utama dari perusahaan ini adalah penjualan mobil. Mobil yang ditawarkan kepada konsumen yaitu mobil baru dan mobil bekas dengan merek Toyota, Suzuki, Daihatsu, Honda, Nissan, Hyundai, Mitsubishi, Chevrolet, bagian penjualan mobil pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar ini terdiri dari:

#### 1. Salesman

Bertugas mencari pelanggan baru dan membina pelanggan lama yang ada diluar perusahaan.

#### 2. Sales Couter

Melayani pelanggan yang datang ke couter baik yang membeli ataupun sekedar bertanya.

Syarat yang harus dimiliki oleh seorang Salesman dalam melakukan penjualan:

- a. Penampilan harus dijaga.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Kepada konsumen diberikan gambaran yang benar dengan cara penolakan yang halus.
- c. Penguasaan akan produk.
- d. Menguasai analisa kebutuhan.
- e. Menerapkan panduan pelayanan.
- f. Memberikan penjelasan yang logis

Adapun prosespenjualan :

- a. Negosiasi dengan nasabah untuk kemudian mengisi formulir kondisi penjualan.
- b. Melengkapi persyaratan kredit yang diajukan.
- c. Melalui kunjungan langsung atau visit.

Bagian penjualan kendaraan ini juga melakukan penjualannya melalui carayaitu secara tunai dan secara kredit. Bagian penjualan secara tunai dan secarakredit ini dilakukan oleh departemen Administrasi Sales.

### **3. Tugas Bagian Administrasi**

Bagian Administrasi Penjualan pada Showroom Arafah Motor Terdiri dari:

#### **1. Bagian Penjualan Cash**

Penjualan secara cash menggunakan leasing non avalist, di sini konsumen hanya membayar uang muka, beserta biaya asuransi, dan biaya administrasi. Bagian penjualan cash ini bertugas :

- a. Mengecek kelengkapan persyaratan.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Mengecek kelengkapan uang muka, asuransi dan biaya administrasi.
  - c. Mengeluarkan biaya cash back bagi kendaraan colt diesel yang telah disubsidi oleh ATPM (PT. Kramayudha Tiga Berlian Motor).
  - d. Menyerahkan BPKB ke leasing tersebut.
  - e. Mengecek pembayaran pelunasan yang dilakukan oleh leasing penjualan dengan system no avalist ini memiliki resiko yang kecil, tetapi perusahaan hanya mendapat keuntungan dari penjualan kendaraan.
2. Bagian Penjualan Kredit
- Bagian penjualan kredit ini bertugas :
- a. Mengecek dan melengkapi persyaratan.
  - b. Mengecek kelengkapan uang muka, administrasi dan asuransi.
  - c. Mengeluarkan biaya cash back bagi kendaraan colt diesel.
  - d. Menaikkan fail ke departemen C&C.
3. Bagian Surat-surat kendaraan
- Bagian-bagian surat kendaraan memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :
1. Membuat faktur sementara sebelum faktur asal dari PT. KTB selesai.
  2. Mengurus pembuatan surat-surat kendaraan seperti: BPKB, STNK, dan KIR kendaraan, serta Nomor Polisi.
  3. Membuat fail atau copy dari surat-surat tersebut.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Melayani konsumen yang ingin mengambil STNK, KIR dan Nomor Polisi.
5. Melayani konsumen yang ingin memperpanjang STNK dan KIR dan kendaraannya.

**4. Tugas Bagian Pengawasan Kredit**

Tugas bagian pengawasan kredit yaitu mengecek pembayaran konsumen yang melakukan pembayaran kredit pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar dan apabila ada penunggakan maka bagian pengawasan kredit memberikan denda terhadap konsumen dengan kesepakatan yang telah disepakati.

**5. Tugas Bagian Penagihan**

Tugas bagian penagihan yaitu menagih piutang terhadap konsumen yang telah menunggak pembayaran kredit pada Showroom Arafah Motor Air TirisKampar.

**2.5 Aktivitas Perusahaan**

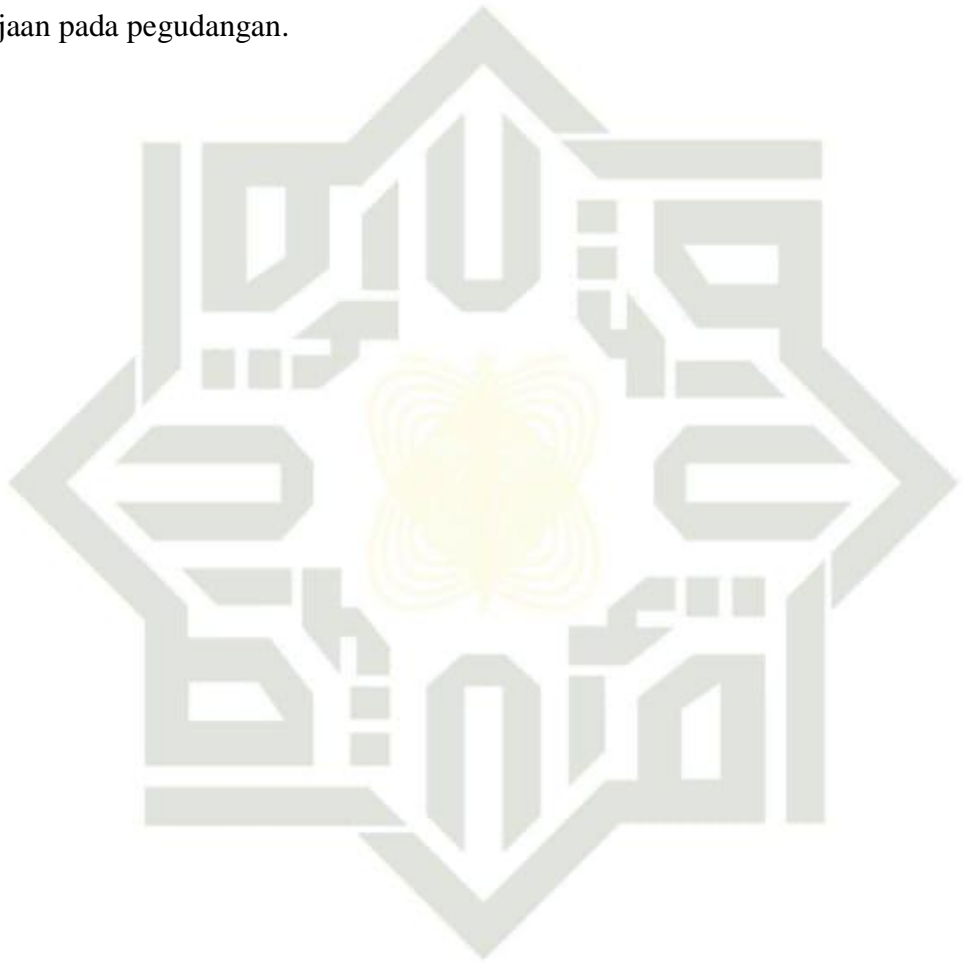
Dalam akte pendirian tersebut dicantumkan bahwa tujuan pendirian perusahaan adalah untuk :

1. Melaksanakan superintendence/ pengawasan.  
Yaitu pimpinan melakukan pengawasan terhadap karyawan Showroom Arafah Motor.
2. Pengawasan mutu dari suatu barang.  
Yaitu karyawan mengawasi barang masuk dan meneliti mutu barang tersebut serta mengawasi barang yang ada pada Showroom Arafah Motor.

3. Melakukan inspeksi/ pemeriksaan.

Yaitu karyawan melakukan pemeriksaan barang yang baru masuk maupun yang ada pada Showroom Arafah Motor.

4. Menjalankan segala pekerjaan ekspedisi, pegudangan yaitu melakukan pekerjaan pada pegudangan.



UIN SUSKA RIAU

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB IV

### PENUTUP

#### 4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis lakukan sebelumnya, berikut ini penulis akan mengemukakan kesimpulan dan saran yang berhasil dirangkum diantaranya yaitu:

1. Strategi produk yang diterapkan oleh Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar yaitu dengan menawarkan mobil bekas dan mobil baru dari berbagai merk mobil. Untuk mobil bekas yang dijual adalah mobil dalam kondisi siap pakai. Sedangkan mobil baru, baru dipesan oleh showroom apabila ada permintaan dari konsumen.
2. Strategi harga yang diterapkan oleh Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar yaitu dengan memberikan potongan harga (*discount*) kepada para konsumen tanpa menaikkan dari harga aslinya. Sistem pembayaran dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Untuk pembayaran secara kredit showroom ini bekerja sama dengan beberapa leasing.
3. Strategi tempat yang diterapkan oleh Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar adalah dengan pemanfaatan daerah yang sangat strategis yang berada di dekat pasar, bank, kantor, toko dan di pinggir jalan raya, sehingga hal tersebut dapat menciptakan kesan positif bagi konsumen atau pelanggan yang hendak berkunjung ke Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Strategi promosi yang diterapkan oleh Showroom Arafah Motor Air Tiris Kamar adalah dengan mempromosikan produk mobilnya lewat internet dengan memanfaatkan media sosial. Dan memberikan kepada setiap konsumen bonus disetiap pembelian mobil di Showroom Arafah Motor Air Tiris Kamar.

#### 4.2 Saran

Dari pembahasan dan kesimpulan yang ada, maka penulis dapat memberikan masukan atau saran-saran yang mungkin berguna nantinya untuk dijadikan sebagai pertimbangan di Showroom Arafah Motor Air Tiris Kamar, yaitu sebagai berikut:

1. Membangun pihak Showroom Arafah Motor Air Tiris Kamar dalam meningkatkan keputusan pembelian mobil dengan memperbaiki citra dari produk yang ditawarkan misalnya dengan cara perusahaan aktif melakukan pengumuman keberhasilan dan prestasi dihadapan *public* dan selalu melakukan inovasi-inovasi yang berbasis kepada konsumen karena salah satu faktor terbentuknya citra produk yang baik adalah prestasi yang baik dan diketahui oleh konsumen.
2. Membangun Showroom Arafah Motor di kota dan diluar Air Tiris Kamar, Agar Showroom Arafah Motor Air Tiris Kamar bisa lebih terkenal sekaligus memperluas jaringan pemasaran atau penjualan dengan terlibatnya konsumen-konsumen baru diluar kota Air Tiris Kamar.
3. Memperluas kegiatan promosi seperti penyebaran brosur, melakukan pemasangan baliho, memasang spanduk, agar diketahui masyarakat luas.

Melakukan pemasangan iklan melalui koran, dan mempromosikan di OLX. Dan showroom arafah ini dalam mempromosikan mobilnya harus bekerjasama dengan instansi-instansi lain untuk meningkatkan penjualan mobil, agar bisa mencapai target yang lebih banyak.

4. Menerapkan dan memperbanyak bauran pemasaran di Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar seperti *People, Process, physical Evidence*, agar Showroom Arafah Motor ini lebih berkembang dan maju untuk kedepannya dan guna untuk meningkatkan nama baik perusahaan.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 275  
Al-Qur'an Surat Ali-Imran ayat 77  
Assauri, Sofjan. 2010. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta  
Assauri, Sofjan. 2013. *Strategic Management*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada: Jakarta  
Abdullah, Thamrin dan Tantri Francis. 2017. *Manajemen Pemasaran*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada  
Cravens, David. 2012. *Pemasaran Strategi*. Jakarta: Erlangga  
Hermawan, Agus. 2012. *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga  
Hamja, Yahya. 2016. *Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Edisi Pertama*. Jakarta Timur  
Hamali, Arif Yusuf. 2016. *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*. Jakarta: Prenadamedia Group  
Jaiz, Muhammad. 2014. *Dsar-dasar Periklanan*. Yogyakarta: Graha Ilmu  
Kotler, Philip. Amstrong, Gary. 2012. *Prinsip-Prinsip Manajemen Edisi ke-Tiga Belas belas*. Jakarta: Erlangga  
Kotler, Philip. Amstrong, Gary. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi ke-Dua Belas Jilid 1*. Jakarta: Erlangga  
Kotler, Philip. 2010. *Manajemen Pemasaran Edisi Tiga Belas*. Jakarta: Erlangga  
Kotler, Philip. Keller, Kevin, Lane. 2012. *Manajemen Pemasaran Edisi Kedua Belas*. Jakarta: Erlangga  
Lupiyoadi Rambat. 2011. *Manajemen Pemasaran Jasa Edisi ke-dua*. Jakarta Selatan: Selemba Empat  
Limakrisna, Nandan dan Susilo, Wilhelmus hary. 2012. *Manajemen Pemasaran Teori dan Aplikas dalam Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media  
Lovelock, H. Cristopher. 2010. *The Principle of Service Marketing and Management*. New Jersey: Prentice Hall International Inc.

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- Rangkuti, Feddy. 2013. *Strategi Promosi yang kreatif*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Riofita, Hendra. 2015. *Strategi Pemasaran*. Kota Pekanbaru: CV. Mutiara Pesisir Sumatra
- Ratnasari Ririn, Tri. 2016. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Bogor: Ghalia Indonesia
- Sucipto, Agus, 2011. *Studi Kelayakan Bisnis*, Malang: Uin Maliki Press (Anggota IKAPI)
- Sudaryono, 2015. *Pengantar Bisnis Teori dan Contoh Kasus*. Yogyakarta: C.V ANDI OFFSET
- Sudaryono, 2016. *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*. Yogyakarta: C.V ANDI OFFSET
- Sernovizt, Andy. 2012. *Word of Mouth Marketing: How Smarts Companies People Talking*. Chicago: Kaplan Publishing.
- Sunyoto, Danang. 2013. *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: PT. Buku Seru
- Setiyaningrum, Ari. Dkk. 2015. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Yogyakarta: ANDI
- Suyanto, Bagong. 2010. *Metode Penelitian Sosial Berbagai Alternatif Pendekatan*. Jakarta: Prenada Media
- Tjiptono, Fandy. Candra, Gregorius, dan Adriana, Dadi. 2008. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: Andi
- Tjiptono, Fandy. Candra, Gregoruus, dan Adriana, Dadi. 2010. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: Andi
- Munus, Eddy. 2016. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: Andi

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Kampiran

## **HASIL WAWANCARA MENGENAI STRATEGI BAURAN PEMASARAN MOBIL PADA SHOWROOM ARAFAH MOTOR AIR TIRIS KAMPAR**

Profil Responden

Nama : H. HASLIZAR  
Jabatan : Kepala pimpinan Showroom Arafah Motor Air Tiris  
Kampar  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Agama : Islam  
Waktu Wawancara : 12 Februari 2020  
Tempat : Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar

### **PERTANYAAN**

#### **1. Product**

- 1) Sebutkan merk mobil yang ada di Showroom Arafah Motor Air Tiris  
Kampar?

**JAWABAN:** Toyota, Mitsubishi, Honda, Suzuki, Daihatsu, Nissan,  
Chevrolet, Hyundai.

- 2) Mobil apa yang banyak diminati oleh konsumen di Showroom Arafah  
Motor Air Tiris Kampar?

**Jawaban:** Mobil yang banyak diminati oleh konsumen di Showroom  
Arafah motor Air Tiris Kampar ini yaitu mobil bekas,  
seperti Mobil Avanza, Mobil Kijang Innova, Mobil Pajero  
Dakar, Mobil Xenia, Mobil Terios, Mobil Brio, Mobil  
Captiva, Mobil Brio, dan Mobe Pick UP L300, Karena



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

peminatnya banyak dari kalangan kantoran, wirausaha dan lain-lain.

- 3) Apakah Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar memberikan fasilitas kemudahan konsumen dalam pengurusan balik nama?

**Jawaban:** Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar bisa menerima dan membantu dalam pengurusan balik nama, sampai dengan langkah terakhir.

- 4) Tipe-tipe mobil yang di jual pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar?

**Jawaban:** Adapun merk mobil Toyota yang dijual pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar kepada konsumen tipe mobilnya seperti, Mobil Avanza Velos, Mobil Kijang Innova, Mobil Kijang Innova E Plus, Mobil Fortuner, Mobil Rush, Mobil Venture, dan Mobil Kijang.

Merk mobil Honda yang dijual pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar kepada konsumen tipe mobilnya seperti, Mobil CRV, Mobil Jazz, Mobil Honda City, Mobil Brio, dan Mobil HRV.

Merk mobil Suzuki yang dijual pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar kepada konsumennya tipe mobilnya seperti, Mobil Carry Pic UP, dan Mobil AVV Arena.

Merk mobil Daihatsu yang dijual pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar kepada konsumennya tipe mobilnya seperti, Mobil Grand Max, Mobil Grand Vitara, Mobil Xenia, dan Mobil Terios.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Merk mobil Nissan yang dijual pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar kepada konsumennya tipe mobilnya seperti, Mobil Grand Livina, Mobil Verano, dan Nissan Mart.

Merk mobil Hyundai yang dijual pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar kepada konsumennya tipe mobilnya seperti, Mobil Hyundai Yetz.

Merk mobil Mitsubishi yang dijual pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar kepada konsumennya tipe mobilnya seperti, Mobil Pajero Dakar, Pick UP L300, Mobil Strada Triton, dan Mobil Strada L200.

Merk mobil Chevrolet yang dijual pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar kepada konsumennya tipe mobilnya seperti, Mobil Captiva, Mobil Aveo, dan Mobil Colorado.

#### Harga

- 1) Seperti apakah harga mobil bekas yang dijual oleh Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar kepada konsumennya?

**JAWABAN:** Harga mobil bekas di Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar sangat lebih murah dibandingkan dengan Showroom-Showroom yang ada disekitar dan Showroom yang lainnya.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 2) Apakah Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar melakukan potongan harga?

**JAWABAN:** Potongan harga (*Discount*) pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar menjual semua merk mobil, mobil yang dijual Showroom Arafah Motor lebih ke Mobil bekas dengan harga diskon **1,5%** tanpa menaikkan harga aslinya.

- 3) Bagaimana syarat pembayaran cash atau kredit pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar?

**JAWABAN:** Syarat pembayaran cash Mobil pada Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar, tidak ada syarat pembayaran , karena uangnya sudah cash oleh konsumennya.

Syarat Pembayaran kredit Mobil terhadap Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar yaitu persyaratannya yaitu:

- 1) DP/ uang muka
- 2) foto copy KTP
- 3) foto copy KK, NPWP
- 4) buku tabungan rekening
- 5) dan rekening listrik rumah

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 4) Apakah Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar bekerjasama dengan leasing?

**JAWABAN:** Adira Finance, Bank BRI, Bank Riau Kepri, Oto Multiartha, Bank Mandiri Syari'ah dan SMS (Semesta Mitra Sejahtera)

**Tempat**

- 1) Apa nama alamat Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar?

**Jawaban:** Jalan sasapan baru air tiris Kampar, dekat dengan pasar, toko, kantor, bank.

**4. Promosi**

- 1) Bagaimana cara promosi yang dilakukan oleh Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar?

**Jawaban:** Melalui periklanan lewat media social atau internet seperti, Instagram, Facebook, dan Twitter.

- 2) Bonus apa yang dikasih oleh Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar kepada konsumennya tersebut?

**Jawaban:** Candramata, aksesories, dan pengisian minyak bensin mobil full kepada setiap pembelian mobil oleh konsumennya, dan memberikan hadiah LCD Mobil.

- 3) Apakah Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar melakukan diskon kepada konsumennya?

**Jawaban:** memberikan diskon harga sebanyak **1,5%** kepada setiap konsumen atau nasabahnya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LAMPIRAN FOTO WAWANCARA



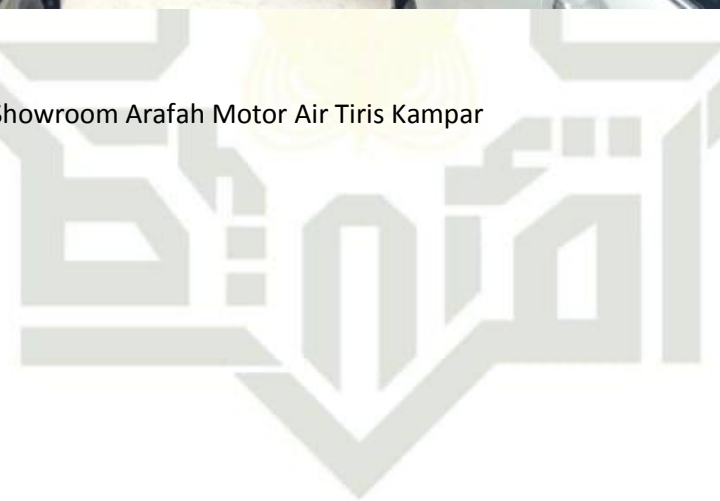
Sedang melakukan wawancara bersama pimpinan Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar



Foto bersama bagian pemasaran



Showroom Arafah Motor Air Tiris Kampar



UIN SUSKA RIAU

© Hak Cipta milik UIN SUSKA RIAU

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.