

INTISARI

Perkembangan perekonomian saat ini semakin pesat dengan diiringi kemajuan teknologi yang semakin canggih, menyebabkan timbulnya persaingan yang semakin ketat di antara perusahaan-perusahaan.

Promosi merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam rangka pengembangan perusahaan guna mencapai tujuannya yaitu meningkatkan volume penjualan demi kelangsungan hidup perusahaan. Dan untuk memenuhi hal tersebut di atas maka perusahaan merasa perlu melakukan proses promosi penjualan yang seefektif mungkin.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, penulis berkeinginan untuk melakukan penelitian mengenai pelaksanaan promosi yang diterapkan oleh CP. Yamaha Jaya Abadi dan menyajikan kedalam laporan tugas akhir dengan memilih judul **“TINJAUAN PELAKSANAAN PROMOSI PENJUALAN KENDARAAN BERMOTOR PADA CP.YAMAHA JAYA ABADI ”**, Adapun masalah yang akan diidentifikasi dalam penyusunan laporan tugas akhir ini adalah Bagaimana proses pelaksanaan promosi penjualan kendaraan bermotor pada CP.Yamaha Jaya Abadi. Masalah-masalah apa saja yang dihadapi dalam pelaksanaan kegiatan promosi penjualan kendaraan bermotor pada CP.Yamaha Jaya Abadi. Bagaimana Solusi masalah yang dihadapi dalam pelaksanaan kegiatan promosi penjualan kendaraan bermotor pada CP.Yamaha Jaya Abadi. Metode yang digunakan dalam penulisan Laporan Tugas Akhir ini adalah metode deskriptif, yaitu suatu metode penelitian yang tujuannya adalah untuk memecahkan, menganalisis, dan mengklasifikasikan data-data yang telah diperoleh dan disajikan dalam bentuk yang dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai objek yang diteliti.

Berdasarkan hasil pengamatan, wawancara dan analisis yang telah dilakukan oleh penulis mengenai pelaksanaan kegiatan promosi penjualan di CV.Yamaha Jaya Abadi, maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa dalam melaksanakan kegiatan promosinya, perusahaan menggunakan bentuk-bentuk promosi, yang diantaranya adalah Personal Selling (Penjualan Personal), Sales Promotion (Promosi Penjualan), Advertising (Periklanan), Direct Marketing (Pemasaran Langsung), Public Relation (Hubungan Masyarakat). Masalah yang dihadapi dalam melaksanakan kegiatan promosi pada CV.Yamaha Jaya Abadi. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa karyawan Yamaha adalah Jumlah penjualan atau tingkat pembelian yang dilakukan konsumen yang masih fluktuatif (naik turun) untuk produk Yamaha, untuk melakukan pembelian terhadap produk Yamaha dipengaruhi oleh pesaing yang banyak yaitu pesaing perusahaan kendaraan bermotor lainnya dan mengenai sharing budget dengan leasing serta alternatif pilihan leasing dirasa masih kurang tersosialisasikan kepada konsumen. Solusi masalah yang dihadapi dalam melaksanakan kegiatan promosi pada CV. Yamaha Jaya Abadi adalah sebaiknya proses promosi yang dilakukan oleh perusahaan dipusatkan pada periklanan dan kegiatan personal Selling.