

TINJAUAN PELAKSANAAN PROMOSI PADA PT. SANGGAR MAS JAYA BANDUNG

LAPORAN TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi dan melengkapi salah satu syarat dalam menempuh ujian sidang Diploma III Jurusan Manajemen Fakultas Bisnis dan Manajemen Universitas Widyatama



Disusun oleh :
ANRE NOVIANDRY
04.02.087

**FAKULTAS BISNIS & MANAJEMEN
UNIVERSITAS WIDYATAMA**

Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi (BAN-PT)
Nomor : 018/BAN-PT/Ak-III/D-III/X/2003
Akreditasi peringkat "A"

2005

SURAT PERNYATAAN

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : **Anre Noviandry**
Tempat, Tanggal lahir : Bandung, 23 November 1984
NRP : 04.02.087

Menyatakan bahwa Laporan Tugas Akhir ini adalah benar dan hasil karya sendiri. Bila terbukti tidak demikian, saya bersedia menerima segala akibatnya, termasuk pencabutan kembali gelar Ahli Madya yang telah saya peroleh.

Bandung, November 2005

Penulis

INTISARI

Dalam menghadapi persaingan sekarang ini, setiap perusahaan dituntut untuk beroperasi secara efektif dan efisien serta dapat memberikan jasa penjualan yang memuaskan kepada pelanggan atau konsumennya, antara lain melalui suatu penyusunan strategi pemasaran yang tepat agar sasaran perusahaan dapat tercapai.

Promosi sebagai salah satu elemen bauran pemasaran mempunyai arti yang cukup penting bagi perusahaan, promosi dapat dijadikan sebagai senjata utama bagi pemasaran, dalam memberitahukan dan mengkomunikasikan kepada calon konsumen potensial agar mengetahui, tertarik dan mau membeli produk yang dihasilkan atau ditawarkan perusahaan.

Tujuan penulisan Laporan Tugas Akhir ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan kegiatan promosi pada PT. Sanggar Mas Jaya dan juga untuk mengetahui masalah yang dihadapi, serta bagaimana cara mengatasi masalah yang dihadapi dalam kegiatan promosi pada PT. Sanggar Mas Jaya.

Produk yang ditawarkan oleh PT. Sanggar Mas Jaya yaitu berupa jasa penjualan sepeda motor merk SUZUKI. Perusahaan harus melakukan berbagai upaya dalam mempromosikan produknya, agar konsumen tertarik yang selanjutnya diharapkan mereka dapat menjadi pelanggan.

Dalam melaksanakan kegiatan promosinya PT. Sanggar Mas Jaya menggunakan alat-alat bauran promosi yang terdiri dari periklanan (*advertising*), penjualan perorangan (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), dan publisitas (*publicity*). Adapun masalah yang dihadapi yaitu banyaknya pesaing dan penyebaran brosur yang kurang efektif, sedangkan saran yang diberikan bagi perusahaan yaitu dengan cara mengevaluasi seluruh kegiatan promosinya secara kontinue dan menghubungi kembali konsumen yang telah melakukan pembelian sehingga dapat meningkatkan penjualan.

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kepada Tuhan YME atas rahmat dan karunianya yang telah dilimpahkan sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini dengan judul “Tinjauan Pelaksanaan Promosi Pada PT. Sanggar Mas Jaya Bandung”.

Penulis juga menyadari bahwa dalam penulisan Laporan Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan baik dalam penyajian, pemilihan kata-kata dan pembahasan materi, oleh karena itu penulis sangat mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun guna kesempurnaan Laporan Tugas Akhir ini.

Dalam penulisan Laporan Tugas Akhir ini penulis banyak mendapatkan bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak, maka pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Irma Nilasari,SE.,M.M. selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk membimbing penulis dalam menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini.
2. Bapak Tendi Haruman,SE.,M.M. selaku ketua jurusan program D III Manajemen Fakultas Bisnis dan Manajemen Universitas Widyatama.
3. Bapak Prof.Dr.H.Surachman Sumawihardja,S.E selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Manajemen Universitas Widyatama.
4. Seluruh dosen Universitas Widyatama yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan dan pengalamannya kepada penulis dimasa yang akan datang.
5. Seluruh staf administrasi dan karyawan Universitas Widyatama.
6. Seluruh staf perpustakaan Universitas Widyatama.
7. Bapak Ir.Panji Guniwa. A.A. selaku kepala cabang PT. Sanggar Mas Jaya, yang telah banyak membantu dan memberi izin praktek kerja di PT. Sanggar Mas Jaya.
8. Ibu Elsa selaku HRD PT. Sanggar Mas Jaya pusat yang telah banyak membantu dan memberikan informasi serta data-data yang diperlukan selama penelitian.
9. Ibu Santi selaku FAD PT. Sanggar Mas Jaya cabang A.Yani yang telah banyak membantu selama penelitian.
10. Bapak Rudi Irvan selaku supervisor PT. Sanggar Mas Jaya cabang A. Yani yang telah banyak membantu dan memberikan informasi serta data-data yang diperlukan selama penelitian.

11. Seluruh staf marketing PT. Sanggar Mas Jaya yang telah memberikan data dan meluangkan waktu serta tenaga untuk membantu penulis selama penelitian dan penyusunan Laporan Tugas Akhir ini.
12. Terima kasih pada Deni Pitoyo selaku staf marketing Adira Finance yang telah membantu dan memberikan dukungan moril kepada penulis selama penelitian dan penyusunan Laporan Tugas Akhir ini.
13. Papa dan Mama tercinta serta keluarga yang selalu memberikan dukungan dan memotivasi baik secara moril maupun materiil, sehingga dapat terselesaikannya Laporan Tugas Akhir ini.
14. Terima kasih buat Ayah yang banyak membantu dan memberikan motivasi serta dukungan moril kepada penulis selama penelitian dan penyusunan Laporan Tugas Akhir ini.
15. Terima kasih buat teman-temanku Sofi, Poppy, Ririn, Ditha, Ratih, Lilian, Fairuz, Lia, Angky, Fajar atas kebersamaan, kebahagiaan dan kesedihan kalian selama kuliah sampai akhirnya kita lulus.
16. Terima kasih juga buat teman-teman D III Manajemen angkatan 2002 yang tidak dapat disebutkan satu persatu atas dukungan dan kebersamaan kalian selama kuliah.

Akhir kata semoga Tuhan YME memberikan balasan atas segala budi baik yang telah diberikan dan semoga Tugas Akhir ini dapat berguna bagi pembaca sekalian.
AMIEN.

Bandung, November 2005

Penulis