

## **ABSTRAKSI**

Judul : STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN  
PADA YAMAHA YUDISTIRA MOTOR WELERI  
KABUPATEN KENDAL  
Nama : INDRAWAN BUDI HARTO  
NIM : D0G005338  
Program Studi : DIII PEMASARAN

---

Strategi promosi merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Untuk menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat, menuntut setiap perusahaan untuk meningkatkan produknya kepada konsumen. Salah satu cara yang dilakukan agar produk yang ditawarkan perusahaan dapat dikenal konsumen, maka perlu dilakukan strategi pelaksanaan promosi yang tepat. Strategi pelaksanaan promosi merupakan langkah-langkah yang secara berurutan dari awal sampai akhir dalam proses mempromosikan suatu produk, yaitu melalui periklanan yang kemudian diikuti dengan kegiatan promosi lainnya, diantaranya personal selling, promosi penjualan, publisitas.

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah, untuk mengetahui strategi dan pelaksanaan promosi yang digunakan dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. Yamaha Yudistira Motor . Tipe penelitian dalam tugas akhir ini adalah memakai metode deskriptif. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Sedangkan teknik pengumpulan datanya adalah dengan metode observasi dan wawancara secara langsung dengan pihak perusahaan.

Hasil dari penelitian yang telah dilakukan adalah bahwa dalam merencanakan suatu strategi pelaksanaan promosi PT. Yamaha Yudistira Motor mempunyai beberapa tahapan diantaranya, Perencanaan strategi yang terdiri dari strategi promosi dan strategi personal selling yang kemudian diikuti dengan pelaksanaan strategi promosi yang terdiri dari periklanan, personal selling, promosi penjualan, publisitas.

Banyak ditemui hambatan dalam pelaksanaan strategi promosi diantaranya ketidak tepatan penggunaan alat promosi, kurangnya ketrampilan dan kemampuan dalam menjual dan penetapan anggaran promosi. Untuk menghadapi hambatan yang terjadi PT Yamaha Yudistira Motor sebaiknya dapat melakukan pemilihan alat promosi yang tepat, efektif serta peningkatan sumberdaya manusia dalam kinerja yang optimal, dengan adanya hal tersebut diharapkan perusahaan dapat memenangkan persaingan.