

**PROMOSI PENJUALAN MELALUI KEGIATAN PAMERAN
PADA CV SUMBER BARU MOTOR CABANG MLATI SLEMAN**

Laporan Tugas Akhir

Program Studi Manajemen

Jenjang Studi Diploma III



Diajukan Oleh

Hasnah Nurul Aeni

2116047

SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA

2024

LEMBAR PERSETUJUAN

PROMOSI PENJUALAN MELALUI KEGIATAN PAMERAN PADA CV SUMBER BARU MOTOR CABANG MLATI SLEMAN

Laporan Tugas Akhir

Untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat

Ahli Madya Diploma III Program Studi Manajemen

Yang diajukan oleh :

Hasnah Nurul Aeni

2116047

Telah disetujui oleh:

Dosen Pembimbing



Rasistia Wisandianing Primadineska, S.E, M.Sc

tanggal, 24 Jan 2024.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr.Wb

Puji syukur saya ucapkan kehadirat Allah SWT karena dengan karunia, rahmat, hidayah, serta inayah-Nya sehingga penulis dapat mengerjakan dan menyelesaikan penulisan Tugas Akhir dengan judul “Promosi Penjualan Melalui Pameran Pada CV Sumber Baru Motor Cabang Mlati Sleman” ini.

Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar Ahli Madya jurusan Manajemen di STIM YKPN Yogyakarta. Penulis berharap Tugas Akhir ini dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya.

Penyelesaian Tugas Akhir ini tidak terlepas dari bimbingan dan dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Raditya selaku Kepala Cabang CV Sumber Baru Motor Mlati yang telah memberikan kesempatan penulis untuk magang dan memberikan ilmu, nasihat, dukungan kepada penulis selama melaksanakan kegiatan magang.
2. Ibu Rasistia Wisandianing Primadineska, S.E, M.Sc. selaku dosen pembimbing saya yang telah memberikan bimbingan, saran, dukungan, dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan baik.
3. Bapak Dr. Suparmono, M. Si selaku ketua STIM YKPN Yogyakarta.
4. Seluruh karyawan CV Sumber Baru Motor Mlati yang telah mendampingi dan memberikan pengarahan kepada penulis selama melaksanakan kegiatan magang.

5. Kedua orang tua Bapak dan Ibu tercinta terimakasih atas pengorbanan tanpa pamrih yang telah diberikan, yang tak henti – hentinya mendo'akan, mencurahkan kasih sayang, perhatian, motivasi, nasihat, serta dukungan baik secara moral maupun finansial sehingga penulis berhasil menyelesaikan Tugas Akhir ini.
6. Keempat adik saya, terimakasih sudah hadir menjadi adik dan saudara yang baik.
7. Bagas Setyawan pendengar baik saya, terimakasih telah mendengarkan keluh kesah penulis memberikan segala bantuan, waktu, *support*, dan semangat serta dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
8. Seluruh teman seperjuangan Program Studi Manajemen Jenjang Diploma Angkatan 2021 yang telah memberikan semangat, arahan, perhatian, dan dukungan sampai penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Terimakasih teman – teman kebersamaan selama ini.
9. Teman – teman di desa saya yang telah memberikan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
10. Terakhir, terimakasih untuk diri sendiri karena telah mampu berusaha keras dan berjuang sejauh ini. Mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan diluar keadaan dan tak pernah memutuskan menyerah sesulit apapun proses penyusunan Tugas Akhir ini dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri.

Dalam pembuatan Tugas Akhir ini penulis menyadari bahwa masih sangat jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu kritik, saran, dan inovasi penelitian selanjutnya sangat diperlukan untuk kedalaman Tugas Akhir dalam topik ini.

Mudah – mudahan Tugas Akhir sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak utamanya kepada almamater tercinta Kampus STIM YKPN Yogyakarta.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Yogyakarta, 2023

Penulis

Hasnah Nurul Aeni

MOTTO

1. Allah SWT tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. (QS Al Baqarah : 286)
2. Selalu ada harga dalam sebuah proses. Nikmati saja lelah – lelahmu itu. Lebarakan lagi rasa sabar itu. Semua yang kau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan, mungkin tidak akan selalu lancar. Tapi, gelombang – gelombang itu yang nanti bisa kau ceritakan. (Boy Candra)
3. “Terbentur, Terbentur, Terbentur, Terbentuk”. (Tan Malaka)

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
MOTTO.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Batasan Masalah.....	2
C. Tujuan.....	2
D. Manfaat.....	2
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	4
A. Pengertian Promosi.....	4
B. Macam – Macam Kegiatan Promosi.....	4
C. Promosi Penjualan (<i>sales promotion</i>).....	8
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK MAGANG.....	11
A. Sejarah Perusahaan Sumber Baru Motor.....	11

B. Profil Perusahaan Sumber Baru Motor Mlati, Sleman	11
C. Logo/ Merek Sumber Baru Motor	12
D. Visi dan Misi Sumber Baru Motor	13
E. Struktur Organisasi Sumber Baru Motor Cabang Mlati Sleman	14
F. Jadwal Pelaksanaan Praktik Magang	15
BAB IV PEMBAHASAN	20
A. Penerapan Promosi Penjualan pada CV Sumber Baru Moto Mlati Sleman	20
B. Penerapan Promosi Penjualan Melalui Kegiatan Pameran pada CV Sumber Baru Motor Mlati Sleman	21
C. Hal – Hal yang Perlu di Perhatikan Saat Melakukan Kegiatan Pameran	23
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	25
A. Kesimpulan	25
B. Saran	25
DAFTAR PUSTAKA	27
LAMPIRAN	28

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Logo Perusahaan	12
Gambar 3. 2 Struktur Organisasi	14

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Kegiatan Magang	15
----------------------------------	----