

ABSTRAK

Erlina. Peranan Promosi Terhadap Penjualan Sepeda Motor Qingqi Pada PT. Genta Lampung Makmur Palembang.

PT. Genta Lampung Makmur Palembang adalah perusahaan distributor yang bergerak dibidang pemasaran kendaraan roda dua dari negara RRC dengan merk Qingqi dan kegiatan pemasarannya meliputi 3 S, yaitu : Sales, Service dan Sparepart. Daerah pemasaran PT. Genta Lampung Palembang meliputi Sumatera Selatan (Palembang, Prabumulih, Muara Enim, Lahat, Baturaja dan Lubuk Linggau).

PT. Genta Lampung Makmur Palembang melakukan kegiatan promosi melalui periklanan, personal selling dan promosi penjualan. Kegiatan promosi melalui periklanan mulanya dilakukan di Harian Sriwijaya Post kemudian perusahaan mengganti ke Harian Sumatera Ekspres dengan alasan media tersebut lebih efektif untuk menjangkau lebih banyak calon konsumen dan mencapai tujuan perusahaan. Selain itu perusahaan juga mengiklankan motor Qingqi dengan memasang spanduk di depan kantor pemasaran maupun di depan toko-toko pengencer yang ada di daerah. Sedangkan kegiatan promosi melalui personal selling hanya bersifat pasif karena hanya mengandalkan sales person yang melayani konsumen di kantor pemasaran saja. PT. Genta Lampung Makmur Palembang dapat mengoptimalkan kegiatan personal selling dan bersifat aktif karena yaitu sales person dapat mencari order di luar kantor pemasaran. Untuk mendukung kegiatan personal selling tersebut maka perusahaan menambah sales person yang dinilai cukup baik dan berpengalaman dalam marketing sehingga penjualan meningkat. Disamping itu juga kegiatan promosi penjualan yang dilakukan oleh PT. Genta Lampung Makmur Palembang adalah dengan memberikan hadiah langsung berupa helm dan jaket, garansi 1 tahun, potongan penjualan sebanyak 10-20% serta servis ganti oli 4-7 kali plus suku cadang kepada konsumen yang membeli motor qingqi tipe apa saja. Promosi penjualan melalui kegiatan pameran bersama juga sangat efektif untuk mempengaruhi perilaku konsumen.

Sebagai Dealer Motor Qingqi, maka PT. Genta Lampung Makmur Palembang disarankan untuk meningkatkan penjualan sepeda motor Qingqi dengan cara mengoptimalkan usaha promosi yang lebih baik dengan jalan melalui periklanan, personal selling dan promosi penjualan. Dengan demikian diharapkan pada masa-masa yang akan datang terjadi peningkatan volume penjualan pada PT. Genta Lampung Makmur Palembang.

Promosi hendaknya jangan hanya terpaku pada kegiatan periklanan saja tetapi juga dengan cara mengoptimalkan personal selling yang aktif mencari order di luar perusahaan, disamping itu juga promosi penjualan yang dianggap cukup efektif mempengaruhi peningkatan penjualan harus lebih ditingkatkan sehingga dapat lebih menarik minat konsumen.

Promosi sangat berperan dalam usaha perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan. Hal ini dapat dilihat dari analisis korelasi yang menunjukkan bahwa ada hubungan antara biaya promosi dengan volume penjualan, dimana jika biaya promosi mengalami peningkatan maka volume penjualan juga ikut mengalami peningkatan.