ABSTRAK

Penelitian Tugas Akhir ini dilakukan pada PD TEMAN BARU PALEMBANG. PD TEMAN BARU merupakan *supplier spare parts* motor untuk dalam kota maupun luar kota. Dari data penjualan terlihat bahwa adanya penurunan volume penjualan pada luar kota.

Penurunan penjualan ini disebabkan oleh beberapa faktor. Dari kesimpulan yang penulis dapatkan maka penulis merumuskan beberapa masalah dalam penulisan laporan Tugas Akhir ini sebagai berikut

1. Mengetahui bagaimana penetapan harga jual *spare parts* Yamaha di PD TEMAN BARU.
2. Mengetahui bentuk pendistribusian spare parts Yamaha yang paling efisien bagi PD TEMAN BARU khususnya pemasaran pada luar kota.
3. Mengetahui pengaruh penetapan harga dengan pendistribusian terhadap volume penjualan PD TEMAN BARU

Untuk memecahkan masalah yang ada maka penulis menggunakan metodologi dengan tehnik pengumpulan data penelitian lapangan melalui penelitian lapangan secara langsung dan kepustakaan dengan membaca literatur-literatur dan buku-buku. Tehnik analisis data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif yang menggunakan model regresi linier.

Berdasarakan hasil dari penelitian disimpulkan bahwa kelemaha yang ada pada PD TEMAN BARU dalam memasarkan produknya di luar kota adalah penetapan harga dan saluran distribusi yang kurang efektif. Sedangkan kekuatan yang dimiliki adalah kualitas barang yang dijual merupakan kualitas yang baik. Peluang yang dimiliki masih banyak pangsa pasar yang belum dicapai. Sedangkan ancaman yang dihadapi oleh PD TEMAN BARU dalam memasarkan produknya ke luar kota adalah banyaknya para pesaing yang menjual barang kualitas rendah dengan harga yang rendah pula. Faktor utama penyebab penurunan penjualan adalah penetapan harga yang masih tinggi dan kurangnya perantara dalam memasarkan produknya hingga ke daerah kecil sekalipun. Strategi yang akan diterapkan untuk PD TEMAN BARU dalam memasarkan produknya baik luar maupun dalam kota adalah dengan menggunakan strategi penetapan harga dan saluran distribusi.