



UIN SUSKA RIAU

© 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 masa
 - 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.

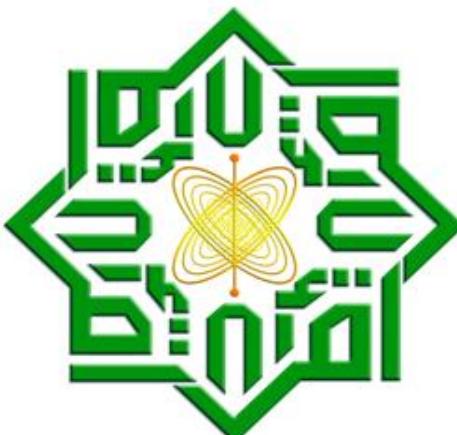
TUGAS AKHIR

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN SEPEDA MOTOR LISTRIK DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PT. SUMATERA ELEKTRIK MOTOR PEKANBARU

Diajukan sebagai salah satu syarat Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md)

Program Studi D3 Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial

Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau



UIN SUSKA RIAU

Oleh:

FITRI RIZKI

NIM. 02270224295

**PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS SULTAN SYARIF KASIM RIAU
TAHUN 2025M/ 1446H**



UIN SUSKA RIAU

©

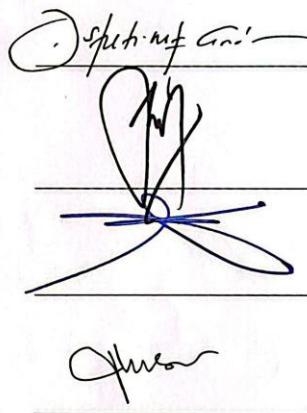
LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

NAMA : FITRI RIZKI
NIM : 02270224295
PROGRAM STUDI : D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN
FAKULTAS : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
SEMESTER : VI (ENAM)
JUDUL : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN SEPEDA MOTOR LISTRIK DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PT. SUMATERA ELEKTRIK MOTOR PEKANBARU
TANGGAL UJIAN : 08 JULI 2025

Tim Pengaji

Ketua

Astuti Meflinda, SE, MM
NIP. 19720513 200701 2 018



Sekretaris
Hijratul Aswad, SE, M.Ak
NIP. 19860912 202012 1 006

Pengaji I
Fakhrurrozi, SE, MM
NIP. 19670725 200003 1 002

Pengaji II
Saipul Al Sukri, M.Si
NIP. 19860108 201903 1 007

- 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 masa
 - 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.



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 masa
 - 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 : Fitri Rizki
Nim : 02270224295
Program Studi : D3 Manajemen Perusahaan
Fakultas : Ekonomi Dan Ilmu Sosial
Judul Tugas Akhir : Analisis Strategi Pemasaran Sepeda Motor Listrik dalam Meningkatkan Penjualan pada PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru
Hari/Tanggal : Selasa / 8 Juli 2025

**DISETUJUI OLEH
PEMBIMBING**

Diana Eravia, S.E., M.Si.
NIP. 19730106 200701 2 013

MENGETAHUI

Dekan
Faoltas Ekonomi Dan Ilmu Sosial



Dr. Desrir Miftah, S.E., M.M
19740412 200604 2 002

Ketua Program Studi
D3 Manajemen Perusahaan

Henni Indrayani S.E., M.M
NIP. 19700802 199803 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 masa
 - 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.

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Fitri Rizki

NIM : 02270224295

Tempat/tanggal Lahir : Rantau Bais/ 28 Desember 2003

Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial

Prodi : D3 Manajemen Perusahaan

Judul Tugas Akhir : **Analisis Strategi Pemasaran Sepeda Motor Listrik dalam Meningkatkan Penjualan pada PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru**

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

1. Penulis Tugas Akhir 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 Tugas Akhir saya ini, saya menyatakan bebas dari plagiat.
4. Apabila dikemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam penulisan Tugas Akhir 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, 08 Juli 2025

Yang Membuat Pernyataan



NIM. 02270224295



UIN SUSKA RIAU

©

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN SEPEDA MOTOR LISTRIK
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PT. SUMATERA
ELEKTRIK MOTOR PEKANBARU**

Oleh :

FITRI RIZKI

NIM. 02270224295

ABSTRAK

Strategi Pemasaran merupakan serangkaian langkah yang dirancang oleh perusahaan untuk mencapai tujuan pemasaran. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran sepeda motor listrik dalam meningkatkan penjualan pada PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis difokuskan pada bauran pemasaran (*marketing mix*) yang meliputi empat elemen utama yaitu *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Promotion* (Promosi), dan *Place* (Tempat/Saluran Distribusi). Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan menawarkan produk dengan desain yang menarik dan fitur hemat energi, serta harga yang kompetitif. Walaupun memiliki peluang untuk terus berkembang, pemasaran sepeda motor listrik juga masih memiliki tantangan didalamnya. Salah satunya kesadaran konsumen masih rendah, promosi belum optimal, dan distribusi yang masih terbatas. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk meningkatkan promosi, memberikan edukasi pada pasar, guna mendorong peningkatan penjualan dan memperkuat posisi di pasar kendaraan listrik.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Sepeda Motor Listrik, Bauran Pemasaran, 4P

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 masa
 - 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 masa
 - 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

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang Berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Sepeda Motor Listrik dalam Meningkatkan Penjualan pada PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru”. Sesuai dengan harapan tanpa adanya hambatan apapun.

Sholawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan alam yakni Nabi besar Muhammad SAW. yang telah membawa ummat manusia dari alam kegelapan hingga kea lam terang benderang pada saat ini. Semoga dengan seringnya bershholawat kepada Beliau kita mendapatkan Syafaatnya di Hari Akhir kelak. Aamiin.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini, penulis menyadari ada kebenaran dan masih banyak kekurangan, jika terdapat kebenaran pada Tugas Akhir ini maka kebenaran tersebut datangnya dari Allah SWT. namun jika terdapat kesalahan dan kekurang dalam Tugas Akhir ini maka datangnya dari diri penulis sendiri, hal ini dikarenakan terbatasnya ilmu dan pengetahuan yang penulis miliki. Atas segala kekurangan pada Tugas Akhir ini, penulis berharap ada kritikan dan saran yang membangun dari semua pihak sehingga dapat membawa perubahan dan perkembangan di masa mendatang.

Penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada kedua Orang Tua dan Keluarga yang telah memberikan semangat dan bantuan baik berupa moral maupun materil sehingga penulis bisa 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 masa
 - 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.

Pada kesempatan ini penulis juga ingin mengucapkan Terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Leny Nofianti MS, S.E., M.Si., Ak., CA. Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
2. Ibu Dr. Hj. Mahyarni, S.E., M.M Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Bapak Dr. Kamaruddin, S.Sos., M.Si Selaku Wakil Dekan 1 Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Bapak Dr. Muhamzar, SH., M.Hum Selaku Wakil Dekan 2 Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
5. Ibu Dr. Julina, S.E., M.Si Selaku Wakil Dekan 3 Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
6. Ibu Henni Indrayani, S.E., M.M Selaku Ketua Program Studi D3 Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
7. Ibu Zulhaida, S.E., M.M Selaku Sekretaris Program Studi D3 Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
8. Ibu Diana Eravia, S.E., M.Si Selaku Dosen Pembimbing yang tidak pernah bosan membimbing penulis dalam pengerajan Tugas Akhir ini.
9. Ibu Sehani, S.E., M.M Selaku Dosen Penasihat Akademik Penulis.



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 masa
 - 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.
10. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat Kepada penulis.
11. Bapak Magere Innaka Ghaitsa, A.Md Selaku *Spv Marketing* PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru yang telah bersedia untuk diwawancara penulis.
12. Teman-teman seperjuangan pada Program Studi D3 Manajemen Perusahaan, khususnya Kelas A angkatan 2022 dan semua pihak yang membantu dalam penulisan Tugas Akhir ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Akhirnya tidak ada kata yang pantas penulis ucapkan selain terimakasih sebanyak-banyaknya, semoga Allah SWT. membalas dengan balasan yang berlipat ganda. Aamiin.

Pekanbaru, 3 Juni 2025

FITRI RIZKI
NIM. 02270224295

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 masa 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
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.5 Metode Penelitian	8
1.6 Sistematika Penulisan	9
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	11
2.1 Sejarah PT. Sumatera Elektrik Motor.....	11
2.2 Visi dan Misi PT. Sumatera Elektrik Motor	12
2.3 Logo Perusahaan.....	13
2.4 Struktur Organisasi PT. Sumatera Elektrik Motor.....	15
2.5 Tugas dan Wewenang Struktur Organisasi	16
BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK	22
3.1 Tinjauan Teori.....	22
3.1.1 Pemasaran	22
3.1.2 Strategi Pemasaran	27
3.1.3 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	29
3.1.4 Pandangan Islam	42
3.2 Tinjauan Praktek	43
3.2.1 Analisis Strategi Pemasaran Sepeda Motor Listrik pada PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru.....	44
3.2.2 Strategi After Sales Service (Layanan Purna Jual).....	58



3.2.3 Peluang dan Tantangan Pemasaran pada PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru	60
BAB IV PENUTUP	63
4.1 Kesimpulan	63
4.2 Saran	65
DAFTAR PUSTAKA	66
LAMPIRAN	68

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 masa
 - 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 TABEL

Tabel 1.1	Data Penjualan Tahunan Sepeda Motor Listrik di Indonesia, Tahun 2023 - 2024	4
Tabel 1.2	Data Penjualan Tahunan Sepeda Motor Listrik PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru, Tahun 2023 - 2024	5
Tabel 3.1	Produk Sepeda Motor Listrik di PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru.....	45

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Logo Perusahaan	13
Gambar 2. 2 Struktur Organisasi.....	15
Gambar 3. 1 Pameran di Event Mall SKA.....	53
Gambar 3. 2 Pameran di Event Hawaii Rumbai	54
Gambar 3. 3 Marketplace Tokopedia Perusahaan.....	55
Gambar 3. 4 Akun Tiktok Perusahaan	55
Gambar 3. 5 Akun Instagram Perusahaan.....	56

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 masa
 - 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

Dalam beberapa dekade terakhir, isu lingkungan hidup telah menjadi perhatian utama di tingkat global. Berbagai tantangan seperti perubahan iklim, pencemaran udara, dan degradasi lingkungan semakin mengancam keberlanjutan bumi. Laporan *Intergovernmental Panel on Climate Change* (IPPC, 2021) menegaskan bahwa emisi gas rumah kaca yang dihasilkan oleh adanya aktivitas manusia, terutama dari sektor energi dan transportasi, menjadi penyumbang utama pemanasan global. Salah satu bentuk pencemaran paling signifikan ialah berasal dari transportasi berbasis bahan bakar fosil, dimana kendaraan bermotor menyumbang proporsi besar terhadap karbondioksida (CO₂) dan polutan berbahaya lainnya.

Untuk menanggapi krisis tersebut, dunia mulai mengadopsi pendekatan berbasis *green technology* atau teknologi ramah lingkungan, yang tidak hanya fokus pada efisiensi energi, akan tetapi juga menekankan pada pengurangan dampak negatif terhadap lingkungan serta keberlanjutan jangka panjang. Salah satu yang menjadi terobosan penting dalam teknologi hijau ini adalah kendaraan listrik (*Electric Vehicle/EV*), yang kini menjadi strategi utama dalam mengurangi emisi karbon dari sektor transportasi.

Green technology merupakan salah satu teknologi ramah lingkungan. Teknologi ini digunakan untuk menjalankan proses kegiatan industry tanpa menimbulkan permasalahan serius terhadap pelestarian lingkungan. Adanya isu yang marak mengenai teknologi ini, dianggap dapat menjadi solusi 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 masa
 - 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.



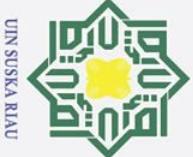
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang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

mengatasi permasalahan lingkungan. Oleh karena itu, penggunaan teknologi dalam berbagai proses industri perlu ditingkatkan. (Binus, 29/7/22)

Berdasarkan data Global EV Outlook dari *International Energy Agency* (IEA, 2023), penjualan kendaraan listrik global mengalami pertumbuhan yang pesat hingga mencapai 14 juta unit pada tahun 2023. Total ini mencerminkan tren pergeseran preferensi konsumen menuju moda transportasi yang lebih bersih. Di Indonesia, adopsi kendaraan listrik juga mulai menunjukkan pertumbuhan yang menjanjikan, khususnya pada segmen sepeda motor listrik.

Sepeda motor listrik merupakan kendaraan roda dua yang menggunakan tenaga listrik sebagai sumber utama penggeraknya, menggantikan mesin pembakaran internal yang biasanya menggunakan bahan bakar fosil seperti solar atau bensin. Tenaga listrik ini disimpan dalam baterai yang dapat diisi ulang melalui jaringan listrik rumah tangga atau stasiun pengisian daya khusus dan berdampak pada lingkungan. Sepeda motor listrik ini diharapkan menjadi solusi berkelanjutan untuk menjawab tantangan global sebagai akibat dari kelangkaan energi dan pencemaran lingkungan (Pratiwi dkk, 2020).

Dalam beberapa tahun terakhir, pemerintah Indonesia yakni Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM) menegaskan tentang partisipasi dan komitmen badan usaha untuk melakukan konversi motor BBM ke motor listrik. Pada Program Bantuan Pemerintah, Sekretaris Direktorat Jenderal Ida Nuryatin Finahari menyampaikan bahwa program sosialisasi 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 masa
 - 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.

Bertujuan untuk memberikan informasi kepada masyarakat dan para pemangku kepentingan bahwa Bantuan Pemerintah dalam Program Konversi Motor BBM ke Motor Listrik sudah dimanfaatkan oleh seluruh masyarakat. Program ini merupakan salah satu bentuk pelaksanaan amanat Perpres Nomor 55 Tahun 2019 tentang Percepatan Program Kendaraan Bermotor Listrik Berbasis Baterai (*Battery Electric Vehicle*) untuk transportasi jalan.

Kebijakan pemerintah diatas bertujuan untuk mendukung penggunaan kendaraan ramah lingkungan, termasuk insentif bagi produsen dan konsumen sepeda motor listrik. Produk ini dipandang sebagai solusi ideal untuk masyarakat perkotaan karena menawarkan keunggulan seperti tidak menghasilkan emisi karbon atau gas buang selama beroperasi, tingkat kebisingan yang rendah, efisiensi bahan bakar, dan biaya operasional yang lebih hemat dibandingkan kendaraan konvensional.

Menurut data dari Kementerian Perhubungan Republik Indonesia (2023), jumlah kendaraan listrik yang teregistrasi mengalami peningkatan. Sementara itu, Asosiasi Sepeda Motor Listrik Indonesia (2023) mencatat bahwa penjualan sepeda motor listrik mengalami kenaikan hampir berkali-kali lipat dalam dua tahun terakhir, didorong oleh insentif pemerintah berupa subsidi pemerintah, pembebasan pajak, serta kemudahan dalam pengurusan kendaraan. Berikut data penjualan motor listrik di Indonesia di tahun 2023 dan 2024.

UIN SUSKA RIAU



©

Tabel 1.1 Data Penjualan Tahunan Sepeda Motor Listrik di Indonesia, Tahun 2023 - 2024

No.	Tahun	Jumlah Terjual
1.	Tahun 2023	6.000 Unit
2.	Tahun 2024	50.000 Unit
Total		56.000 Unit

(Sumber: *Tirto.id*, tahun 2024)

Berdasarkan data penjualan pada **Tabel 1.1** diatas, dapat diketahui bahwa terjadi peningkatan yang cukup tinggi dalam kurun waktu satu tahun. Hal ini membuktikan adanya ketertarikan calon pembeli terkait produk sepeda motor listrik. Pada tahun 2023, jumlah unit sepeda motor listrik yang terjual hanya sekitar 6.000 unit saja. Akan tetapi pada tahun 2024, angka tersebut melonjak hingga 50.000 penjualan unit sepeda motor listrik atau terjadi peningkatan sekitar 733%. Hal ini juga dipengaruhi oleh adanya dukungan pemerintah, perkembangan infrastruktur pendukung, seperti pembangunan Stasiun Pengisian Kendaraan Listrik Umum (SPKLU) di Indonesia. Dengan adanya infrastruktur pengisian daya gratis, dapat menjadi peluang untuk menarik lebih banyak konsumen.

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat ini, perusahaan perlu menerapkan strategi pemasaran untuk menggaet para calon pembeli produk sepeda motor listrik ini. PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru yang juga berperan sebagai pelaku usaha, perlu merumuskan strategi yang efektif untuk memanfaatkan peluang dan meningkatkan pangsa pasarnya. 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 masa
 - 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. 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 masa
 - 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.

Masterdealer, PT. Sumatera Elektrik Motor bertugas dalam mendistribusikan sepeda motor listrik ke berbagai dealer di wilayah Sumatera.

Peran ini strategis karena keberhasilan pemasaran dan penjualan produk bergantung pada jaringan distribusi yang kuat dan strategi pemasaran yang tepat. Berikut data penjualan sepeda motor listrik merek Greentech pada PT. Sumatera Elektrik Motor dari opening tanggal 25 Juni 2023 hingga 31 Desember 2024 .

Tabel 1.2 Data Penjualan Tahunan Sepeda Motor Listrik PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru, Tahun 2023 - 2024

No.	Tahun	Jumlah Terjual
1.	Tahun 2023	634 Unit
2.	Tahun 2024	1.024 Unit
Total		1.658 Unit

(Sumber : Sumatera Elektrik Motor, Tahun 2024)

Berdasarkan data pada **Tabel 1.2** diatas, dapat kita ketahui bahwa penjualan sepeda motor listrik di PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru ini juga mengalami peningkatan yang cukup signifikan dari tahun 2023 ke tahun 2024. Pada tahun 2023, jumlah unit yang terjual mencapai 634 unit. Sementara itu, pada tahun 2024, angka tersebut melonjak menjadi 1.024 unit. Dengan kata lain, terjadi peningkatan sebanyak 390 unit dalam kurun waktu satu tahun. Jika dihitung dalam persentase, kenaikan ini mencapai sekitar 62%.

Peningkatan ini cukup menarik, mengingat sepeda motor listrik masih terbilang baru di pasaran. Pelaku industri inipun masih dalam tahap membaca

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 masa
 - 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.

peluang pasar secara keseluruhan. Meskipun demikian, data ini menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap kendaraan listrik mulai tumbuh secara bertahap. Dibalik angka penjualan, masih terdapat sejumlah tantangan yang dihadapi dalam proses pemasaran. Persepsi masyarakat terhadap kendaraan listrik masih beragam, sebagian konsumen masih meragukan performa produk, daya tahan serta keandalan sepeda motor listrik Greentech ini. Selain itu, adanya keterbatasan infrastruktur pengisian daya di wilayah Kota Pekanbaru menjadi faktor penghambat adopsi sepeda motor listrik ini.

Oleh karena itu, penting bagi PT. Sumatera Elektrik Motor untuk menganalisis strategi pemasaran yang efektif agar dapat mengatasi tantangan sekaligus peluang yang ada. Dengan ini perusahaan dapat meningkatkan penjualan sepeda motor listrik dan berkontribusi dalam mempercepat penggunaan kendaraan ramah lingkungan di Indonesia.

Berdasarkan uraian yang dikemukakan diatas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Strategi Pemasaran Sepeda Motor Listrik dalam Meningkatkan Penjualan pada PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru”**.

Dengan melakukan analisis yang mendalam, diharapkan dapat ditemukan rekomendasi yang dapat membantu perusahaan dalam merumuskan strategi yang lebih efektif dan efisien.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang yang disebutkan diatas, maka rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

**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 masa
 - 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. Bagaimana penerapan strategi pemasaran yang dilakukan PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru?
2. Apa yang menjadi peluang dan tantangan dalam memasarkan sepeda motor listrik kepada para calon pembeli?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan penelitian yang ingin dicapai oleh penulis adalah:

1. Untuk mengetahui penerapan strategi pemasaran yang dilakukan PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru.
2. Untuk mengetahui peluang dan tantangan yang dihadapi dalam memasarkan sepeda motor listrik kepada para calon pembeli.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk berbagai pihak, antara lain:

1. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi bagi peneliti selanjutnya yang akan menggunakan konsep dan dasar penulisan yang sama, yaitu dalam konsep **strategi pemasaran**.

Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi arahan dan pandangan lain bagi peneliti selanjutnya untuk menjadi lebih baik serta menjadi bahan perbandingan dan tambahan referensi untuk penelitian yang sama.

**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 masa
 - 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.

Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi kontribusi bagi PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru dalam menerapkan strategi pemasaran produk.

1.5 Metode Penelitian

1.5.1 Sumber Data

Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan langsung oleh peneliti dari sumber utama yaitu *marketing supervisor* atau disebut SPV pemasaran melalui wawancara, dan observasi. Data primer dalam tugas akhir antara lain dari hasil wawancara narasumber, observasi, dan dokumentasi.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data dari perusahaan yang didapat dari arsip perusahaan dan data yang telah dikumpulkan oleh orang lain atau sumber lain seperti buku, artikel, jurnal, dan buku-buku teori. Data sekunder dalam tugas akhir antara lain sejarah perusahaan, visi misi dan tujuan perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas-tugas karyawan perusahaan.

1.5.2 Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:



© 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 masa
 - 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. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dalam penelitian untuk memperoleh informasi dari suatu fakta dan data melalui pertanyaan-pertanyaan langsung kepada responden penelitian, baik secara temu wicara maupun melalui teknologi komunikasi (jarak jauh).

b. Observasi

Observasi merupakan kegiatan penelitian dalam rangka mengumpulkan data yang berkaitan dengan permasalahan penelitian melalui proses pengamatan langsung dilapangan.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan dokumen pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara. Hasil penelitian akan lebih dapat dipercaya jika didukung oleh dokumentasi.

1.6 Sistematika Penulisan

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Dalam penelitian Tugas Akhir ini, penulis melakukan pembagian pada beberapa bab dan setiap bab memiliki beberapa sub-bab yang akan penulisuraikan sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan

Dalam bab ini penulis menguraikan mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian serta sistematika penulisan.



©

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 masa
 - 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**

Bab ini menjelaskan tentang sejarah berdirinya perusahaan PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru, Visi Misi, Struktur Organisasi serta Tugas dan Wewenangnya.

BAB III :**Tinjauan Teori dan Praktek**

Bab ini penulis menguraikan berbagai teori mengenai Pemasaran dan praktek yang ada dilapangan. Yang kemudian tinjauan praktek dilakukan analisis yang mendalam dengan landasan teori yang ada.

BAB IV :**Penutup**

Pada bagian bab ini, penulis membagi menjadi dua sub-bab, yakni Kesimpulan dan Saran.

**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 masa
 - 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 PT. Sumatera Elektrik Motor

Era globalisasi merupakan fenomena yang sangat kompleks dan kaya akan berbagai macam perkembangan dan kemajuan terutama dalam bidang otomotif yakni kendaraan listrik. Hadirnya era globalisasi menimbulkan efek positif maupun negatif bagi kalangan dunia usaha yang kuat dalam penguasaan teknologi dan menjamin mereka bertahan dalam persaingan yang ketat. Diera ini, banyak perusahaan yang berlomba-lomba dalam mendirikan perusahaan motor listrik, termasuk PT. Greentech Global Engineering.

PT. Greentech Global Engineering merupakan perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur otomotif dengan produk unggulan Electric Bike & Electric Motorbike dengan merek **GREENTECH ELECTRIC MOTORBIKE**.

Berdirinya perusahaan Greentech ini sebagai bentuk respon terhadap perkembangan kendaraan listrik di Indonesia dan dikuatkan pula dengan Peraturan Presiden Republik Nomor 55 Tahun 2019 tentang Percepatan Program Kendaraan Bermotor Listrik berbasis Baterai (*Battery Electric Vehicle*).

Pada tahun 2023, Greentech Electric Motorbike hadir di Pekanbaru, Riau. Ini ditandai dengan hadirnya Grand Opening Master Dealer yang berada di Jalan SM Amin nomor 6-8, Pekanbaru pada tanggal 25 Juni 2023. Pembukaan Greentech Electric Motorbike di Pekanbaru dilakukan oleh Ikbal



©

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 masa
 - 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

2.2 Visi dan Misi PT. Sumatera Elektrik Motor

Visi

- a. Menjadi perusahaan terkemuka yang bergerak di dalam bidang industri manufaktur otomotif di Indonesia dengan produk unggulan Sepeda Listrik dan Sepeda Motor Listrik.
- b. Membangun budaya masyarakat dalam menggunakan kendaraan perkotaan yang cerdas dan bebas polusi.

Uwen selaku Direktur Sumatera Elektrik Motor dan Iman Budiaji Wibawa, Direktur Greentech Electric Automotive.

Sumatera Elektrik Motor adalah Official-nya Master Dealer Greentech wilayah Pekanbaru Riau. Sebagai Dealer terbesar, terpercaya dan terlengkap di Riau. Yang bertekad dalam membantu pembeli mulai dari memilih motor dan sepeda listrik Greentech yang sesuai dengan kebutuhan, merancang pembayaran yang paling nyaman, mengurus surat-surat kendaraan, hingga membantu perawatan motor.

Iman Budiaji Wibawa, Direktur Greentech Electric Automotive mengatakan bahwa hadirnya motor listrik di Pekanbaru ini sebagai bentuk kepedulian kepada warga dan bentuk dukungan kepada pemerintah dalam subsidi motor yang ramah lingkungan. Selain itu Greentech Electric Motorbike Pekanbaru juga menyediakan Stasiun Charger yang ada didepan Master Dealer. Konsumen dapat mengisi secara gratis apabila membeli motor tersebut. (iNews Pekanbaru, 2023)

**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 masa
 - 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.

- c. Mendukung pertumbuhan dan perkembangan Kendaraan Listrik di Indonesia terkhusus pada Sepeda Listrik dan Sepeda Motor Listrik.

Misi

- a. Mendorong masyarakat untuk beralih dari Sepeda Motor konvensional berbahan bakar minyak menuju kepada Sepeda Motor Listrik.
- b. Menciptakan ekosistem dan fasilitas antar wilayah untuk mempercepat dan memudahkan masyarakat Indonesia dalam memiliki dan menggunakan Sepeda Listrik dan Sepeda Motor Listrik.
- c. Menciptakan budaya penggunaan Sepeda Listrik dan Sepeda Motor Listrik sehingga dapat digunakan sebagai transportasi utama dalam aktivitas sehari-hari masyarakat Indonesia.

2.3 Logo Perusahaan**Gambar 2. 1 Logo Perusahaan**

Huruf SEM adalah singkatan dari nama perusahaan yaitu PT. Sumatera Elektrik Motor dan elemen yang paling jelas. Huruf-huruf ini dirancang dengan font dan gaya tertentu untuk mencerminkan identitas perusahaan. Dalam konteks motor listrik, font yang modern dan dinamis bisa mengisyaratkan inovasi dan kecepatan.

**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 masa
 - 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.

Bentuk abstrak disebelah kiri mewakili beberapa hal:

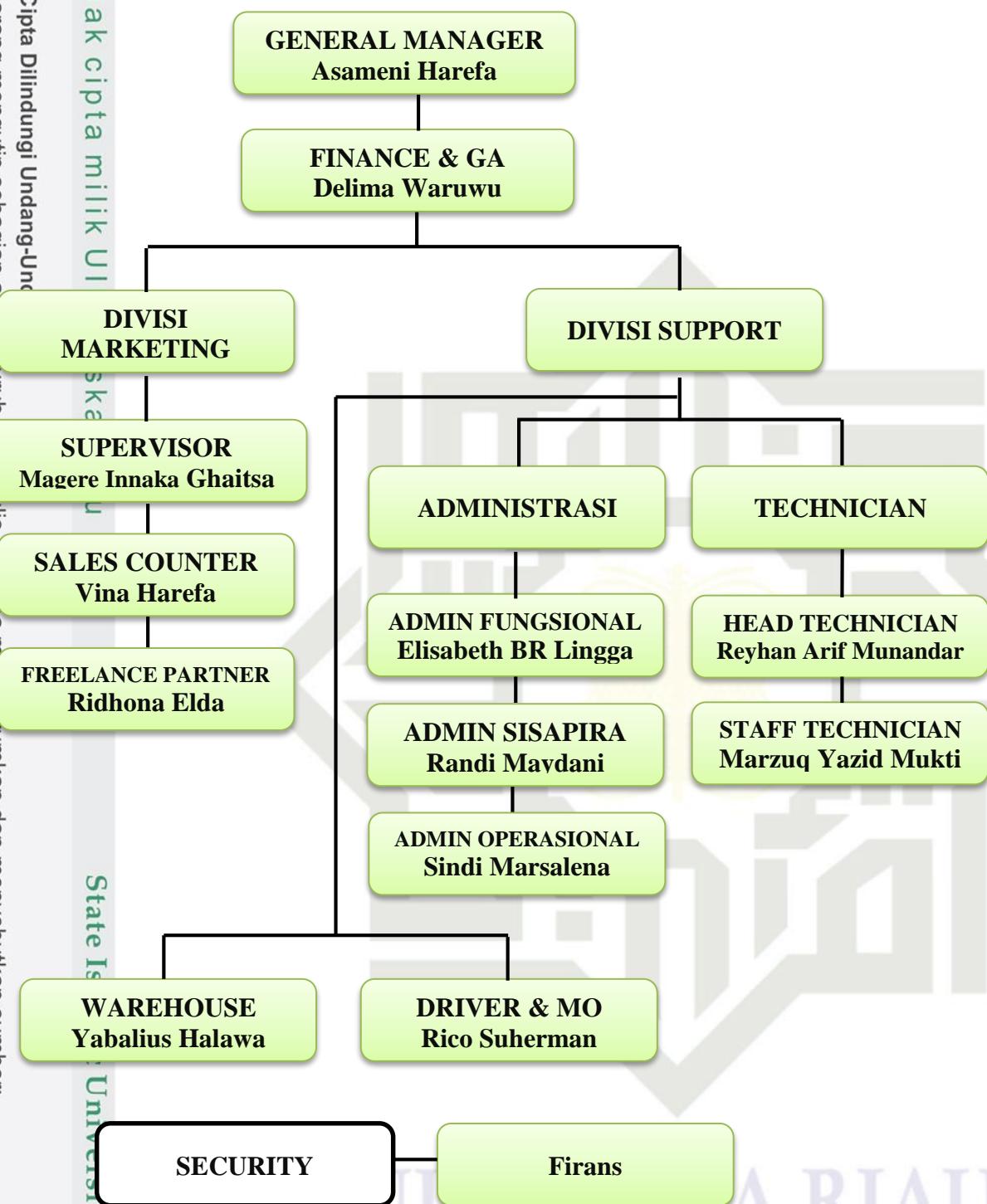
- Gerakan dan kecepatan: Garis-garis dinamis bisa melambangkan kecepatan dan pergerakan, yang sangat relevan dengan kendaraan seperti motor.
- Energi listrik: Bentuknya sedikit mirip kilat bisa diasosiasikan dengan energi listrik, yang menjadi inti dari motor listrik.
- Motor: Secara keseluruhan, bentuk ini menggambarkan siluet motor yang bergerak.

Warna hijau dikaitkan dengan alam, lingkungan, dan energi bersih. Dalam motor listrik ini, warna hijau menunjukkan komitmen perusahaan terhadap teknologi ramah lingkungan.



©

Struktur Organisasi PT. Sumatera Elektrik Motor



Gambar 2. 2 Struktur Organisasi

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

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultan Syarif Kasim

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

State Is

University of Sultan Syarif Kasim

© Hak cipta milik UIN Sultan Syarif Kasim

©

2.5**Tugas dan Wewenang Struktur Organisasi****1. General Manager**

Seseorang yang berada dibagian ini memiliki tanggung jawab yang besar terhadap perusahaan yang ia pegang. General manager bertanggung jawab dalam memimpin keseluruhan operasi perusahaan, mulai dari perencanaan strategis, pengembangan bisnis, hingga pengawasan kinerja seluruh departemen. Adapun tugas-tugas dari seorang general manager, yaitu:

- a. Menetapkan visi dan misi perusahaan.
- b. Memimpin rapat manajemen dan mengambil keputusan strategis.
- c. Membuat strategi bisnis untuk jangka panjang.
- d. Mengevakuasi kinerja perusahaan secara berkala dengan mengawasi kinerja dari setiap karyawan perusahaan.
- e. Membangun hubungan yang baik dengan mitra bisnis. Salah satunya menjalin kemitraan dengan pihak kepolisian atau instansi terkait untuk mempermudah dalam pembuatan STNK dan BPKB Motor Listrik.
- f. Membangun hubungan yang kuat dengan pemasok, distributor, dan mitra strategis lainnya untuk memastikan ketersediaan komponen, perluasan jaringan distribusi, dan pengembangan bisnis.
- g. Memastikan perusahaan dapat mencapai target profitabilitas.

Finance dan General Affairs

Finance dan General Affairs memiliki tanggung jawab utama dalam mengelola semua aspek keuangan perusahaan, termasuk

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 masa
 - 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 masa
 - 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.

perencanaan anggaran, akuntansi, dan pelaporan keuangan. Bukan hanya itu, seorang finance bertanggung jawab dalam pengelolaan arus kas dengan memastikan ketersediaan kas yang cukup untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan.

Adapun tugas-tugas dari finance dan general affairs, yaitu:

- a. Menyusun dan mengelola anggaran perusahaan.
- b. Finance perlu mencatat setiap transaksi keuangan termasuk transaksi penjualan motor listrik yang melibatkan biaya pembuatan STNK dan BPKB.
- c. Memastikan kepatuhan terhadap peraturan perpajakan.
- d. Mengelola kontrak layanan untuk fasilitas kantor, termasuk kebersihan dan keamanan.
- e. Membayar tagihan yang dikeluarkan oleh perusahaan seperti biaya listrik maupun biaya acara perusahaan.
- f. Menyelenggarakan acara internal perusahaan seperti rapat dan pelatihan.

3. Supervisor

Supervisor memiliki tanggung jawab utama dalam memimpin dan mengawasi tim penjualan. Memastikan tugas-tugas terselesaikan dengan baik dan mencapai target penjualan. Berikut tugas-tugas yang dilakukan oleh seorang *supervisor marketing*, yaitu:

- a. Merencanakan dan mengkoordinasikan pekerjaan tim dan menyelesaikan masalah yang timbul dalam tim.

**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 masa
 - 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. Mengembangkan strategi pemasaran produk motor listrik untuk meningkatkan *brand awareness*.
- c. Memonitor tren pasar dan bersaingan untuk menyesuaikan kampanye pemasaran.
- d. Menganalisis data penjualan dan umpan balik pelanggan untuk perbaikan strategi pemasaran.

4. Admin Fungsional

Admin fungsional di perusahaan motor listrik ini memiliki peran yang krusial dalam memastikan kelancaran operasional perusahaan, khususnya dalam hal pengelolaan sistem dan aplikasi yang mendukung berbagai aktivitas bisnis. Dalam pengelolaan sistem, admin ini bertugas dalam menerapkan, mengkonfigurasi, dan memelihara berbagai sistem informasi yang digunakan perusahaan, termasuk sistem *Accurate*. Admin ini juga bertugas dalam membuat laporan penjualan bulanan, melakukan back-up data perusahaan dan memeriksa kinerja server dan jaringan perusahaan.

5. Admin Sisapira

Admin sisapira ini berkaitan dengan hubungan perusahaan dengan pemerintah. Admin ini bertanggung jawab atas sistem informasi perusahaan, serta memastikan keamanan data perusahaan yang juga berisikan data-data para customer. Admin sisapira bertugas dalam menyimpan dan merawat dokumen STNK dan BPKB motor listrik yang dimiliki oleh perusahaan. Memastikan bahwa proses pengurusan surat-



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim

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 masa
 - 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.

surat kendaraan ini lengkap dan terdokumentasi dengan baik sesuai regulasi pemerintah.

6. Admin Operasional

Admin operasional bertanggung jawab dalam menangani tugas-tugas administratif sehari-hari dalam segala aspek penjualan, termasuk pemrosesan pesanan, pengelolaan data pelanggan, dan koordinasi dengan tim penjualan dalam pembuatan surat jalan dan faktur penjualan. Selain itu, admin ini bertugas dalam mengurus dokumen-dokumen yang dibutuhkan untuk pembuatan STNK dan BPKB untuk kendaraan yang telah terjual dan berkoordinasi dengan pihak terkait seperti Samsat. Serta memberikan dukungan administratif lainnya untuk meningkatkan kinerja penjualan motor listrik.

7. Sales Counter

Sales counter bertanggung jawab dalam menjual produk motor listrik perusahaan kepada customer. Bertugas untuk mencari calon pelanggan dan menjawab setiap pertanyaan yang ditanyakan oleh pelanggan. Bukan hanya menjual dan mempromosikan produk, sales counter berperan dalam memberikan penjelasan kepada calon pembeli mengenai dokumen-dokumen yang diperlukan dalam pembuatan STNK dan BPKB. Memastikan bahwa semua dokumen yang berkaitan dengan penjualan sudah lengkap dan sesuai dengan peraturan yang berlaku.



⑧ 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 masa
 - 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

⑨ Teknisi (Technician)

Seorang teknisi harus memiliki keterampilan dalam bidang elektronika, mekanika, dan pemrograman. Yang bertanggung jawab dalam melakukan perawatan rutin pada mesin dan baterai, perbaikan, dan mengidentifikasi masalah teknis, *troubleshooting*, dan memastikan motor listrik dapat beroperasi dengan optimal.

➤ Kepala Teknisi (*Head Technician*)

Bertugas dalam memimpin tim teknisi dan bertanggung jawab atas semua perawatan dan perbaikan motor listrik. Melakukan diagnosis kerusakan dan memberikan pelatihan kepada teknisi lainnya.

➤ Teknisi Staff (*Staff Technician*)

Bagian ini bertugas dibawah arahan dari kepala teknisi. Termasuk bertugas dalam melakukan perbaikan motor sesuai dengan petunjuk dari kepala teknisi.

⑩ Warehouse

Warehouse bertanggung jawab dalam mengelola gudang, termasuk penerimaan barang, penyimpanan barang, dan pengiriman barang. Adapun tugas-tugas dari seorang warehouse, 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 masa
 - 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. Melakukan pemeriksaan fisik pada unit motor listrik.
- b. Merancang tata letak gudang yang efisien untuk memudahkan penyimpanan dan pengambilan barang. Dengan memisahkan unit baru dan unit yang memiliki kerusakan kecil (goresan pada body motor).
- c. Mengkoordinasikan pengiriman barang ke pelanggan sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan.
- d. Memastikan ketersediaan barang secara berkala.

11. Driver

Driver bertanggung jawab atas pengantaran barang atau dokumen ke tujuan yang telah ditentukan. Memastikan unit motor yang diantar dalam kondisi yang baik. Dan memastikan keamanan unit motor selama pengiriman dengan mematuhi aturan lalu lintas serta keselamatan selama perjalanan.

12. Security

Dalam hal ini, security bertugas untuk mengamankan gedung perusahaan saat diluar jam kerja karyawan atau dimalam hari.

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 masa
 - 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

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai strategi pemasaran di PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru, dapat disimpulkan bahwa perusahaan telah menerapkan strategi pemasaran dengan mengacu pada elemen-elemen dalam bauran pemasaran 4P yang meliputi *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Promotion* (Promosi), dan *Place* (Tempat/ Saluran Distribusi) dan layanan purna jual. Penerapan strategi ini menunjukkan adanya upaya perusahaan dalam menyesuaikan diri dengan pasar kendaraan listrik yang masih berkembang, khususnya di wilayah Pekanbaru. Meskipun demikian, strategi yang diterapkan belum sepenuhnya optimal dan masih memerlukan penguatan dalam beberapa aspek.

1. Strategi Produk (*Product*)

PT. Sumatera Elektrik Motor telah menawarkan produk sepeda motor listrik dengan karakteristik ramah lingkungan, biaya operasional rendah, dan perawatan yang mudah. Ada enam model produk yang dipasarkan, yaitu GT-Unity Classic, GT-VP, GT-Scood, GT-Aero, GT-Hurricane, dan GT-Ranger. Produk yang dipasarkan ini memiliki fitur-fitur dasar yang menunjang kebutuhan pengguna. Dari sisi desainnya, performa dan ketertahanan baterai masih memiliki keterbatasan. Hal ini menunjukkan perusahaan telah berupaya menyediakan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar, namun tetap perlu melakukan pengembangan lebih

**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 masa
 - 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.

lanjut agar produk lebih kompetitif dan diminati oleh berbagai segment masyarakat.

Strategi Harga (*Price*)

Strategi harga yang digunakan oleh PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru ini masih tergolong bersaing dengan kendaraan listrik lain. Penetapan harga ini ditujukan untuk menarik konsumen dari kalangan menengah. Harga yang ditawarkan berkisar mulai dari Rp.10 Juta hingga Rp. 12 Juta Rupiah. Meskipun strategi harga sudah diterapkan dengan pendekatan yang kompetitif, efektivitasnya belum sepenuhnya tercapai tanpa dibarengi dengan edukasi pasar terkait kendaraan listrik.

3. Strategi Promosi (*Promotion*)

PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru telah memanfaatkan media sosial seperti Tiktok dan Instagram dalam kegiatan promosi. Namun, kegiatan promosi seperti pameran otomotif pada event-event belum sepenuhnya dapat menjangkau target pasar secara menyeluruh. Minimnya edukasi publik terkait manfaat kendaraan listrik menjadi hambatan utama dalam meningkatkan minat beli.

Strategi Tempat/ Saluran Distribusi (*Place*)

Dalam hal distribusi, PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru masih memiliki cakupan wilayah yang terbatas di Kota Pekanbaru. Produk hanya tersedia di wilayah tertentu, baik dalam hal dealer maupun layanan purna jual. Ketersediaan suku cadang, bengkel resmi kendaraan listrik, dan dukungan teknis juga masih terbatas. Dengan demikian, cakupan dan

**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 masa
 - 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.

implementasinya masih perlu ditingkatkan agar dapat menunjang pertumbuhan penjualan secara lebih merata.

Strategi Layanan Purna Jual

PT. Sumatera Elektrik Motor telah mengimplementasikan layanan purna jual atau after sales service untuk melayani pelanggan mereka. Diantaranya yaitu pemberian garansi untuk komponen utama produk mereka (baterai, dinamo, *controller* dan *charger*). Memberi pelayanan untuk pemeliharaan dan perbaikan produk dengan menyediakan bengkel resmi, serta penyediaan *sparepart* atau suku cadang.

4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang dipaparkan diatas, ada beberapa hal yang dapat dijadikan saran antara lain:

1. PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru dalam meningkatkan penjualan perlu memperhatikan kembali sasaran konsumen sehingga dapat mengaplikasikan pemasaran dengan lebih efektif, dan tetap aktif dalam kegiatan pemasaran baik itu offline maupun online.
2. Perusahaan bisa meningkatkan promosi di media sosial dengan menggunakan influencer atau tokoh lokal yang berpengaruh di masyarakat untuk menyebarluaskan informasi terkait keunggulan sepeda motor listrik Greentech ini.
3. Perusahaan perlu mendorong kolaborasi dengan pemerintah untuk mempercepat pembangunan infrastruktur pengisian daya di beberapa daerah di wilayah Kota 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 masa
 - 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 PUSTAKA

- Al-Qur'an dan Terjemahan Surah An-Nisa ayat 29.
- Tafsiran Surah. Diakses dari <https://tafsirweb.com> pada 17 Februari 2025.
- Binus University. (2022, Juli 29). *Mengenal Green Technology; Solusi Bangun Peradaban Ramah Lingkunga*. Diakses dari <https://binus.ac.id/2022/07/mengenal-green-technology-solusi-bangun-peradaban-ramah-lingkungan/> pada 10 Juli 2025.
- Cholandha, Yoga & Nasrudin, Fadli. (2025, Maret 24). Penjualan Motor Listrik Melonjak, Tren Semu atau Keberhasilan?. Diakses dari <https://www.tirto.id> pada 10 Juli 2025.
- Dewi, A. N., & Setiawan, D. (2024). Analisis Strategi Bauran Pemasaran pada Bisnis Kuliner. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Islam*, Vol. 1 No. 1.
- Fakhrudin, A., Roellyanti, M. V., & Awan. (2022). *Bauran Pemasaran*. Yogyakarta: Deepublish.
- Haque-Fawzi, Marissa Grace, dkk. (2021). *Strategi Pemasaran: Konsep, Teori dan Implementasi*. Yogyakarta: Pascal Books.
- Hermanto, dkk. (2024). *Pengantar Ilmu Manajemen Pemasaran*. Padang: CV. Gita Lentera.
- Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral. (2023, Mei 26). *Pemerintah Dorong Badan Usaha untuk Konversi Motor Listrik*. Diakses dari <https://www.esdm.go.id> pada 3 September 2024.
- Kotler, Philip & Keller. (2016). *Marketing Management 15E*. Boston: Pearson Education.
- Kristina, M.C., Gumintang, Bagas., & Khotimah Sofiatul. (2025). CRM Technology In After Sales As The Main Strategy For Customer Retention In Ocistok. *Jurnal Unsoed*
- Laporan *Intergovernmental Panel on Climate Change* (IPPC, 2021). Pemanasan Global 1,5 °C. Diakses dari <https://www.ipcc.ch/sr15/> pada 10 Juli 2025.
- Masliardi, dkk. (2024). *Pengantar Ilmu Manajemen Pemasaran*. Padang: CV. Gita Lentera.
- Pratiwi, A. A., Wibawa, B. M., & Baihaqi, I. (2020). "Identifikasi Atribut Sepeda Motor Listrik terhadap Niat Membeli: Kasus di Indonesia". *Jurnal*



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 masa
 - 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.

Sains dan Seni ITS, Vol. 9 No. 1.

- Reken, Feky, dkk. (2024). *Pengantar Ilmu Manajemen Pemasaran*. Padang: CV. Gita Lentera.
- Rumengan, N., Soegoto, A. S., & Tawas, H. N. (2023). Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT dalam Meningkatkan Penjualan Produk Amanah PT. Pegadaian. *Jurnal EMBA*, Vol. 11 No. 2
- Sundari, Eva & Imam Hanafi. (2023). *Manajemen Pemasaran*. Pekanbaru: UIRPRESS.
- Sundari, Eva & Imam Hanafi. (2024). *Strategi Pemasaran*. Pekanbaru: UIRPRESS.
- Suprihartini, Lia, dkk. (2024). *Pengantar Ilmu Manajemen Pemasaran*. Padang: CV. Gita Lentera.
- Syaifuddin, Mandey, S. L., & Tumbuan, W. J. F. A. (2022). *Sejarah Pemasaran dan Strategi Bauran Pemasaran*. Yogyakarta: CV. Istana Agency
- Tanjung, B. H. (2023, Juni 27). *Greentech Electric Hadir di Pekanbaru, Siap Bantu Pemerintah Hadirkan Motor Listrik Bersubsidi*. Diakses dari <https://pekanbaru.inews.id> pada 3 September 2024
- Taufik, E.R. (2023). *Konsep Inti Manajemen Pemasaran*. Banten: Media Edukasi Indonesia.
- Wiswasta, I. G. N. A., Agung, I. G. A. A., & Tamba, I. M. (2018). *Analisis SWOT: Kajian Perencanaan Model, Strategi, dan Pengembangan Usaha*. Denpasar: Unmas Press

**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 masa
 - 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**PERTANYAAN WAWANCARA**

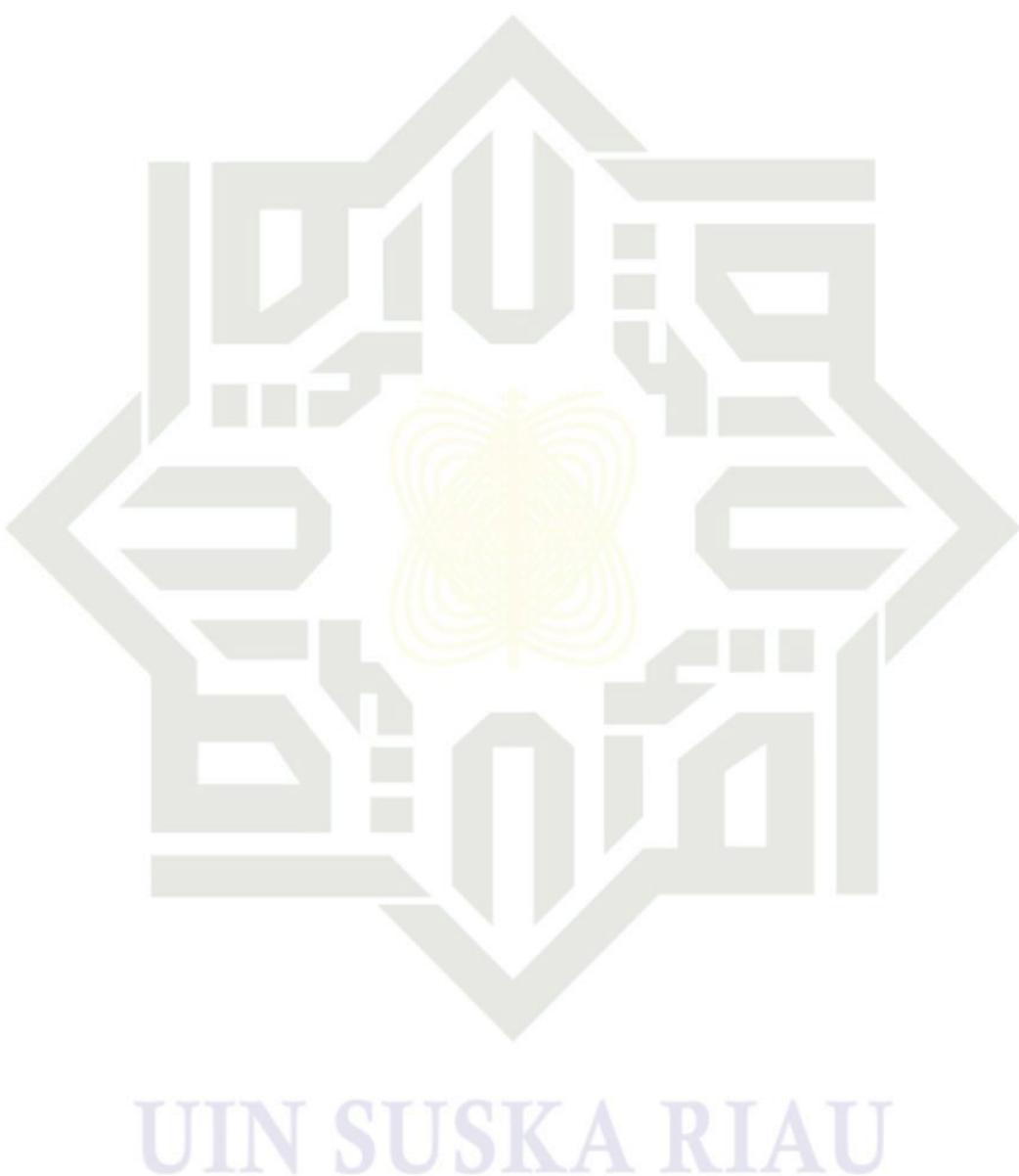
1. Bagaimana strategi pemasaran melalui produk yang dilakukan PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru?
2. Bagaimana strategi pemasaran melalui harga yang dilakukan PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru?
3. Bagaimana strategi pemasaran melalui promosi yang dilakukan PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru?
4. Bagaimana strategi pemasaran melalui tempat yang dilakukan PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru?
5. Bagaimana cara PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru dalam menjalin hubungan dengan konsumen?
6. Apa keunggulan dari produk sepeda motor listrik pada PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru ini?
7. Apa yang menjadi tantangan dalam memasarkan produk sepeda motor listrik ini?
8. Apakah PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru bekerjasama dengan pihak ketiga seperti *leasing*?
9. Bagaimana cara PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru dalam mengatasi persepsi negatif pasar terkait produk sepeda motor listrik ini?
10. Mengapa pajak sepeda motor listrik Greentech ini lebih murah daripada motor konvensional biasa?



©

Hak Cipta Milik UIN Suska Riau**State Islamic University of Sultan Syarif Kasim****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 masa
 - 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.





© Ha

DOKUMENTASI**Dokumentasi Wawancara bersama Spv Marketing PT. Sumatera Elektrik Motor Pekanbaru**

(Tahun 2025)

**Dokumentasi Pemasaran Produk di Event Mall SKA dan Event Rumbai (Tahun 2024)**

© Islamic University of Sultan Syarif Kasim

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 masa
 - 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.