

# **PROMOSI PENJUALAN PADA ASTRA MOTOR KLATEN**

Laporan Tugas Akhir

Untuk memenuhi sebagian persyaratan

Mencapai Derajat Ahli Madya Diploma 3

Program Studi Manajemen



Diajukan Oleh

**Galih Setyawan**

2116036

Kepada

**PROGRAM D3 MANAJEMEN**

**SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN**

**YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA YOGYAKARTA**

**2024**

## LEMBAR PERSETUJUAN

### PROMOSI PENJUALAN PADA ASTRA MOTOR KLATEN

Laporan Tugas Akhir

Untuk memenuhi sebagian persyaratan  
Mencapai Derajat Ahli Madya Diploma 3  
Program Studi Manajemen

Yang diajukan oleh :

Galih Setyawan

2116036

Telah disetujui oleh

Dosen Pembimbing



Dra. Sri Ekanti Sabardini, M.Si

Tanggal, 8 Juli 2024

## KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim, puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmad dan hidayah-Nya sehingga tugas ini bisa selesai dengan judul **Promosi Penjualan Pada Astra Motor Klaten** dapat terselesaikan dengan baik.

Dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini banyak pihak yang membantu dan memberikan dukungan baik moral maupun spiritual sehingga laporan ini dapat terselesaikan dengan baik. Rasa terima kasih yang mendalam sampaikan kepada :

1. Orang tua saya yang selalu mendukung dan membantu baik moral dan materil kepada saya, sehingga pada saat ini saya dapat menyelesaikan laporan ini.
2. Seluruh staff dan karyawan di Astra Motor Klaten atas bimbingan dan arahnya kepada saya selama melakukan Kuliah Kerja Magang.
3. Dra. Sri Ekanti Sabardini, M.Si sebagai dosen pembimbing yang telah memberikan pengarahan sehingga laporan ini bisa terselesaikan dengan baik.
4. Tim Penjualan dan Distribusi yang telah mendidik, membimbing dan memberikan pengarahan Magang.
5. Seluruh teman–teman seperjuangan Program Studi Manajemen diploma III
6. Terima kasih Chicha Aisia yang selalu menjadi support, memberikan dukungan, bantuan serta semangat untuk menyelesaikan tugas akhir ini.

7. Dan terimakasih untuk diri saya sendiri karena telah mampu berusaha keras dan berjuang sampai saat ini. Mudah – mudahan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat untuk semua pihak utamanya kepada almamater Tercinta STIM YKPN.

Yogyakarta, 8 Juli 2024



Galih Setyawan

## MOTTO

***“ Jika orang lain bisa, Maka saya juga bisa.”***

*( Ismail Bin Mail)*

**“ Ima wa tada kami sama kara no kiseki o matsu shika dekinia.”**

*( Kini yang bisa kita lakukan ialah menunggu keajaiban dari yang maha kuasa)*

*( Pepatah Jepang)*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I.....</b>	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Batasan Masalah.....	2
C. Tujuan .....	2
D. Manfaat .....	2
<b>BAB II .....</b>	<b>4</b>
<b>TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>4</b>
A. Pengertian Promosi .....	4
B. Pengertian promosi Penjualan. ....	4
C. Promosi Penjualan ( <i>Sales Promotion</i> ) .....	7
D. Tips Mengadakan Pameran .....	11
<b>BAB III.....</b>	<b>14</b>
<b>PELAKSANAAN PRAKTIK MAGANG .....</b>	<b>14</b>
A. Sejarah perusahaan.....	14

B. Struktur Organisasi.....	15
C. Deskripsi jabatan.....	15
D. Kegiatan Umum Perusahaan.....	19
E. Visi dan Misi Astra Motor Klaten.....	21
F. Logo Astra Motor Klaten.....	21
<b>BAB IV.....</b>	<b>23</b>
<b>PEMBAHASAN.....</b>	<b>23</b>
A. Penerapan promosi penjualan di Astra Motor Klaten.....	22
B. Kendala dan Solusi Promosi Penjualan.....	26
<b>BAB V.....</b>	<b>27</b>
<b>KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>27</b>
A. Kesimpulan.....	27
B. Saran.....	27
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>29</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>30</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Sruktur Organisasi.....	16
Gambar 3.2 Logo Perusahaan. ....	19



## DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Pelaksanaan Kerja yang Dilakukan Ditempat Magang.....	27
--	----