



UIN SUSKA RIAU

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Sharif Kasim Riau

TUGAS AKHIR

UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN KENDARAAN BERMOTOR DI CV. HONDAMAS MASA COVID 19

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar ahli madya (A.Md)
pada program studi D3 manajemen perusahaan fakultas ekonomi
dan ilmu sosial universitas islam negeri sultan riau



UIN SUSKA RIAU

Oleh :

HARIS PUTRA UTAMA

NIM. 01870213791

UIN SUSKA RIAU

PROGRAM STUDI

D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL UIN SUSKA

RIAU

2023

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya atau sebagian dari pokok pikiran, kesimpulan, atau rekomendasi tanpa 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.

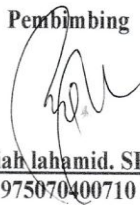
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis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

LEMBAR PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

Nama : HARIS PUTRA UTAMA
Nim : 01870213791
Fakultas : Ekonomi Dan Ilmu Sosial
Jurusan : DIII Manajemen Perusahaan
Judul Skripsi : **UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN
KENDARAAN BERMOTOR DI CV. HONDAMAS
MASA COVID 19**
Hari/Tgl ujian : Senin, 16 Januari 2023

DI SETUJUI OLEH

Pembimbing



Qomariah lahamid. SE. M.Si
NIP. 1975070400710 2 001

MENGETAHUI

Dekan

Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial



Dr. Hj. Mahvarni, S.E, M.M.
NIP. 19700826 199903 2 001

Ketua Jurusan

D3 Manajemen Perusahaan



Henni Indrayani, SE, MM
NIP. 19700802199803 2 003



- 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 : Haris Putra Utama
 NIM : 01870213791
 Jurusan : Diploma III Manajemen Perusahaan
 Fakultas : Ekonomi Dan Ilmu Sosial
 Judul Tugas Akhir : Upaya Meningkatkan Penjualan Kendaraan Bermotor DI CV. Hondamas Masa Covid 19
 Tanggal Ujian : 16 Januari 2023

Tim Penguji

Ketua Penguji

Henni Indrayani, S.E, M.M.
 NIP. 19700802 199803 2 003

Sekretaris

Ilham Chandra Putra, S.E, M.M.
 NIP. 19890329 201903 1 008

Penguji I

Dr. Putriana, S.E, M.M.
 NIP. 19691120 200701 2 023

Penguji II

Meri Sandora, S.E, M.M.
 NIP. 19790505 200710 2 001



2. Dilarang mengemukakan dan memperbahayak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
- 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.

Lampiran Surat :
 Nomor : Nomor 25/2021
 Tanggal : 10 September 2021

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : HARI PUTRA UTAMA
 NIM : 01870213791
 Tempat/Tgl. Lahir : PL. KIJANG/20 Maret 2000
 Fakultas/Pascasarjana : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
 Prodi : D3. Manajemen perusahaan
 Judul Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya*:
UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN KENDARAAN BERMOTOR
DI CV. HONDAMAS MASA COVID 19

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

1. Penulisan ~~Disertasi/Thesis/Skripsi~~/Karya Ilmiah lainnya* dengan judul sebagaimana tersebut di atas adalah hasil pemikiran dan penelitian saya sendiri.
2. Semua kutipan pada karya tulis saya ini sudah disebutkan sumbernya.
3. Oleh karena itu ~~Disertasi/Thesis/Skripsi~~/Karya Ilmiah lainnya* saya ini, saya nyatakan bebas dari plagiat.
4. Apa bila dikemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam penulisan Disertasi/Thesis/Skripsi/(Karya Ilmiah lainnya)* saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan.

Demikianlah Surat Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, 28 Januari 2023
 buat pernyataan

HARI PUTRA UTAMA
 NIM : 01870213791

* pilih salah satu sasuai jenis karya tulis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana meningkatkan penjualan kendaraan bermotor di CV. Hondamas kecamatan reteh, Indragiri hilir. Untuk itu diperlukan berbagai macam upaya atau stretegi yang diperlukan untuk penjualan kendaraan bermotor ini.

Pengertian penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pembeli guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.

Program meningkatkan penjualan yang dilakukan oleh CV. Hondamas adalah melakukan penjualan melalui media sosial marketing dengan memanfaatkan berbagai media sosial seperti, whatsapp dan instagram, dan juga melakukan promosi-promosi penjualan seperti adanya jaminan garansi dan menawarkan potongan harga (diskon).

- Hak Cipta di Lembar UIN Suska Riau
1. Dilarang menyalin, mengutip, atau seluruhnya atau sebagian dari tulisan 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 seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

KATA PENGANTAR



Assalamu 'alaikum Wr. Wb

Segala puji syukur kita atas kehadiran 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, "UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN KENDARAAN BERMOTOR DI CV HONDAMAS MASA COVID 19" ini dapat diselesaikan tanpa ada sesuatu hambatan yang berarti.

Shalawat serta salam semoga tetap kita curahkan kepada Nabi Muhammad SAW, beserta sahabat dan para pengikutnya. Semoga kita termasuk ke dalam golongan orang-orang yang mendapatkan syafa'at dari beliau di akhir kelak nanti, amin ya rabbal alamin. Dalam penulisan tugas akhir ini peneliti menyadari ada kelebihan dan kekurangan, kalau terdapat kebenaran dalam tugas PKL ini maka kebenaran itu datangnyanya dari Allah SWT. Namun kalau dalam tugas PKL ini terdapat kesalahan maka itu datangnyanya dari peneliti sendiri. Hal ini tidak lain dari kemampuan, cara berfikir dan pengetahuan yang peneliti miliki. Atas segala kekurangan dalam tugas akhir ini peneliti mengharapakan kritik dan saran dari semua pihak yang sifatnya membangun yang 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 terima kasih kepada:

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang menyalin sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa menuliskan 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.

1. Teristimewa kepada keluarga tercinta penulis, Bahar (ayah), Siti Syamsiah (ibu) yang selalu mecurahkan Do'a, nasihat, motivasi, kasih sayang dan harapan serta dikungan moril maupun materil kepada penulis.
2. Bapak Prof. Dr. Khairunnas Rajab, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Ibu Dr. Hj. Mahyarni, S.E, MM dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau beserta Wakil Dekan I, II, dan III.
4. Ibu Henni Indrayani, S.E, MM selaku ketua jurusan DIII Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
5. Ibu Hj. Qomariah Lahamid, S.E, MM selaku Dosen pembimbing yang telah memberikan nasehat serta mambantu selama bimbingan dalam penulisan tugas akhir ini.
6. Bapak M. Rachmadi, S.E, MM selaku pembimbing akademis yang sangat membantu saya dalam pembuatan tugas akhir ini, saya ucapkan terima kasih.
7. Bapak dan ibu dosen fakultas ekonomi dan ilmu sosial universitas islam negeri sultan syarif kasim riau, khususnya untuk dosen program studi d3 manajemn perusahaan yang telah memberi ilmu dan pengetahuan kepada peneliti.
8. Untuk teman-teman seperjuangan, khususnya manajemen perusahaan B angkatan 2018 yang banyak membantu penulis menyelesaikan tugas ini.



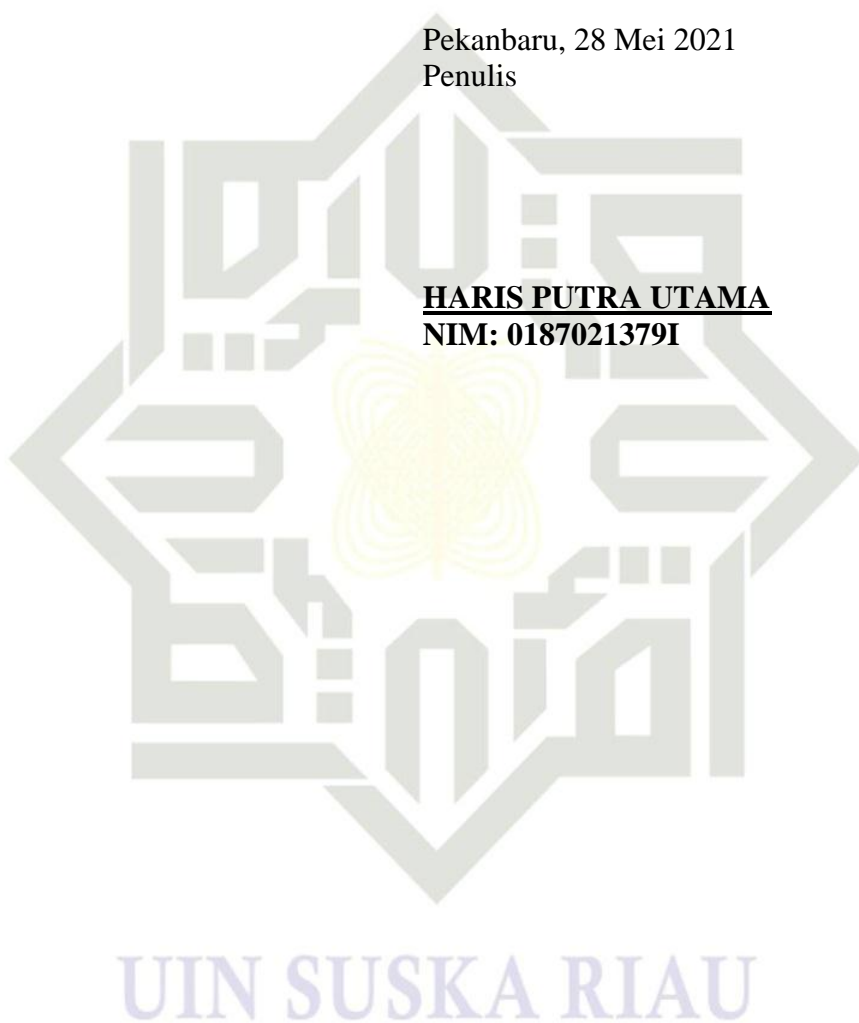
UIN SUSKA RIAU

Butuh lembar yang lebih luas untuk berjuta nama yang tak tertulis, 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 , amin ya rabbal alamin.

Pekanbaru, 28 Mei 2021

Penulis

HARIS PUTRA UTAMA
NIM: 01870213791



UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang menjiptip 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 ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
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
1.6 Sistematika Penulisan Laporan	7
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
2.1 Sejarah Umum Kendaraan Bermotor.....	9
2.2 Visi Dan Misi Perusahaan.....	9
2.3 Struktur Organisasi.....	10
BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK	
3.1 Tinjauan Teori.....	13
3.1.1 Pengertian Pemasaran	13
3.1.2 Konsep Pemasaran	14
3.1.3 Bauran Pemasaran	16
3.1.4 Pengertian Penjualan	20
3.1.5 Program Penjualan	21
3.1.5.1 Program Periklanan.....	22
3.1.5.2 Program Promosi Penjualan.....	22
3.1.5.3 Program Personal Selling.....	23
3.1.5.4 Program Direct & Online Marketing	25
3.1.6 Kriteria Tenaga Penjualan.....	27
3.1.7 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan.....	28
3.1.8 Volume Penjualan	32

- 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.

3.1.9 Pandangan Islam Terhadap Jual Beli	33
3.2 Tinjauan Praktek	34
3.2.1 Peningkatan Penjualan Kendaraan Bermotor CV.Hondamas kecamatan reteh	34
3.2.2 Strategi Penjualan Kendaraan Bermotor CV.Hondamas Kecamatan reteh	39
3.2.3 Kendala dalam Penjualan Kendaraan Bermotor CV. Hondamas Kecamatan reteh	40
3.2.4 Solusi Mengatasi Kendala Dalam Penjualan Kendaraan Bermotor CV.Hondamas Kecamatan Reteh	40
3.2.5 Foto-Foto Perusahaan CV. Hondamas.....	42
BAB IV. PENUTUP	
4.1 Kesimpulan	44
4.2 Saran.....	44

DAFTAR PUSTAKA

PAMPIRAN

- Hak Cipta dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengantarkan sumber.
 2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tabel 1.1
Data merek dan tipe Honda tahun 2021
yang dijual di CV Hondamas.

No	Merek	Tipe	Variasi	Jumlah Penjualan
1.	Honda	Beat	Beat Street Beat Sporty Cbs Beat Sporty Iss Beat Sporty DX	17 unit
		Revo	Revo X	5 unit
		Supra	Supra X 125	8 unit
		Pcx	Pcx 160	12 unit
		Adv	Adv 150	10 unit
		Vario	Vario 125 Vario 150	15 unit

Sumber: CV Hondamas 2021

Dari data diatas terlihat bahwa CV Hondamas banyak menjual motor dari berbagai merek, yang paling banyak di jual adalah merek beat yang memiliki 4 tipe yang berbeda. Yang kedua adalah vario yang memiliki 2 tipe yang berbeda. Selain itu masing-masing merek revo, supra, pcx, dan adv hanya memiliki 1 tipe Honda.

Tabel 1.2
Realisasi Penjualan Motor secara Tunai dan Kredit
Pada CV Hondamas pada tahun 2018-2020

No.	Tahun	Target (unit)	Realisasi			Persetntase (%)
			Tunai (unit)	Kredit (unit)	Total (unit)	
1.	2018	20	4	6	10	50%
2.	2019	25	5	8	13	52%
3.	2020	30	8	12	20	66%

Sumber: CV Hondamas 2021

Tabel 1.2 Menunjukkan jumlah Penjualan motor pada CV Hondamas dari 2018 hingga 2020. Pada tahun 2018 targetnya sebanyak 20 unit, penjualan tunai 4 unit, penjualan kredit 6 unit, realisasi sebanyak 10 unit, dan persentase 50%. Pada tahun ini program penjualan yang dilaksanakan adalah dengan memberikan bonus



kepada konsumen seperti hadiah, cendramata, dan aksesoris khususnya untuk penjualan motor/cash. Dan bagi penjualan kredit dengan memberikan DP sebesar 5% dari harga jual motor.

Pada tahun 2019 targetnya sebanyak 25 unit penjualan tunai 6 unit, penjualan kredit 8 unit, realisasi 13 unit, dan persentase 52%. Dan untuk pembayaran dari penjualannya yang dilaksanakan hamper sama dengan tahun sebelumnya tetapi pada penjualan kredit DP yang diberikan 20%. Selain itu pada tahun ini promosi penjualan motor melalui memajang beberapa motor didepan halaman *showroom*. Pada tahun 2020 targetnya targetnya sebanyak 30 unit, penjualan tunai 8 unit, penjualan kredit 12 unit, realisasi 20 sebanyak 20 unit, dan persentase 66%. Pada tahun ini program penjualan yang dilaksanakan berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya terutama adanya program penjualan baru *cashback* bagi yang melakukan tukar tambah motor. Adapun *cashback* yang diberikan sebesar 10% dari nilai tukar tambah yang ditentukan. Pada tahun ini penjualan sudah menggunakan media sosial seperti facebook dan whastapp. Dari hasil yang diperoleh dari tahun 2018, 2019, 2020 penjualan motor menurun dari target yang ditetapkan. Hal ini disebabkan karena kurangnya promo-promo dan program penjualan yang menarik sehingga kurangnya daya tarik konsumen dalam membeli motor di CV Hondamas. Maka berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk melakukan tugas akhir dengan mengangkat judul yaitu: **“UPAYA UNTUK MENINGKATKAN KENDARAAN BERMOTOR DI CV HONDAMAS”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut maka permasalahan yang akan dibahas pada penelitian :

1. Bagaimana penjualan kendaraan bermotor di CV Hondamas?

2. Kendala apa saja yang terjadi dalam penjualan kendaraan bermotor di CV Hondamas?

3. Upaya apa saja yang dilakukan dalam kendala penjualan kendaraan bermotor di CV Hondamas?

1.3 Tujuan Penulisan Penelitian

Tujuan dari penyusunan tugas akhir penelitian ini untuk mengetahui upaya meningkatkan penjualan kendaraan bermotor di CV Hondamas di masa pandemi Covid 19 saat ini.

1.4 Manfaat Penulisan Penelitian

Adapun manfaat yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah sebagai berikut

1. Bagi penulis :

Memperkaya ilmu pengetahuan penulis mengenai dunia kerja yang sesungguhnya dan mempersiapkan penulis sebelum memasuki dunia kerja

Dapat mengetahui teori ke praktek mengenai upaya meningkatkan penjualan kendaraan bermotor.

menambah wawasan mengenai penjualan kendaraan bermotor.

2. Bagi Perusahaan :

Dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan mengevaluasi kekurangan dan kelebihan pada strategi yang dipakai selama ini dalam pemasaran produk kendaraan mobil .

Sebagai bahan pertimbangan bagi manajer dalam menentukan strategi pemasaran yang lebih baik guna memperoleh margin yang lebih tinggi.

Bagi Fakultas :

Sebagai tambahan referensi dan informasi khususnya bagi mahasiswa mengenai strategi pemasaran pada produk.

b. Studi evaluasi dalam pengembangan penelitian kedepannya supaya lebih baik.

c. Dapat menyumbangkan manfaat berupa tambahan informasi dan referensi bagi mahasiswa yang akan menyusun Tugas Akhir di masa yang akan datang.

5 Metode penelitian

1. Lokasi dan waktu penelitian

Lokasi yang dipilih untuk melakukan penelitian di CV Hondamas yang beralamat di Jalan SMP N 1 Reteh Pulau Kijang. Waktu Penelitian ini dilakukan selama bulan Maret sampai April 2021.

2. Jenis dan Sumber data

Dalam penelitian ini menggunakan dua sumber data yaitu sumber data primer dan sekunder :

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.

a. Data primer

Adalah data yang diperoleh dan dikumpulkan secara langsung dari objek penelitian yang digunakan dalam pembahasan masalah. Berarti data yang langsung diperoleh peneliti pada saat melakukan penelitian. Oleh karena itu yang menjadi sumber data primer pada penelitian ini adalah staf pemasaran. Karena peneliti dapat menerima atau memperoleh data data yang terkait dengan penelitian. Sumber data primer pada penelitian ini adalah Bapak Rino selaku staff di bagian pemasaran CV Hondamas.

b. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara dan dicatat oleh pihak lain. Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah yang telah tersusun dalam arsip yang dipublikasikan. Seperti informasi mengenai sejarah perusahaan, struktur organisasi dan buku-buku penunjang yang mendukung penelitian ini.

3. Metode pengumpulan data

Adapun metode pengumpulan data yang dilakukan peneliti adalah :

a. Wawancara

Wawancara adalah suatu cara mengumpulkan data dengan mengajukan pertanyaan langsung kepada sumber informasi. Metode wawancara digunakan untuk

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.

mengumpulkan data dari pihak pihak yang di wawancarai.
tentang upaya peningkatan penjualan kendaraan bermotor.

b. Metode Analisis data

Metode yang peneliti gunakan yaitu analisis deskriptif. Analisis deskriptif adalah proses penyusunan data secara sistematis yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, buku referensi, dengan cara mengorganisasikan data, menjabarkan, menyusun, ke dalam pola dan membuat kesimpulan agar dapat dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Untuk memahami dan mengolah data yang diperoleh dari hasil wawancara ataupun observasi peneliti menggunakan metode analisis deskriptif yaitu menggambarkan dan menjelaskan objek penelitian sesuai fakta yang ada dilapangan. Setelah itu data di rangkum, memilih hal hal pokok serta memfokuskan pada hal hal yang penting. Kemudian data di sajikan sehingga memudahkan kerja selanjutnya. Langkah selanjutnya yaitu menarik kesimpulan

1.6 Sistematika Penulisan Laporan

Penulis membagi dalam beberapa bab, dan masing-masing bab dibagi menjadi menjadi sub-sub bab dengan uraian sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metodologi penelitian, jenis dan sumber data dan sistematika penulisan.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini berisi tentang sejarah tingkat CV. Hondamas serta visi dan misi CV. Hondamas kecamatan reteh.

BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK

Pada bab ini menguraikan hasil penelitian dan pembahasan tentang pengertian pemasaran, pengertian penjualan, tujuan penjualan, jenis-jenis penjualan dan bentuk-bentuk penjualan yang diterapkan di CV. Hondamas kecamatan reteh.

BAB IV PENUTUP

Pada bab ini penulis menguraikan beberapa kesimpulan berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan berdasarkan data dan teori yang ada. Kemudian penulis memberikan beberapa masukan sebagai saran untuk bahan acuan kesempurnaan laporan akhir penulis.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya 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

1.1 Sejarah Umum Perusahaan

Sejarah perusahaan bermula dari menjual beberapa merek Honda yang berdiri pada tahun 2018 kemudian perusahaan terus berkembang menjadi dealer CV Hondamas, hingga sampai sekarang ini. CV Hondamas menjual berbagai merek Honda yaitu beat, vario, supra, revo, pcx dan adv. CV Hondamas yang beralamat di Jalan Smp Kecamatan Reteh.

Dengan susunan pengurusnya pimpinan Robby Hm, bagian marketing Sudirman dan Novitasri, dan karyawan Rahman. Menunjukkan perkembangan yang pesat dengan prinsip manajemen yang benar dan dalam mengembangkan usahanya dengan mendirikan kantor di jalan Smp kecamatan reteh Indragiri hilir. Pimpinan di CV Hondamas masih di pimpin oleh bapak Robby Hm

1.2 Visi Dan Misi Perusahaan

Visi:

Visi CV Hondamas yaitu menjadi perusahaan motor yang dapat bersaing kompetitif dan meningkatkan kepercayaan konsumen.

2. Misi:

- a. Meningkatkan kinerja karyawan
- b. Menciptakan lingkungan kerja yang kondusif
- c. Meningkatkan kepercayaan pelanggan

- d. Bisa saling silaturahmi dengan perusahaan yang memiliki bidang usaha yang sama.

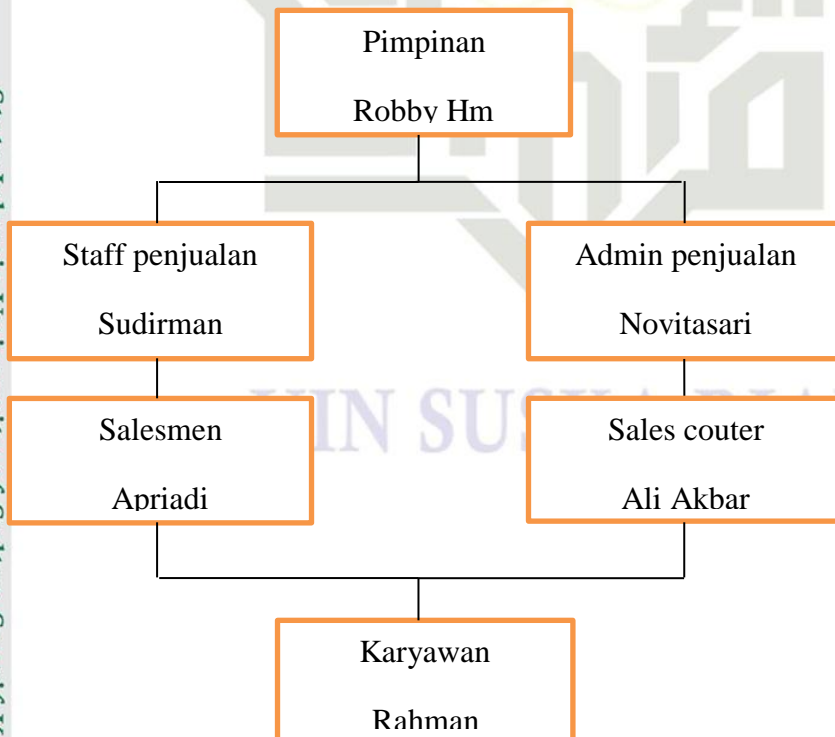
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
 1. Dilarang menyalin, mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengcantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 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.

3. Struktur Organisasi CV. Hondamas

Untuk lebih mengetahui tentang CV. Hondamas maka dapat dilakukan dengan memperhatikan struktur organisasi perusahaan ini. Struktur organisasi ini menjelaskan tentang tingkatan manajemen yang akan diuraikan sebagai berikut:

Direktur sekaligus pimpinan dijabat oleh bapak Robby Hm dan untuk membantu tugas-tugas pemimpin CV Hondamas yaitu bagian penjualan yang dikepalai oleh staf penjualan bapak Sudirman dibantu oleh Rahman selaku karyawan dan bagian administrasi penjualan dipegang oleh Novitasari. Adapun bentuk bagian struktur organisasi CV Hondamas sebagai berikut:

Gambar 2.1 Struktur Organisasi CV Hondamas



2.4 Uraian Tugas (*Job Description*)

Uraian Tugas Pimpinan

Tugas pimpinan adalah mengawasi pekerjaan semua karyawan dalam bidang penjualan, serta memonitoring keungan yang masuk dan keluar, menyusun program kerja yang akan dilaksanakan.

Uraian Tugas Staf Penjualan

Staf penjualan bertugas mengecek pembayaran konsumen yang melakukan pembayaran kredit dan apabila ada penunggakan maka akan diberikan denda terhadap konsumen dengan kesepakatan yang telah disepakati. Selain itu ia juga bertugas untuk memonitoring pekerjaan.

3. Uraian Tugas Administrasi Penjualan

Bagiam administrasi penjualan bertugas dalam mencatat semua transaksi penjualan baik secara tunai/*cash* maupun kredit. Untuk penjualan kas ia mengecek kelengkapan uang muka, asuransi dan biaya administrasi serta data konsumen yang membeli Honda. Untuk penjualan kredit ia mencatat jumlah pembayaran uang muka sekaligus jumlah angsuran serta jadwal dimulainya angsuran hingga jatuh tempo. Lalu ia juga bertugas menagih piutang terhadap konsumen yang telah menunggak pembayaran kredit.

4. Uraian Tugas *Salesman*

Di bagian salesman ini tugasnya adalah mengoptimalkan jumlah penjualan motor yang terjual dan memasarkan semua merek motor baik secara online melalui media massa ataupun melalui promosi dari mulut ke mulut. Lalu

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

Uraian Tugas Sales Counter

Sales counter bertugas untuk melayani pelanggan yang datang ke counter bank yang ingin membeli atrau sekedar bertanya.

Uraian Tugas Karyawan

Bagian karyawan bertugas dalam menjaga kebersihan showroom Honda bank di dalam ruangan maupun di halaman depan dan menjaga kebersihan Honda yang akan dijual. Selain itu ia juga bertugas menjaga keamanan Honda yang di pajang diluar ruangan.

Hak Cipta, Piliindungi 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

Kesimpulan

Dalam mempertahankan keberlangsungan perusahaan agar tetap dikenal oleh banyak orang, maka diperlukan program penjualan yang bagus dan menarik sehingga kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan dengan calon pembeli dapat terus terjadi. Berdasarkan tinjauan teori dan praktek yang penulis lakukan, maka dengan ini penulis memperoleh beberapa kesimpulan diantaranya:

1. CV Hondamas telah menerapkan program penjualan yang cukup baik yaitu dengan menerapkan penjualan melalui media sosial seperti instagram, whastapp, facebook sebagai sarana informasi dan komunikasi dengan calon pembeli mengenai merek Honda yang dijual beserta spesefikasinya dan harganya.
2. CV Hondamas juga melakukan promosi penjualan dengan memberikan bonus hadiah, kredit murah hingga penjualan online untuk meningkatkan volume penjualan Honda.
3. CV Hondamas juga menyediakan jasa antar jemput kendaraan sepeda motor bagi konsumen yang ingin melakukan pembelian dan melakukan service secara rutin.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil tinjauan teori, tinjauan peraktek dan kesmipulan maka penulis dapat memrikan saran atau masukkan kepada perusahaan untuk dijadikan sebagai

pertimbangan bagi perusahaan CV Hondamas menerapkan penjualan, yaitu sebagai

berikut:

1. Agar lebih meningkatkan volume penjualan Honda ini, maka CV Hondamas hendaknya melakukan penjualan melalui periklanan/advertising baik berupa media cetak seperti dengan penyebaran brosur dan katalog maupun periklanan media elektronik.
2. Promosi penjualan yang diterapkan CV Hondamas harus ditingkatkan lagi dengan menghadirkan promosi-promosi yang menarik seperti mengadakan pameran Honda, mengadakan undian, loyalitas pelanggan seperti test drive dan memberikan layanan service Honda 6 bulan sekali atau 1 tahun sekali.
3. CV Hondamas harusnya juga melakukan kampanye yang bertujuan untuk mendapatkan pencapaian dukungan, usaha kampanye bisa dilakukan oleh perorangan atau kelompok yang terorganisir.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an & Terjemahan
1. Sauri Sofjan. 2011. Manajemen Pemasaran, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada
2. Hayani, Nurhmi. 2012. Manajemen Pemasaran. Pekanbaru: Suska Press.
3. Hermawan, Agus. 2012. Komunikasi Pemasaran. Jakarta: Erlangga
4. Kotler, Philp .Amstrong, Gary. 2012. Prinsip-Prinsip Manajemen Edisi ke- Tiga belas. Jakarta: Erlangga
5. Malau, Harman. 2018. Manajemen Pemasaran. Bandung: alfabeta.
6. Priansa, Juni, Donni. 2019. Komunikasi Pemasaran Terpadu. Lingkar selatan. Pustaka Seti.
7. Sunyonto, Danang. 2013. Manajemen Pemasaran. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Caps.
8. Setiyaningrum, Ari. Dkk. 2017. Prinsip-prinsip Pemasaran. Yogyakarta: Andi
9. Hjiptono Fandy. Dkk. 2011. Pemasaran Strategik. Edisi Ketiga. Yogyakarta: Andi.
10. Zulkarnain. 2017. Ilmu Menjual. Yogyakarta: Expert
- © Hak cipta milik 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.
- State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
- UIN SUSKA RIAU

FOTO DOKUMENTASI



© Hak

Sta

sim 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 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.



Yarif Kasim Riau

BIOGRAFI PENULIS



Penulis bernama HARIS PUTRA UTAMA lahir di pulau kijang, indragiri hilir, 20 Maret 2000. Anak pertama dari tiga bersaudara, dari pasangan bapak Bahar dan ibu Siti Syamsiah. Pada tahun 2012 penulis telah menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SDN 023 Metro kecamatan reteh, kemudian pada tahun 2015 penulis telah menyelesaikan pendidikan tingkat Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 1 Reteh dan pada tahun 2018 penulis telah menyelesaikan pendidikan tingkat Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 1 Reteh. Setelah menyelesaikan pendidikan SMA Pada tahun 2018 penulis melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi di Universitas Sultan Syarif Kasim Riau dengan mengambil Prodi D3 Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial.

Pada tahun 2020 penulis melaksanakan PKL di pulau kijang kecamatan reteh, indragiri hilir dengan judul “Upaya Meningkatkan Penjualan Kendaraan Bermotor di CV. Hondamas kecamatan reteh” di bawah bimbingan ibu Hj. Qomariah Lahamid SE. Msi, serta dinyatakan “LULUS” dengan menyandang gelar Ahli Madya (A.Md).

- Hak Cipta © Haris Putra Utama
1. Dilarang mengutip, menyalin, atau menyalin seluruh atau sebagian dari tulisan ini tanpa izin dari penulis.
 2. Dilarang mengutip, menyalin, atau menyalin seluruh atau sebagian dari tulisan ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.