



**TUGAS AKHIR**

**STRATEGI PENJUALAN MOBIL NISSAN TERRA PADA PT WAHANA  
WIRAWAN RIAU INDOMOBIL NISSAN DATSUN SM AMIN  
PEKANBARU**

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya  
(A.Md) pada Program Studi DIII Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan  
Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau*



**Disusun Oleh:**

**FARKHAN AFIF**

**01770215340**

**UIN SUSKA RIAU**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
UIN SUSKA RIAU  
2020/2021**

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau 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.

**LEMBAR PERSETUJUAN**

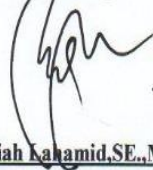
**TUGAS AKHIR**

**NAMA : FARKHAN AFIF**  
**NIM : 01770215340**  
**FAKULTAS : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL**  
**JURUSAN : DIII MANAJEMEN PERUSAHAAN**  
**JUDUL : STRATEGI PENJUALAN MOBIL NISSAN TERRA  
PADA PT. WAHANA WIRAWAN RIAU INDOMOBIL  
NISSAN DATSUN SM AMIN PEKANBARU**

Setelah kami teliti dan memberikan bimbingan sebagaimana mestinya, maka kami berpendapat bahwa laporan ini sudah dapat di setujui.

Disetujui oleh:

Pembimbing



**Oomariah Lahamid, SE., M.Si**  
**NIP.19750704 200710 2 001**

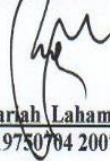
Mengetahui

Dekan  
Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial



**Dr. Drs. H. Muh. Said HM., M.Ag. MM**  
**NIP.19620512 198903 1 003**

Ketua Jurusan  
D3 Manajemen Perusahaan



**Oomariah Lahamid, SE., M.Si**  
**NIP.19750704 200710 2 001**



### 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.

## LEMBAR PENGESAHAN

### TUGAS AKHIR

**NAMA** : FARKHAN AFIF  
**NIM** : 01770215340  
**FAKULTAS** : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
**JURUSAN** : D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN  
**JUDUL** : STRATEGI PENJUALAN MOBIL NISSAN TERRA  
 PADA PT. WAHANA WIRAWAN RIAU  
 INDOMOBIL NISSAN DATSUN SM AMIN  
 PEKANBARU

Pekanbaru, 26 Januari 2021

Disetujui Oleh :

KETUA PENGUJI


  
  
Dr. Drs. H. Muh. Said HM. M.Ag. MM  
 NIP. 19620512 198903 1 003

ANGGOTA

PENGUJI I

  
Qomariah Lahamid SE. M.Si  
 NIP. 19750704 200710 2 001

PENGUJI II

  
Abdiana Ilosa. S.Ap, MPA  
 NIP. 19870716 201503 2 003



**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.

**ABSTRAK****STRATEGI PENJUALAN MOBIL NISSAN TERRA PADA PT WAHANA  
WIRAWAN RIAU INDOMOBIL NISSAN DATSUN SM AMIN  
PEKANBARU****Oleh:****Farkhan Afif  
01770215340**

*Tujuan dari peninjauan ini adalah untuk mengetahui mengenai strategi penjualan mobil Nissan terra pada PT Nissan Datsun SM Amin pekanbaru, dan mengetahui kendala strategi penjualan mobil Nissan terra pada PT Nissan Datsun SM Amin pekanbaru. Data dan sumber data yang digunakan adalah data primer berupa wawancara langsung dengan staf HRD-GA pada PT Nissan Datsun SM Amin pekanbaru, dan data sekunder berupa data- pada PT Nissan Datsun SM Amin pekanbaru yang mendukung penelitian ini dan berbagai referensi yang relevan dengan penelitian ini. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan studi pustaka. Metode analisis data yang digunakan adalah deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi penjualan Nissan terra pada PT Nissan Datsun SM Amin pekanbaru sudah tepat dengan menggunakan penjualan konvensional dengan cara pembeli mendatangi penjual, e-commerce sebagai sarana informasi website, telemarketing, dan konsinyansi ini bekerja sama dengan bank dan Indomobil Finance dan menerapkan direct selling yang dilakukan oleh sales, dengan strategi ini diharapkan agar dapat mempertahankan penjualan agar mencapai target.*

**Kata kunci:** Strategi Penjualan, Nissan Terra


**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.

**KATA PENGANTAR**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah, segala puji syukur kita kehadirat Allah SWT yang telah memberi nikmat serta hidayah-Nya terutama nikmat kesempatan dan kesehatan, sehingga peneliti diberikan kekuatan serta kesehatan dan dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan judul, “Strategi Penjualan Mobil Nissan Terra Pada PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru” ini dapat diselesaikan tanpa ada suatu hambatan yang berarti.

Shalawat beserta salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat dan para pengikutnya. Semoga kita termasuk ke dalam golongan orang-orang yang mendapatkan syafa’at beliau di hari akhir kelak, aamiin. Dalam penulisan tugas akhir ini peneliti menyadari ada kelebihan dan ada kekurangan, kalau terdapat kebenaran dalam tugas akhir ini maka kebenaran itu berasal dari Allah SWT. Namun kalau dalam tugas akhir ini terdapat kesalahan maka itu datangnya dari peneliti sendiri. Hal ini tidak lain karena kemampuan, cara berfikir dan pengetahuan yang peneliti miliki. Atas segala kekurangan dalam penulisan tugas akhir ini peneliti mengharapkan kritikan dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun sehingga diharapkan dapat membawa perkembangan dikemudian hari. Dalam menyelesaikan tugas akhir ini, peneliti tidak lepas dari bimbingan, bantuan dan pengarahan dari berbagai pihak, untuk itu penulis mengucapkan rasa hormat dan terimakasih kepada :



**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. Teristimewa kepada keluarga tercinta penulis, Bambang (papah), sariah (mama), ejak (kakak) yang selalu mencurahkan Do'a, nasihat, motivasi, kasih sayang dan harapan serta dukungan moril dan materil kepada penulis.

2. Bapak Dr. Drs. H. Muh. Said, M.Ag, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial.

3. Ibu Qomariah Lahamid, S.E, M.Si selaku Ketua Jurusan D3 Manajemen perusahaan.

4. Ibu Abdiana Ilosa. S.ap, MPA selaku sekretaris jurusan D3 Manajemen Perusahaan.

5. Ibu Qomariah Lahamid, S.E, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah sabar dan berkenan meluangkan waktu, tenaga dan fikiran untuk memberi bimbingan dan mengarahkan penulis sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan.

6. Bapak Rachmadi, SE, MM Selaku penasehat akdemis yang telah memberikan arahan kepada peneliti.

7. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, khususnya untuk Dosen Program Studi D3 Manajemen Perusahaan yang telah memberi ilmu dan pengetahuan kepada peneliti.

8. Untuk teman-teman seperjuangan peneliti di Program Studi DIII Manajemen Perusahaan, khususnya kelas Manajemen Perusahaan A



**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.

angkatan 2017 yang banyak membantu peneliti dalam penyusunan dan pengumpulan data tugas akhir ini.

Butuh lembar yang lebih luas untuk berjuta nama yang tak tertuliskan, bukan maksud hati untuk melupakan jasa kalian semua. Akhirnya tiada kata yang pantas penulis ucapkan selain terima kasih yang sedalam-dalamnya, semoga Allah SWT membalasnya dengan balasan yang berlipat ganda, aamiin.

Pekanbaru, 10 Desember 2020

**FARKHAN AFIF**  
**NIM. 01770215340**

UIN SUSKA RIAU



**DAFTAR ISI**

**Abstrak**..... i

**Kata Pengantar**..... ii

**Daftar Isi** ..... v

**Daftar Tabel**..... vii

**Daftar Gambar** ..... viii

**BAB I PENDAHULUAN**

1.1.Latar Belakang ..... 1

1.2.Rumusan Masalah ..... 4

1.3.Tujuan Penelitian ..... 4

1.4.Manfaat Penelitian ..... 4

1.5.Metode Penelitian..... 5

    1. Lokasi dan Waktu Penelitian ..... 5

    2. Jenis dan Sumber Data ..... 5

1.6.Sistematika Penulisan..... 7

**BAB II GAMBARAN PERUSAHAAN**

2.1.Sejarah Berdirinya PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan  
Datsun SM Amin, Pekanbaru ..... 8

2.2.Visi Misi PT. WahanaWirawan Riau Indomobil Nissan Datsun  
SM Amin, Pekanbaru ..... 11

2.3.Struktur Organisasi PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil  
Nissan Datsun Sm Amin, Pekanbaru..... 13

- 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.

**BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK**

3.1. Tinjauan Teori .....	22
3.1.1. Pengertian Strategi .....	22
3.1.2. Pengertian Penjualan.....	23
3.1.3. Pengertian Pemasaran .....	24
3.1.4. Bauran Pemasaran.....	25
3.1.5. Strategi Penjualan.....	28
3.1.6. Faktor – Faktor Yang mempengaruhi penjualan.....	31
3.1.7. Penjualan Dalam Pandangan Islam.....	34
3.2. Tinjauan Praktek.....	36

**BAB IV PENUTUP**

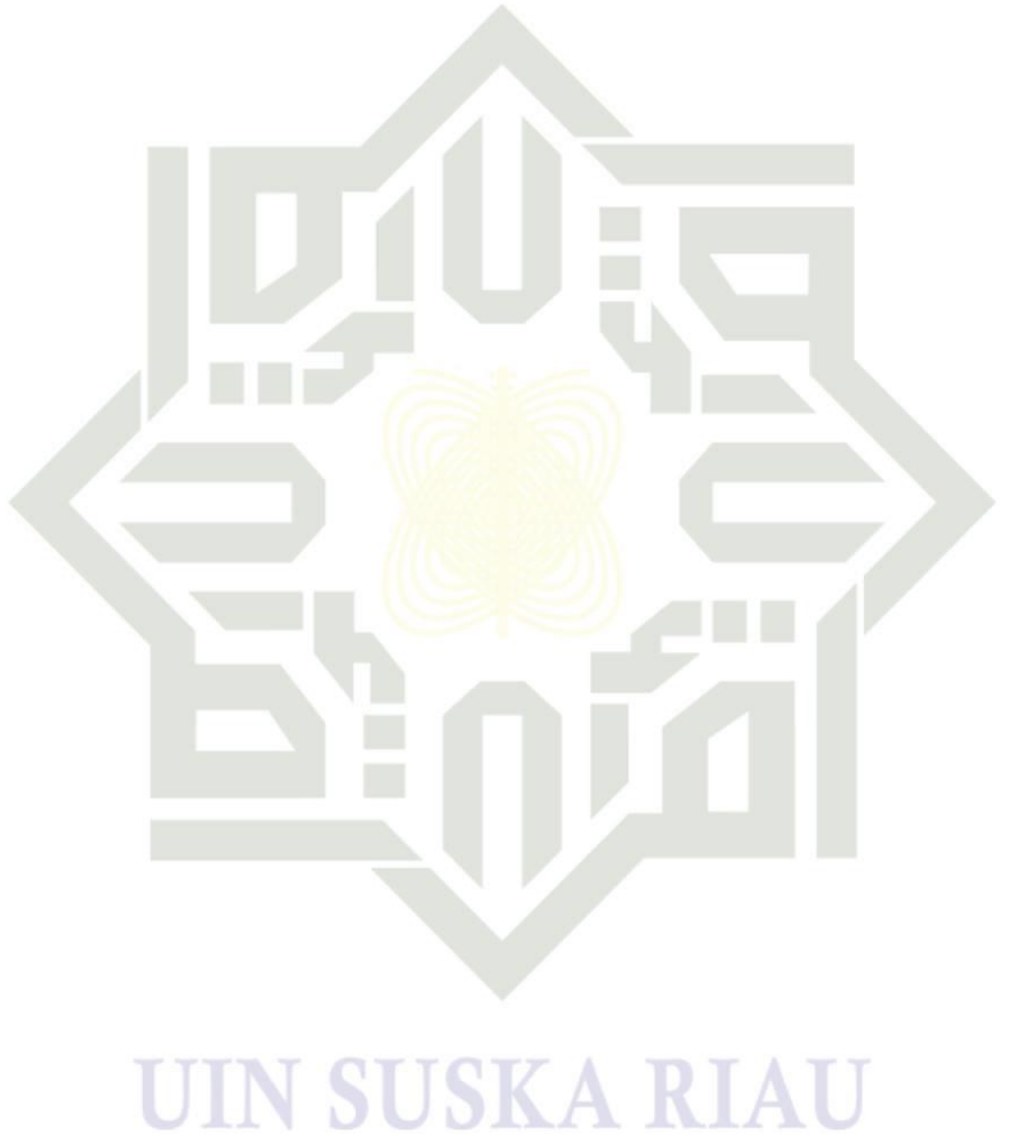
4.1. Kesimpulan.....	43
4.2. Saran .....	44

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

1.1. Data Penjualan Mobil Nissan Terra Tahun 2019 – 2020.....	3
3. Daftar Nama Sales.....	39

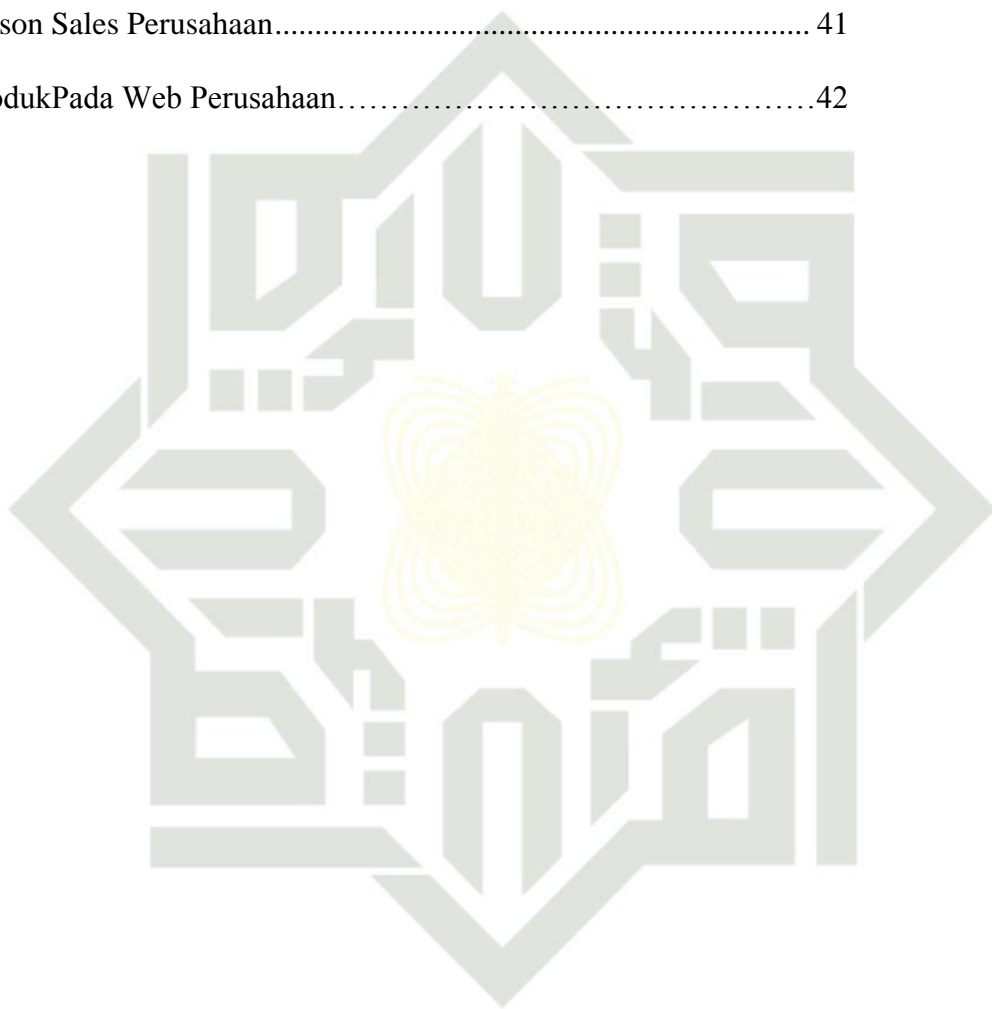


### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

## DAFTAR GAMBAR

2.1	Logo perusahaan .....	11
2.2	Struktur Organisasi perusahaan.....	13
3.1	Pengadaan Pameran Pada Salah Satu Mall Pekanbaru .....	37
3.2	Contact Person Sales Perusahaan.....	41
3.3	Gambar Produk Pada Web Perusahaan.....	42



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.







## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Berkembangnya dunia usaha terutama di bidang otomotif yang disebabkan oleh pesatnya sarana jalan yang telah ada maupun jalan-jalan baru yang akan dilaksanakan oleh pemerintah, mengakibatkan meningkatnya mobilitas dan aktivitas masyarakat di bidang transportasi. Secara langsung hal ini menyebabkan kebutuhan akan alat transportasi meningkat pula.

Setiap perusahaan, baik yang bergerak di bidang produk ataupun jasa, mempunyai tujuan untuk tetap hidup dan berkembang. Tujuan tersebut dapat dicapai melalui upaya untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan atau laba operasional perusahaan. Hal ini dapat dilakukan, jika perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualan produk atau jasa yang mereka produksi. Dengan melakukan penerapan strategi penjualan yang akurat melalui pemanfaatan peluang dalam meningkatkan penjualan, sehingga posisi atau kedudukan perusahaan di pasar dapat ditingkatkan atau dipertahankan. Sehubungan dengan hal tersebut pelaksanaan pemasaran modern dewasa ini mempunyai peranan yang sangat besar sebagai penunjang langsung terhadap peningkatan laba perusahaan.

Guna menjamin pengembangan perusahaan, maka strategi penjualan merupakan salah satu aspek yang fundamental untuk diperhatikan dan menjadi keharusan perusahaan. Kegiatan strategi penjualan tidak hanya mencakup kemampuan perusahaan dalam memasarkan produk pada saat itu juga, akan tetapi

- 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.



mampu mengantisipasi produk di masa datang, sehingga dapat diperkirakan solusi guna pengembangan perusahaan. Hal tersebut perlu diperhatikan oleh pihak manajemen perusahaan demi kelangsungan perusahaan.

Tinjauan masa depan merupakan langkah yang tepat bagi perusahaan untuk mempertahankan kesinambungan perusahaan melalui perencanaan matang yang berfungsi sebagai pedoman dalam aktivitas perusahaan. Untuk itu, perlu adanya strategi penjualan yang ditempuh perusahaan guna mencapai tujuan yang direncanakan, khususnya berkaitan dengan pengembangan perusahaan. Lingkungan dinamis dan selalu berubah-ubah memaksa pihak manajemen perusahaan untuk selalu berhati-hati untuk menciptakan strategi atau terobosan baru yang diharapkan dapat membantu perusahaan ke arah yang lebih baik. Dengan demikian strategi penjualan merupakan hal yang sangat penting.

Perusahaan perlu mengenali kekuatan dan kelemahan dalam persaingan. Hal ini akan sangat membantu dalam mengenali diri, serta memanfaatkan setiap peluang yang ada. Dimana strategi penjualan merupakan upaya mencari posisi produk yang menguntungkan dalam suatu industri atau arena fundamental persaingan berlangsung.

Pada umumnya penjualan adalah suatu kegiatan transaksi yang dilakukan oleh 2 (dua) orang atau lebih dengan memakai alat pembayaran yang sah. Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari sistem 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil NissanDatsun SM Amin Pekanbaru merupakan sebuah dealer resmi mobil Nissan Datsun. Selain menjadi dealer resmi mobil Nissan Datsun juga memberikan service, suku cadang dan dilengkapi dengan delapan bay serta 14 bay sebagai fasilitas penunjang Body Repair dan Car Wash.

Nissan Terra adalah SUV (*Sport Utility Vehicle*) mobil yang berukuran menengah diproduksi oleh Nissan. Mobil ini diperkenalkan di tiongkok pada bulan april 2018 dan diluncurkan di Indonesia pada tanggal 2 Agustus 2018.

Nissan Terra yang bersaing dengan Toyota Fortuner, Mitshubishi Pajero sport, dan Isuzu MU-X. Dalam segmen SUV papan atas semakin sengit seperti nama lawas Toyota Fortuner, Mitsubishi Pajero dan Isuzu MU-X walaupun Pajero dan Fortuner masih perkasa dari segi penjualan tapi dari sisi harga Nissan Terra bukanlah yang termahal di kelasnya. Meski sudah setahun hadir di Indonesia, SUV 7 seater Nissan Terra dinilai kurang populer. Keberadaanya masih kalah jauh dibandingkan kompetitor di segmen sama.

**Tabel 1.1 Data Jumlah Penjualan Mobil Nissan Terra Tahun 2019-2020**

No	Tahun	Target perusahaan	Jumlah Mobil Terealisasi
	2019	100 Unit	19 Unit
	2020	100 Unit	21 Unit

Sumber: PT Indomobil Nissan Datsun SM Amin 2020

Dari datatabel 1.1 jumlah mobil yang terjual selama 2 tahun Mobil Nissan Terra dari tahun 2019 hingga pada tahun 2020 mengalami peningkatan, namun tiap tahunnya menunjukkan tidak tercapainya perusahaan dalam menjual produknya. Berdasarkan penjelasan di atas maka penyelesaian tugas akhir ini penulis tertarik mengambil judul **“Strategi Penjualan Mobil Nissan Terra Pada**



**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 milik UIN Suska Riau

## PT Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru”.

### 1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah adalah sebagai berikut:

Bagaimana Strategi Penjualan Mobil Nissan Terra Pada PT. Wahana

Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru ?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

Untuk mengetahui Strategi Penjualan Mobil Nissan Terra Pada PT.

Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru.

### 1.4 Manfaat Penelitian

#### 1. Bagi Akademis

Secara akademis dapat memberikan deskripsi dan referensi pengalaman pada mahasiswa mengenai Strategi Penjualan Mobil Nissan Terra Pada PT.

Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru.

#### 2. Bagi Penulis

Secara praktis sebagai tambahan wawasan, pengetahuan, pengalaman bagi penulis guna memperoleh ilmu di bidang Strategi Penjualan. Dan juga untuk memenuhi tugas-tugas dan melengkapi persyaratan untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Jurusan Diploma III Manajemen Perusahaan.

#### 3. Bagi Perusahaan

Sebagai pedoman dan bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam menyusun kebijakan dan aturan-aturan dalam perusahaan yang berhubungan

**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.

dengan Strategi Penjualan Mobil Nissan Terra Pada PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil NissanDatsun SM Amin Pekanbaru.

## 1.5 Metode Penelitian

### 1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan pada PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru, Jl. SM Amin Kec. Payung sekaki, Kota Pekanbaru, Riau. Penelitian ini dilakukan mulai tanggal 17 Desember2020 sampai dengan selesai.

### 2. Jenis dan Sumber Data

#### 1) Jenis Data

##### a. Data Primer

Merupakan data yang berasal dari tempat atau lokasi penelitian PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru. Data primer dalam tugas ini antara lain data dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi kegiatan untuk meningkatkan image pada PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru.

##### b. Data Sekunder

Merupakan sumber data yang diperoleh secara tidak langsung melalui buku-buku referensi yang berhubungan dengan penelitian serta sumber-sumber lainnya. Data sekunder dalam tugas akhir ini antara lain sejarah, visi dan misi perusahaan, struktur perusahaan pada Strategi Penjualan Mobil Nissan Terra Pada PT. Wahana Wirawan

Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru.

## 2) Sumber Data

### a. Observasi

Merupakan pengumpulan data yang dilakukan penulis dengan cara mengamati langsung objek yang menjadi permasalahan dalam Strategi Penjualan Mobil Nissan Terra Pada PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru.

### b. Wawancara

Merupakan percakapan antara dua orang atau lebih dan berlangsung antara narasumber dan pewawancara melalui pengumpulan data yang dilakukan penulis dengan melakukan tanya jawab kepada pihak-pihak yang berhubungan dengan penelitian untuk mendapatkan informasi yang tepat dari narasumber terpercaya.

## 3) Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah data sekunder, maka metode pengumpulan data yang digunakan adalah teknik observasi dan wawancara dimana penelitian ini melakukan pengumpulan dari buku-buku ataupun dokumen-dokumen yang berhubungan dengan penelitian ini yang diperoleh dari PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru.

## 4) Teknik Analisa Data

Metode yang digunakan untuk menganalisa data yang dikumpulkan adalah dengan metode deskriptif, yaitu dengan cara terperinci mengenai

### 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.



keadaan perusahaan yang diteliti berdasarkan data-data.

## 1.6 Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut :

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Pada bab ini penulis memberikan gambaran tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, lokasi dan waktu penelitian, jenis dan sumber data dan sistematika penulisan.

### **BAB II : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Pada bab ini berisikan mengenai gambaran umum perusahaan dari sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur perusahaan, dan uraian tugas.

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

Pada bab ini membahas tentang teori Strategi Penjualan Mobil Nissan Terra Pada PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru. Dan hasil observasi dan wawancara.

### **BAB IV : PENUTUP**

Pada bab ini berisikan tentang kesimpulan dan saran yang dapat menjadi masukan bagi 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 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.

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1 Sejarah Berdirinya PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru

Nissan adalah perusahaan otomotif pertama yang meramaikan pasar otomotif di Indonesia yaitu dengan merek mobil Datsun. Nissan pertama kali masuk secara resmi ke Indonesia pada tahun 1969 dengan nama Datsun melalui Agen Tunggal PT. Indokarya yang didirikan oleh H. Abdul Wahab Affan bersama dengan saudara-saudaranya. Jenis kendaraan yang diproduksi pada tahun itu adalah pick up, multi *purpose* (jip) dan sedan dengan produksi rata-rata 750 unit/bulan yang dipasarkan di Jakarta, Bandung, Semarang, Yogyakarta, Surabaya, Bali, Lampung, Bengkulu, Palembang, Padang, Balikpapan, Ujung Pandang, Medan dan Manado.

Pada tahun 1974 PT. Indokarya memproduksi Datsun Sena yang penggunaan kandungan lokalnya mencapai 75 % guna memenuhi anjuran pemerintah untuk menjalankan program lokalisasi bagi kendaraan roda empat. Produksi rata-rata 250 unit per bulan.

Pada tanggal 14 April 1981, keagenan tunggal Datsun dipegang oleh PT. Wahana Wirawan. Produksi awalnya adalah Multi *Purpose Vehicle* (Jeep Nissan Patrol 2800cc 4WD) dan sedan Nissan Laurel, Sunny dan Stanza (khusus untuk taksi). Disamping menjual kendaraan Nissan kepada umum, PT. Wahana Wirawan juga memasarkan kendaraan taksi di seluruh Indonesia. Pada tahun 1984 dibentuk perusahaan baru bernama PT. Nayaka Wirawan yang berfungsi sebagai



#### 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.

Sole Distributor sedangkan PT. Wahana Wirawan sendiri tetap sebagai pemegang Agen Tunggal Nissan di Indonesia.

Akhir tahun 1986, PT. Nayaka Wirawan dijual kepada Indomobil Group dan tahun 1989 PT Nayaka Wirawan dibubarkan dan selanjutnya didirikan PT. Indocitra Buana pada 23 November 1989.

Daerah pemasaran Nissan meliputi Jakarta, Bandung, Semarang, Surabaya untuk sedan dan jeep. Pada tahun 1989 kendaraan yang dipasarkan adalah jenis sedan seperti Nissan Sentra dan Cefiro. Nissan Sunny dijual khusus untuk taksi menggantikan Nissan Stanza.

Saat ini PT. Indomobil Trada Nasional mengkhususkan diri pada jenis usaha perdagangan kendaraan bermotor baik *New Cars* maupun *Used Cars, Accessories Shop*, maupun bengkel perwakilan Nissan. Pada pertengahan tahun 2001 dengan telah bergabungnya Nissan dengan Renault secara Internasional, maka di Indonesia pun dijalinlah kerjasama antara Indomobil Group dalam hal ini diwakili oleh PT. Auto Euro Indonesia dan *Renault* Perancis untuk memasarkan kendaraan *Renault* di Indonesia dengan dukungan awal manajemen, jaringan pemasaran dan layanan purna jual Nissan.

Seirama dengan pelaku usaha otomotif lainnya, PT Nissan Motor Indonesia pun tampak giat memperluas jaringan pemasaran dan layanannya di pasar domestik. Buktinya, dengan menggandeng PT Wahana Wirawan, Nissan Motor Indonesia resmi melansir diler Nissan-Datsun anyar di Pekanbaru, Riau. Dan, lebih dari itu, diler seluas kurang lebih 4,278 meter persegi serta berada di bilangan Jalan SM. Amin, Pekanbaru, itu bahkan diklaim telah mengadopsi



Nissan *Retail Concept* alias standar desain ritel global Nissan yang baru.

Kata Deputy Director Nissan Motor Indonesia, Masato Nakamura, via Nissan *Retail Concept*, area penjualan, servis, sampai layanan finansial diler Nissan-Datsun SM. Amin Pekanbaru dipastikan bakal memberikan pengalaman yang terbaik kepada para pelanggan. Ditambahkan pula, selain servis, pengalaman tadi juga akan dirasakan ketika konsumen bakal melakukan test drive di gerai diler anyar itu.

Nissan Motor Indonesia mengabarkan, area bengkel diler Nissan-Datsun SM. Amin Pekanbaru (Sales, Service, Spare Part) dilengkapi dengan delapan bay serta 14 bay sebagai fasilitas penunjang body repair dan car wash. Sementara itu, bagi Wahana Wirawan, optimistis mampu memasarkan 70 unit kendaraan per bulannya, seiring kehadiran diler baru yang menelan dana investasi lebih dari Rp 40 miliar tersebut.

Dalam catatan Berita-Bisnis, hingga saat ini, Nissan-Datsun SM. Amin Pekanbaru merupakan gerai diler ke-3 yang beroperasi di Riau. Adapun jauh sebelumnya, diler sejenis telah dibuka di kawasan Jalan Soekarno Hatta, Pekanbaru, serta di Mandau, Duri. Wahana Wirawan sendiri yang berdiri pada tahun 1981 dan berbasis di Jakarta, dikenal luas sebagai anak usaha PT Indomobil Wahana Trada, yang bernaung di bawah Indomobil Group.

#### 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.

### © Hak cipta milik UIN Suska Riau

## 2.2 Visi dan Misi PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru

### 1. Visi Perusahaan

“Menjadi perusahaan retail otomotif yang handal dan kompeten dalam hal kualitas pelayanan dan kepedulian terhadap pelanggan di Indonesia”.

### 2. Misi Perusahaan

- 1) Menjual produk Nissan di Indonesia melalui seluruh cabang dengan tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi.
- 2) Meningkatkan kualitas SDM, Organisasi & Teknologi Informasi secara berkesinambungan.
- 3) Menumbuhkembangkan semangat falsafah Profit & Harmoni

### 3. Logo

Gambar 2.1. Logo Perusahaan



(Sumber: PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru)

#### 1) Warna

Merah menggambarkan : Bendera Dari Negara Matahari Terbit Jepang

Chrome Silver menggambarkan : Kemodernan Dan Kecanggihan

**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.

Biru menggambarkan : Langit Biru Untuk Masa Depan Dan Merengkuh Sebuah Impian

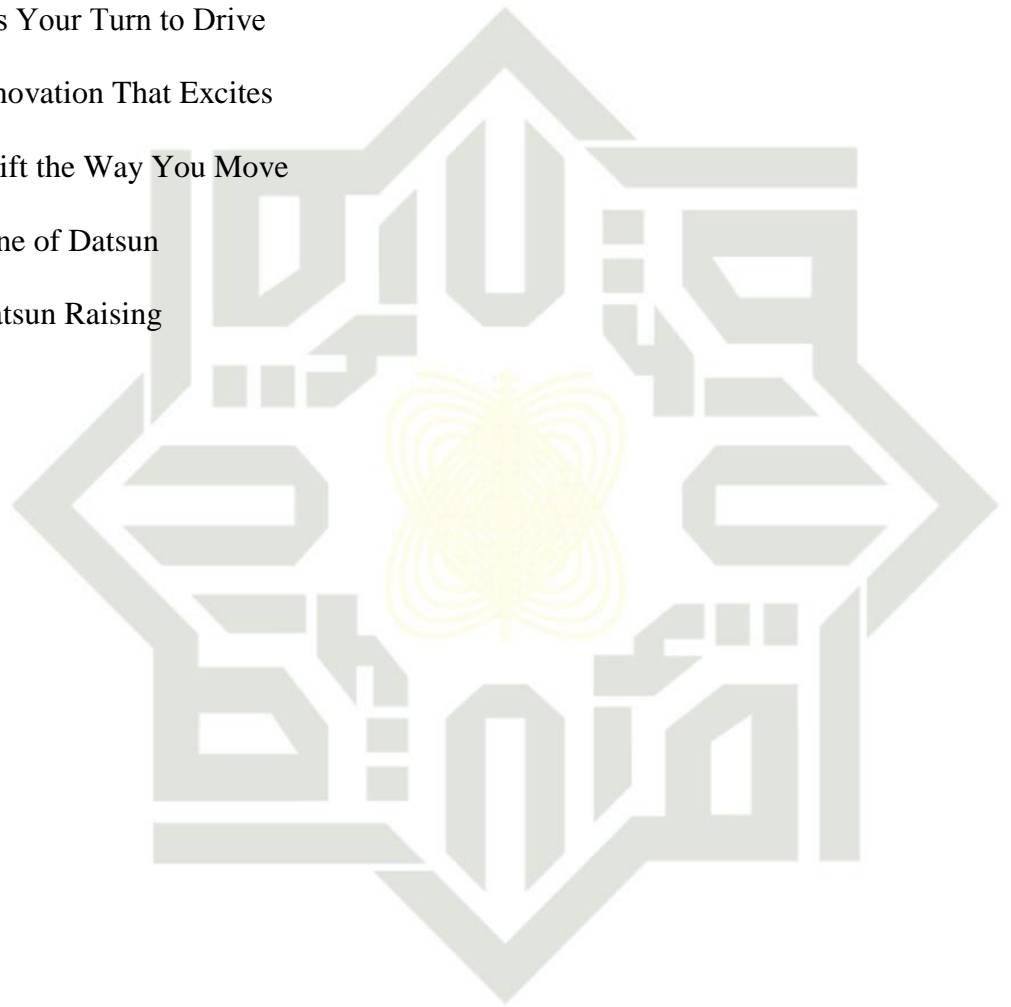
2) Tagline

Tagline of Nissan

- a) It's Your Turn to Drive
- b) Innovation That Excites
- c) Shift the Way You Move

Tagline of Datsun

- a) Datsun Raising



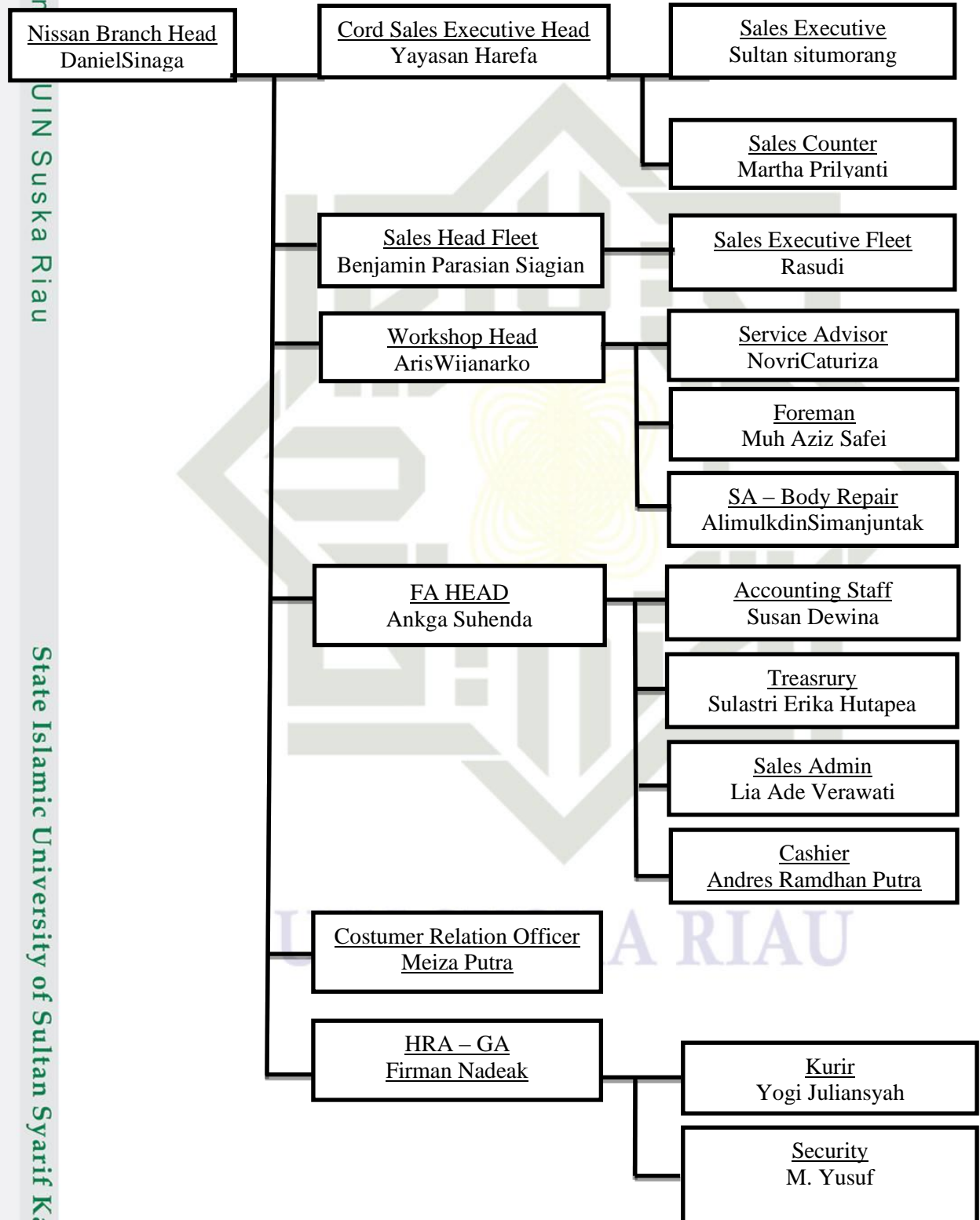
UIN SUSKA RIAU



## 2.3 Struktur PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM

Amin Pekanbaru

Gambar 2.2. 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 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.

Struktur organisasi yang disajikan merupakan struktur organisasi yang ditetapkan pada saat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan. Berikut merupakan penjelasan singkat mengenai struktur PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru.

#### 1. *Workshop Head* (Nissan Branch Head)

*Workshop Head* mempunyai tujuan yaitu mencapai profit bengkel sesuai dengan target melalui koordinasi seluruh operasional bengkel dengan tetap menjaga kepuasan pelanggan baik dalam hal kualitas maupun biaya pelayanan (dilokasi masing-masing). Adapun tugas utama *Workshop Head* yaitu:

- 1) Memastikan Pencapaian profit bengkel, target unit *entry* bengkel serta meningkatkan produktivitas bengkel dengan tetap memperhatikan kepuasan pelanggan.
- 2) Menyetujui dokumen-dokumen penjualan (surat penjualan, *delivery order*, faktur penjualan, faktur pajak, dan lainnya)
- 3) Memonitor keuangan cabang.
- 4) Memastikan karyawan bekerja sesuai dengan standar keselamatan kerja yang berlaku.
- 5) Mengelola Sumber Daya Manusia (SDM) kearah yang baik dengan cara mengarahkan, pelatihan dan kaderisasi.
- 6) Menjadi jembatan informasi antara bengkel dengan bagian lain dan juga dari bagian lain ke bengkel.

**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. *Chord Sales Executive Head*

*Chord Sales Executive Head* adalah seseorang yang memimpin team sales atau tim penjualan dalam suatu bisnis atau perusahaan. Adapun, tugas dari Sales Supervisor adalah :

- 1) Mengkoordinir tim penjualan, agar dapat meningkatkan tingkat penjualan dan apakah penjualan sesuai dengan target.
- 2) Membantu tim sales dan memberikan pelatihan dalam mencari, melayani dan memaintain konsumen.
- 3) Membantu mengatasi permasalahan tim sales dan ikut melakukan atau mendampingi presentasi tim sales jika diperlukan.
- 4) Membuat strategi-strategi penjualan dan mensosialisasikan kepada tim sales.
- 5) Memberikan laporan penjualan tim sales baik itu mingguan, bulanan atau tahunan.
- 6) Memonitoring aktivitas tim sales.
- 7) Memonitoring penjualan dan pembayaran customer dari tim sales.
- 8) Menentukan pemberian diskon produk kepada tim sales dengan persetujuan dari Manajer Pemasaran atau Direktur Pemasaran terlebih dahulu.
- 9) Mensosialisasikan dan memberitahu informasi mengenai penjualan yang baru kepada tim sales.



### 3. *Sales Head Fleet*

*Sales Head Fleet* atau disebut Manajer Pemasaran ialah kepala Sales yang bertugas untuk memimpin team Sales atau tim penjualan dalam suatu bisnis atau perusahaan. Adapun tugas *Sales Head Fleet* adalah :

- 1) Mengkoordinir tim penjualan, agar dapat meningkatkan tingkat penjualan dan apakah penjualan sesuai dengan target.
- 2) Membantu tim sales dan memberikan pelatihan dalam mencari, melayani dan permintaan konsumen.
- 3) Membantu mengatasi permasalahan tim sales dan ikut melakukan atau mendampingi presentasi tim sales jika diperlukan.
- 4) Membuat strategi-strategi penjualan dan mensosialisasikan kepada tim sales.
- 5) Memberikan laporan penjualan tim sales baik itu mingguan, bulanan atau tahunan.
- 6) Memonitoring aktivitas tim sales dan memonitoring penjualan dan pembayaran customer dari tim sales.
- 7) Menentukan pemberian diskon produk kepada tim sales dengan persetujuan dari Manajer Pemasaran atau Direktur Pemasaran terlebih dahulu.
- 8) Mensosialisasikan dan memberitahu informasi mengenai penjualan yang baru kepada tim sales.

#### 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. *Financial Advisor (FA) HEAD*

FA HEAD atau kepala keuangan ialah seseorang yang memberikan layanan dan informasi serta tata cara terkait urusan keuangan, tidak mencakupannya pengaturan keuangan saja, tapi juga pendapatan, keuntungan, klaim dan lain lain. *Financial advisor* merupakan salah satu posisi yang sangat penting hampir di segala perusahaan yang berkaitan dengan jasa layanan keuangan. Adapun tugas kepala keuangan meliputi :

- 1) Menyusun, menyiapkan dan menafsirkan laporan, anggaran dan laporan keuangan.
- 2) Menafsirkan arus kas dan memprediksi tren masa depan.
- 3) Melakukan analisis strategis.
- 4) Mengawasi staf.
- 5) Mengelola anggaran.
- 6) Memproduksi rencana bisnis jangka panjang.
- 7) Melakukan penilaian risiko bisnis.
- 8) Menganalisis pesaing dan tren pasar.
- 9) Sebagai penghubung dengan auditor untuk memastikan pengawasan tahunan telah dilakukan.
- 10) Mengatur sumber-sumber baru pembiayaan untuk fasilitas utang perusahaan.
- 11) Mengikuti perkembangan serta perubahan peraturan keuangan dan undang-undang yang terkait dengan bisnis 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 5. *Customer Relation Officer*

*Customer Relation Officer* merupakan seseorang yang dapat membina hubungan baik dengan seluruh pelanggan, termasuk membujuk agar pelanggan tetap bertahan/ tidak lari dari perusahaan yang bersangkutan dan CROdituntut dapat menjadi mediator, kreator, konseptor sekaligus komunikator, karenanya ia harus dapat mengoptimalkan dan memberdayakan apa yang ada dan berkembang di dalam masyarakat. Karena itu pula, ia tidak boleh kaku dan menolak teknologi khususnya di bidang komunikasi dan informasi dalam pencapaian tujuannya.

Untuk lebih jelasnya inilah tugas-tugas dan tanggung jawab *customer relationship officer*:

- 1) Melakukan percakapan dengan konsumen melalui telepon atau secara langsung untuk memberikan informasi tentang produk atau jasa, mengkonfirmasi pesanan atau cancel akun, atau mencatat detail komplain.
- 2) Menjaga catatan percakapan dengan konsumen dan transaksi, mencatat detail pertanyaan, komplain, komentar termasuk keputusan konsumen.
- 3) Memecahkan komplain layanan atau tagihan konsumen dengan melaksanakan aktivitas seperti pengembalian uang, menyesuaikan tagihan atau mengganti barang.
- 4) Memeriksa untuk memastikan bahwa perubahan yang dilakukan menyelesaikan masalah konsumen.

### 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.

- 5) Mengontak konsumen sebagai respon pertanyaan atau pemberitahuan hasil investigasi atau tindak lanjut atas pertanyaan ataupun komplain konsumen.
- 6) Merujuk keluhan konsumen yang tidak selesai kepada bagian lain untuk penyelidikan lebih lanjut.
- 7) Menentukan biaya yang dikenakan untuk layanan yang dibutuhkan konsumen, mengumpulkan pembayaran atau mengatur tagihan.
- 8) Melengkapi formulir kontrak, menyiapkan catatan perubahan alamat, menerbitkan penghentian pesanan, memakai komputer.
- 9) Mendapatkan dan memeriksa semua informasi relevan untuk menilai validitas komplain dan kemungkinan penyebabnya seperti kondisi cuaca ekstrem yang berakibat pada tingginya tagihan atau keterlambatan pesanan.
- 10) Mengevaluasi aturan kebijakan asuransi untuk menentukan apakah klaim kerugian masuk tanggungan perusahaan.
- 11) Mengevaluasi penyesuaian klaim dengan dealer, memeriksa bagian kerusakan yang diklaim dan memberikan persetujuan atau penolakan atas klaim konsumen.
- 12) Membandingkan produk yang dikomplain dengan produk original dan informasi dalam tagihan dan menyiapkan kuintansi untuk pengembalian barang.
- 13) Menguji coba pesanan untuk menguji penyebab gagalnya produk
- 14) Merekomendasikan perbaikan produk, kemasan, pengiriman,

layanan, metode penagihan dan prosedur untuk mencegah masalah di masa mendatang.

#### 6. HRA HRA – GA (*Health Risk Assesmen / General Affair*)

HRA adalah pemeriksaan dengan saksama dalam pekerjaan yang dapat menyebabkan masalah kesehatan pada pekerja, sehingga dapat mempertimbangkan apakah tindakan pencegahan yang ada telah cukup atau harus berbuat lebih banyak untuk mencegah bahaya (COSHH). Tujuan *Health Risk Assessment* (HRA) adalah untuk mengidentifikasi bahaya kesehatan, mengevaluasi risiko terhadap kesehatan dan menentukan upaya pengendalian yang tepat dan tindakan pemulihan. Adapun tujuan dari HRA adalah :

- 1) Identifikasi faktor risiko kesehatan ditempat kerja.
- 2) Mengetahui tingkat (*Health Rating*) faktor risiko kesehatan di tempat kerja.
- 3) Sebagai dasar melakukan program kegiatan kesehatan kerja.

GA adalah mengelola pengadaan barang serta fasilitas perusahaan, GA juga wajib membuat prioritas pengadaan barang. Artinya, seorang GA perlu membuat prioritas pengadaan barang maupun fasilitas tersebut, tujuan dari GA adalah :

- 1) *General Affair* Melakukan Pemesanan (Pengadaan Barang).
- 2) Melakukan Pembelian Rutin dan Melakukan Pembayaran Rutin.
- 3) Pembayaran Tenaga Kerja Harian.
- 4) Pemeliharaan Aset (*Maintenance Assets*).

#### 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.

### 5) Renovasi dan Pembukaan Kantor Cabang.

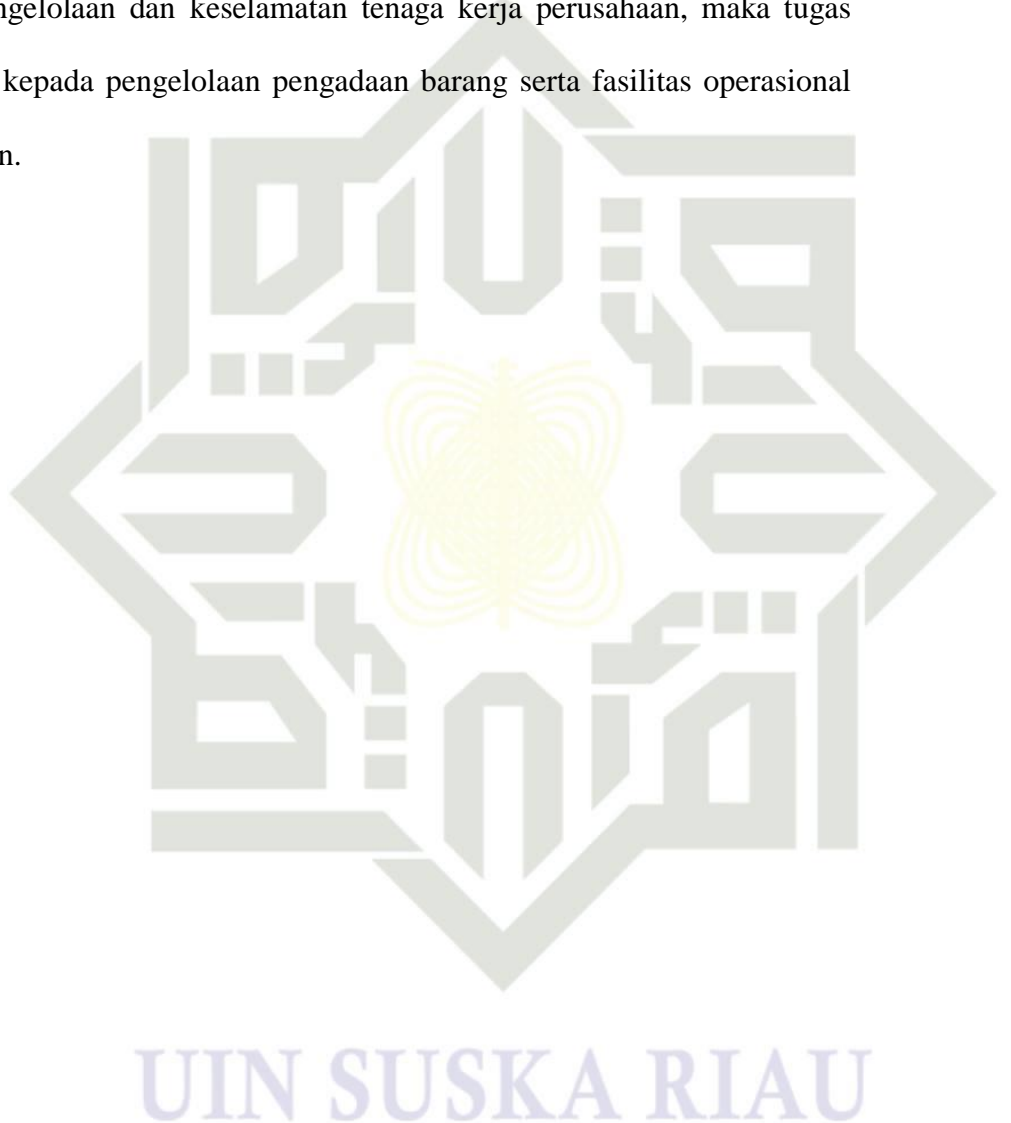
Perusahaan dengan struktur organisasi yang sederhana terkadang menggabungkan *general affair* dengan divisi HRA. Akan tetapi, tugas GA sebetulnya lebih spesifik daripada pengelola HRA. Jika HRA berperan dalam pengelolaan dan keselamatan tenaga kerja perusahaan, maka tugas GA lebih kepada pengelolaan pengadaan barang serta fasilitas operasional perusahaan.

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







## BAB IV PENUTUP

### 4.1 Kesimpulan

Untuk mempertahankan perusahaan agar tetap eksis dan di kenal oleh banyak orang merupakan cita – cita setiap perusahaan, hal ini hanya akan terwujud apabila perusahaan dapat melakukan penjualan dengan baik.

Agar dapat mempertahankan citra perusahaan maka kita harus mengetahui strategi apa yang baik di lakukan agar penjualan dapat mencapai target. Berdasarkan tinjauan teori dan praktek yang penulis lakukan, maka dengan ini penulis dapat mengambil kesimpulan diantaranya:

1. PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru telah melakukan strategi penjualan yang cukup baik, yaitu dengan menggunakan penjualan *e-commerce/website* sebagai sarana informasi website juga digunakan sebagai jual beli dan transaksi di awal.
2. PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru juga menerapkan *direct selling*, hal ini dilakukan oleh sales yang memasarkan dan menjualkan barang secara langsung kemudian perusahaan memberikan *fee* kepada agen.
3. Penjualan melalui telephone atau yang disebut dengan *telemarketing/telephoneshoping*, juga dilakukan oleh timsales PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru apabila nasabah belum membayar angsuran, untuk memfollow up atau menanyakan lebih lanjut kepada nasabah baru untuk menjadi nasabah

- 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.

tetap.

4. Konsinyasi dimana perusahaan menjalin kerjasama dengan perusahaan lain untuk menambah dan meningkatkan penjualan.

#### 4.2.2 Saran

Berdasarkan hasil tinjauan teori, tinjauan praktek dan kesimpulan maka penulis dapat memberikan saran atau masukan kepada perusahaan untuk dijadikan sebagai pertimbangan bagi pihak perusahaan untuk strategi penjualan, yaitu sebagai berikut:

1. Dalam penjualan hendaknya PT. Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru meningkatkan strategi penjual dengan menggunakan strategi *TV Shopping*, sebagai sarana informasi yang baik untuk memperkenalkan sebuah produk baru kepada masyarakat.
2. Selain meningkatkan strategi yang ada perusahaan juga sebaiknya melakukan strategi penjualan yang lain, berevolusi dan menemukan strategi-strategi baru sehingga dapat meningkatkan minat masyarakat terhadap produk dan brand 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 mempublikasikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## DAFTAR PUSTAKA

### Al-Qur'an :

QS An-Nisa' ayat 29

### Buku :

Alma, Buchari. 2013. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung : Alfabeta

Rangkuti, Freddy. 2013. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama

Darmanto., Sri Wardaya., Titik Dwiyani. 2015. *Bauran orientasi strategi dan kinerja organisasi penerapan variable antesedan moderasi dan mediasi dalam penelitian ilmiah*, Yoyakarta: CV. Budi Utama

Darmanto dan Sri Wardaya. 2016. *Manajemen pemasaran*, Yogyakarta: CV. Budi Utama

Fatihudin., Didin dan Anang Firmansyah. 2019. *Pemasaran jasa*, Yogyakarta: CV. Budi Utama

Novrianto, Evi. 2019. *Manajemen Strategis*, Yogyakarta: CV. Budi Utama

Sopiah dan Etta, Mamang, Sangadji. 2016. *Salesmanship (kepenjualan)*, Jakarta: PT. Bumi Aksara

Suyoto, Danang. 2013. *Manajemen pemasaran (pendekatan konsep, kasus dan psikologi bisnis)*, Jakarta: CAPS

Warnadi dan Aris, Triono. 2019. *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta: CV. Budi Utama

Zulkarnain. 2017. *Ilmu Menjual*. Yogyakarta: Expert

### 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.





**Jurnal :**

Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di Cavinton Hotel  
Yogyakarta Journal of Indonesian Tourism, Hospitality and Recreation ---  
Volume 1, Nomor 2, Oktober 2018

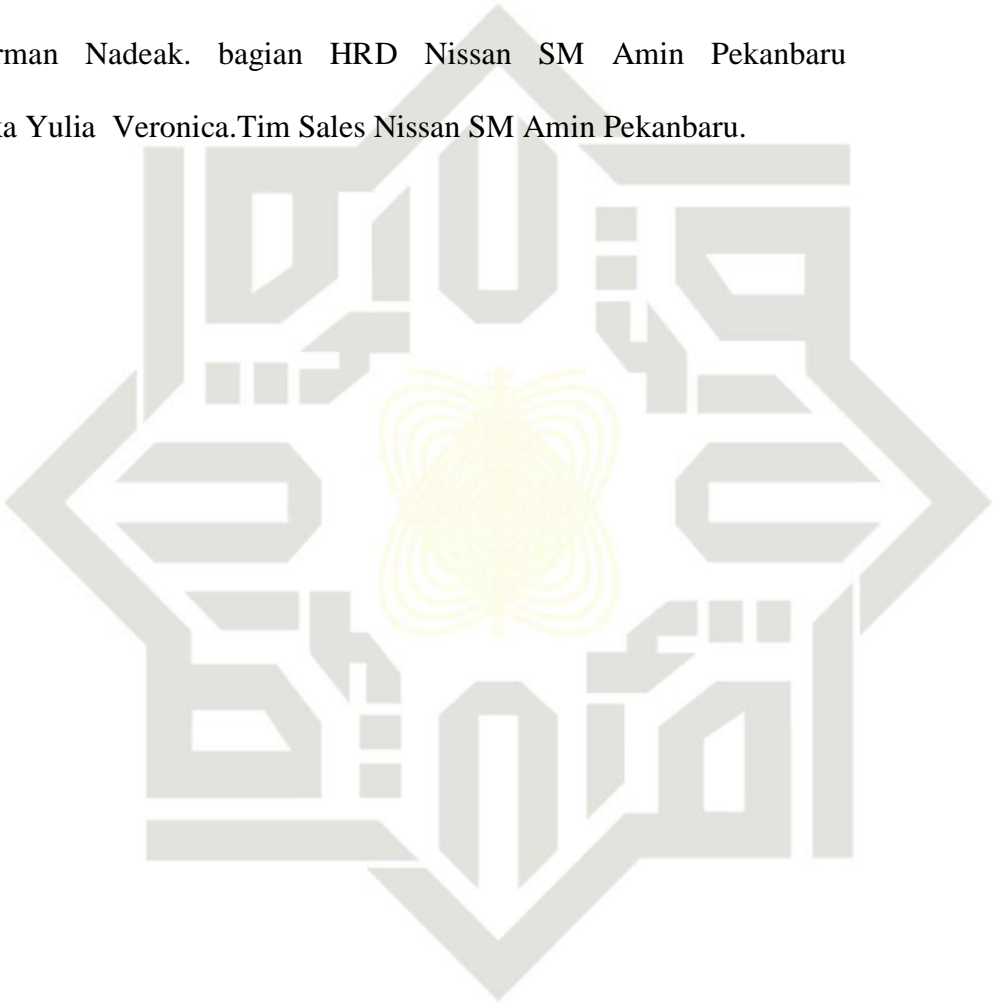
**Wawancara:**

Wawancara Firman Nadeak. bagian HRD Nissan SM Amin Pekanbaru

Wawancara Siska Yulia Veronica. Tim Sales Nissan SM Amin Pekanbaru.

**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.

## LAMPIRAN

### Wawancara bersama Sisca Yulia Veronika



### Wawancara bersama Firman Nadeak





- 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.



## PT. WAHANA WIRAWAN RIAU

INDOMOBIL NISSAN SM. AMIN

Jl. Ring Road Barat Tampan Payung Sekaki Kota Pekanbaru Riau

Telp. : (0761) 846 1111 (Showroom), 8525555 (Bengkel), Fax. : (0761) 8400855

**NISSAN**

### SURAT KETERANGAN

001/HRD-GA/PT.WWR/II/2021

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Firman Nadeak  
 Jabatan : HRD-GA  
 Alamat : Jl. SM. Amin-Ring Road Barat, Pekanbaru

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Farkhan Afif  
 NIM : 01770213295  
 Jurusan : D3 Manajemen Perusahaa  
 Fakultas : Ekonomi dan Ilmu sosial  
 Universitas : UIN Suska Riau  
 No Penelitian : UN.04/F.VII/PP.00.9/2847/2020 M

Bahwa yang bersangkutan benar, telah melaksanakan kegiatan penelitian di PT. Wahana Wirawan Riau-Indomobil Nissan Datsun SM. Amin Pekanbaru. Selama melaksanakan proses kegiatan penelitian untuk keperluan Tugas Ahir/Skripsi, yang bersangkutan telah menerima data dan informasi Valid dari perusahaan kami.

Demikian surat keterangan ini kami buat, untuk selanjutnya dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Pekanbaru, 08 February 2021

**PT. WAHANA WIRAWAN RIAU**

Firman Nadeak  
 HRD-GA





## BIOGRAFI PENULIS

Assalamua'laikum Wr. Wb



Farkhan Afif, kelahiran Pekanbaru 21 Mei 1998. Beralamat di Kecamatan Bina Widya, Kota Pekanbaru. Merupakan anak dari pasangan Bapak Bambang Budiarto dan Ibu Sariah. serta anak kedua dari dua bersaudara. Penulis menyelesaikan jenjang pendidikan TK di TK Asyiah Pekanbaru pada tahun 2004. Selanjutnya menyelesaikan jenjang pendidikan dasar di SD Imam Asy-syafi'I Pekanbaru

pada tahun 2010. Berikutnya penulis menyelesaikan pendidikan tingkat SMP di SMP Al-Izhar Pekanbaru pada tahun 2013. Penulis menyelesaikan pendidikan tingkat SMA di MAN 1 pada tahun 2016, dan kini penulis menyelesaikan tingkat Diploma 3 di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial dengan Jurusan D III Manajemen Perusahaan pada tahun 2020. Selama menjadi mahasiswa penulis mendapatkan mengharumkan nama UIN SUSKA RIAU di ajang Pionir pada tahun 2019 membawa medali emas. Penulis juga melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) semester VI di Showroom Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru.

Alhamdulillah atas berkat dan ridho Allah SWT, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul yaitu "Strategi Penjualan Mobil Nissan Terra Pada PT Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Datsun SM Amin Pekanbaru.". Di bawah bimbingan Ibu Qomariah Lahamid, SE, M.Si dan resmi lulus dengan gelar Ahli Madya (A.Md.) tanggal 26 Januari 2021.

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.