

ABSTRAK

Margaretha Diva Gustiarko (61180009), Analisis Sistem Penjualan Motor Pada Dealer Motor Mataram Sakti Rembang

Mataram Motor adalah dealer yang menyediakan dan menjual sepeda motor. Tujuan dari tugas akhir ini adalah untuk mengetahui sistem dan prosedur penjualan yang dilakukan oleh Dealer Mataram dalam memasarkan sepeda motor dan untuk mengetahui hambatan penjualan sepeda motor Dealer Mataram. Penjualan merupakan bagian dari sebuah pemasaran yang menentukan kelangsungan hidup perusahaan. Dengan penjualan perusahaan bisa mencapai tujuannya untuk mendapatkan laba dan untuk mengembangkan perusahaan. Untuk mencapai tujuannya, maka perusahaan harus bisa mempertahankan dan meningkatkan volume penjualan harus mengetahui masalah-masalah yang menghambat proses penjualan dan berusaha untuk mengatasinya guna mencapai tujuan perusahaan.

Salah satu bagian dari manajemen pemasaran yang sering dipandang sebagai bagian yang cukup penting dalam menunjang keberhasilan perusahaan adalah manajemen tenaga penjualan.

Mataram Motor dalam mengembangkan penjualan maupun promosi saat ini yaitu pelanggan masih harus masuk kedalam dealer langsung untuk melihat kondisi barang dan sistem promosi yang hanya dengan menyebarkan brosur yang masih kurang optimal di zaman sekarang ini.

Kata kunci : Sistem Penjualan Barang, Prosedur Penjualan Barang

ABSTRACT

Margaretha Diva Gustiarko (61180009), *Motorcycle System Analysis at Mataram Sakti Rembang Motorcycle Dealers*

Mataram Motor is a dealer that provides and sells motorcycles. The purpose of this final project is to find out the sales systems and procedures carried out by Mataram Dealers in marketing motorcycles and to identify obstacles to sales of Mataram Dealer motorcycles. Sales is part of a marketing that determines the survival of the company. With sales the company can achieve its goals to earn profit and to develop the company. To achieve its goals, the company must be able to maintain and increase sales volume, must know the problems that hinder the sales process and try to overcome them in order to achieve company goals.

One part of marketing management that is often seen as a fairly important part in supporting the success of the company is sales force management.

Mataram Motor in developing sales and promotions at this time is that customers still have to enter the dealer directly to see the condition of the goods and the promotion system is only by distributing brochures which are still not optimal in this day and age.

Keywords: Goods Sales System, Goods Sales Procedure