

ABSTRAK

Ai Len. Kebijakan Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Sepeda Motor Sanex Pada CV. Giri Nugraha Sentosa Motor cabang Palembang.

CV. Giri Nugraha sentosa Motor adalah perusahaan distributor yang bergerak dibidang pemasaran kendaraan roda dua dari negara RRC dengan merk Sanex dan kegiatan pemasarannya meliputi 3 S, yaitu Sales, Service dan Sparepart. Daerah pemasaran CV. Giri Nugraha Sentosa Motor meliputi Sumatera Selatan (Palembang, Lubuk Linggau, Prabumulih, Lahat dan Baturaja) ditambah daerah Jambi, Bengkulu, Bangka dan Belitung. Daerah pemasaran yang diteliti adalah Kotamadya Palembang.

Dari hasil penelitian diperoleh kesimpulan promosi yang dilakukan oleh CV. Giri Nugraha Sentosa Motor dengan perusahaan pembanding, yaitu PT. Jialing Kharisma Motor dan PT. Prima Karya Abadi. Ternyata promosi yang dilakukan oleh CV. Giri Nugraha Sentosa Motor kurang efektif dibandingkan dengan PT. Jialing Kharisma Motor tapi umumnya lebih efektif dibandingkan dengan PT. Prima Karya Abadi kecuali untuk periode bulan November 2000-April 2001, dimana pengeluaran biaya iklan pada PT. Prima Karya Abadi lebih efektif dibanding dengan CV. Giri Nugraha Sentosa Motor.

CV. Giri Nugraha Sentosa Motor melakukan kegiatan promosi melalui periklanan, personal selling dan promosi penjualan. Kegiatan promosi melalui periklanan dilakukan di media surat kabar Sumatera Ekspres dan radio Atmajaya, dimana media tersebut dinilai sangat efektif untuk menjangkau calon konsumen, efisien dan tujuan perusahaan tercapai. Sedangkan kegiatan promosi melalui personal selling hanya bersifat pasif karena hanya mengandalkan sales person melayani konsumen di kantor pemasaran saja. CV. Giri Nugraha Sentosa Motor dapat mengoptimalkan kegiatan personal selling dan bersifat aktif, yaitu sales person dapat mencari order di luar kantor pemasaran. Disamping itu juga kegiatan promosi penjualan yang dilakukan oleh CV. Giri Nugraha Sentosa Motor adalah dengan mengadakan kegiatan pameran baik kegiatan pameran bersama maupun kegiatan pameran sendiri, serta memberikan hadiah langsung berupa helm dan jaket kepada konsumen yang membeli sepeda motor Sanex tipe apa saja. Promosi penjualan melalui kegiatan pameran bersama juga sangat efektif karena pengunjung yang datang ke tempat pameran tersebut lebih banyak dan biaya yang digunakan untuk kegiatan pameran tersebut lebih kecil. CV. Giri Nugraha Sentosa Motor tidak melakukan kegiatan publisitas sebagai sarana promosi karena tidak memiliki tenaga yang melakukan kegiatan publisitas tersebut dan pihak manajemen merasa belum perlu melakukan kegiatan yang berhubungan dengan publisitas tersebut.

Sebagai Dealer Sanex, maka CV. Giri Nugraha Sentosa Motor cabang Palembang disarankan untuk meningkatkan penjualan sepeda motor Sanex dengan cara mengoptimalkan usaha promosi yang lebih baik dengan jalan melalui kegiatan periklanan, personal selling dan promosi penjualan. Dengan demikian diharapkan pada masa-masa yang akan datang terjadi peningkatan volume penjualan pada CV. Giri Nugraha Sentosa Motor.

Promosi jangan hendaknya terpaku pada kegiatan periklanan saja tetapi juga dengan cara meningkatkan personal selling dengan jalan mendekati perusahaan-perusahaan swasta (BUMS) maupun perusahaan Pemerintah (BUMN), disamping itu juga harus meningkatkan promosi penjualan dengan memberikan hadiah-hadiah lainnya seperti yang dilakukan oleh perusahaan pesaingnya.