



**IMPLEMENTASI BAURAN PROMOSI  
PADA DEALER HONDA GUNAWAN MOTOR I JEMBER**

*Implementation of Promotion Mix  
at Dealer Honda Gunawan Motor I Jember*

**SKRIPSI**

Oleh

**Oktabriatno Indrajit  
NIM 080910292015**

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS  
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS JEMBER**

**2012**



**IMPLEMENTASI BAURAN PROMOSI  
PADA DEALER HONDA GUNAWAN MOTOR I JEMBER**

*Implementation of Promotion Mix  
at Dealer Honda Gunawan Motor I Jember*

**SKRIPSI**

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat  
untuk menyelesaikan Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis (SI)  
dan mencapai Gelar Sarjana Sosial

Oleh

**Oktabriatno Indrajit  
NIM 080910292015**

Pembimbing

**Dosen Pembimbing Utama : Dr. Edy Wahyudi, S.sos, MM  
Dosen Pembimbing Anggota : Drs. Didik Eko Julianto, M.AB**

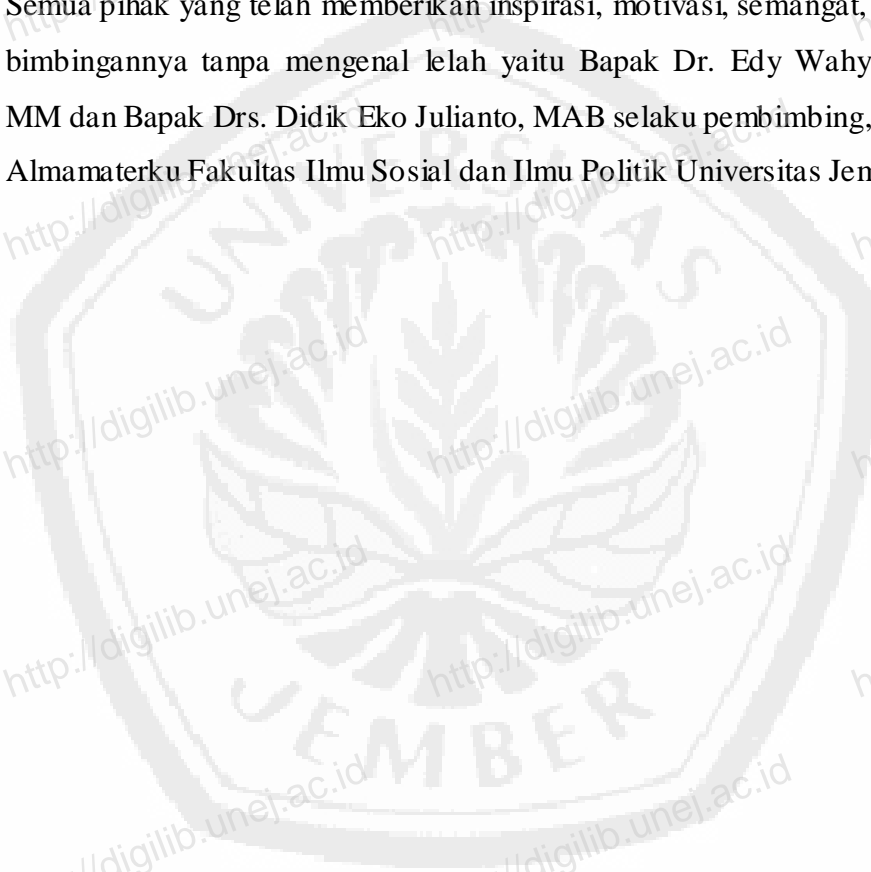
**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS  
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS JEMBER**

**2012**

## **PERSEMBAHAN**

Karya ini saya persembahkan untuk :

1. Ayah tercinta Iriyanto, dan Bunda terkasih Fatimatussahrah yang selalu memberikan dukungan, doa dan motivasi agar dapat mencapai kesuksesan.
2. Saudara kandungku, kakak dan adikku tercinta yang telah memberikanku motivasi.
3. Semua pihak yang telah memberikan inspirasi, motivasi, semangat, arahan dan bimbingannya tanpa mengenal lelah yaitu Bapak Dr. Edy Wahyudi, S.Sos, MM dan Bapak Drs. Didik Eko Julianto, MAB selaku pembimbing,
4. Almamaterku Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember



## MOTTO

Promosi adalah pengkomunikasian informasi antara penjual dan pembeli potensial atau pihak-pihak lainnya dalam saluran distribusi guna mempengaruhi sikap dan perilakunya.  
(Simamora 2000:754)<sup>\*)</sup>



<sup>\*)</sup> Simamora Henry. 2000. *Manajemen Pemasaran Internasional*. Jakarta: Salemba Empa

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Oktabriatno Indrajit

NIM : 080910292015

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul “Implementasi Bauran Promosi pada Dealer Honda Gunawan Motor I Jember” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi mana pun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak mana pun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 18 Juni 2012

Yang menyatakan,

Oktabriatno Indrajit  
NIM 080910292015

**SKRIPSI**

**IMPLEMENTASI BAURAN PROMOSI  
PADA DEALER HONDA GUNAWAN MOTOR I JEMBER**

Oleh:

**Oktabriatno Indrajit  
NIM 080910292015**

Pembimbing :

**Dosen Pembimbing Utama : Dr. Edy Wahyudi, S.sos, MM**

**Dosen Pembimbing Anggota : Drs. Didik Eko Julianto, M.AB**

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS  
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS JEMBER**

**2012**

## PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Implementasi Bauran Promosi pada *Dealer* Gunawan Motor I Jember” telah diuji dan disahkan pada:

Hari, tanggal : Senin, 18 Juni 2012

Tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Tim Penguji  
Ketua,

Drs Poerwanto, MA  
NIP. 19490715 198403 1 002

Pembimbing Utama,

Pembimbing Anggota,

Dr. Edy Wahyudi, S.Sos, MM  
NIP.19750825 200212 1 002

Drs. Didik EkoJulianto, M.AB  
NIP 19610700 198902 1 001

Anggota I

Anggota II

Yuslinda Dwi Handini, S.sos, M.AB  
NIP. 19790919 200812 2 001

Drs. Sugeng Iswono, MA  
NIP. 19540202198403 1 004

Mengesahkan,  
Dekan,

Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA  
NIP. 195207271981031003

## RINGKASAN

**Implementasi Bauran Promosi pada Dealer Honda Gunawan Motor I Jember;** oleh Oktabriatno Indrajit; 080910292015; 2012; 88 halaman; Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Jurusan Ilmu Administrasi; Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik; Universitas Jember.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui implementasi bauran promosi pada *dealer* Gunawan Motor I Jember. Penelitian ini dilakukan di *Dealer* Honda Gunawan Motor I Jember dengan melakukan penelitian kualitatif pendekatan deskriptif. Tahap pengumpulan data yang peneliti lakukan dengan melakukan wawancara atau wawancara mendalam untuk mengetahui, memperluas, dan memperdalam deskripsi penelitian.

Periklanan yang dilaksanakan oleh *dealer* Gunawan Motor I Jember berupa media luar ruangan dan media cetak. Periklanan ini bertujuan untuk menginformasikan produk dan keunggulan yang dimiliki.

Penjualan pribadi yang dilaksanakan oleh *dealer* Gunawan Motor I Jember. Penjualan pribadi yang dilakukan berupa presentasi langsung di depan calon konsumen. Penjualan pribadi ini dilaksanakan oleh *salesman* dan *sales promotion girl* (SPG)

Promosi penjualan yang dilaksanakan oleh *dealer* Gunawan Motor I jember. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik minat dan merangsang pembelian baru maupun pembelian ulang. Promosi penjualan dilaksanakan melalui, pameran hadiah dan diskon atau potongan harga.

Hubungan masyarakat yang dilakukan oleh *dealer* Gunawan Motor I Jember. Perusahaan tersebut menjalin hubungan baik dengan masyarakat karena mengutamakan kepercayaan masyarakat agar dapat menciptakan citra perusahaan yang positif sehingga *dealer* Gunawan Motor Jember I dalam melakukan kegiatan publisitas yang dimaksudkan untuk membentuk dan menjaga penilaian positif masyarakat terhadap perusahaan. Kegiatan tersebut bertujuan untuk tetap menjaga citra positif dari masyarakat.



## PRAKATA

Puji syukur ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Implementasi Bauran Promosi pada *Dealer* Honda Gunawan Motor I Jember“. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Jurusan Ilmu Administrasi Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada :

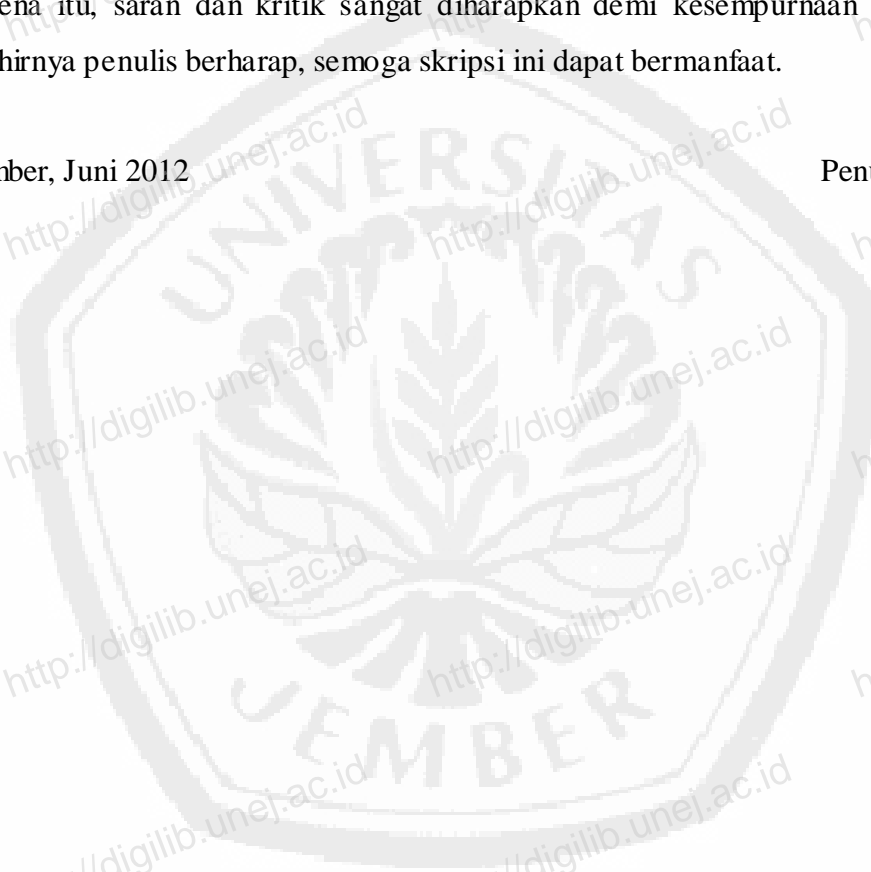
1. Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
2. Dr. Sasongko, M.Si, selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik;
3. Drs. Poerwanto, MA, selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
4. Drs. Suhartono, MP selaku dosen pembimbing akademik yang memberikan pengarahan, motivasi dan bimbingan selama menjadi mahasiswa;
5. Dr. Edy Wahyudi, S.Sos, M.M, selaku dosen pembimbing pertama dalam penelitian implementasi bauran promosi pada *dealer* Gunawan Motor I Jember membantu pikiran serta perhatiannya guna memberikan bimbingan dan pengarahan demi terselesaikannya penulisan skripsi ini;
6. Drs. Didik Eko Julianto, MAB, selaku dosen pembimbing kedua yang juga memberikan pengarahan dalam penelitian implementasi bauran promosi pada *dealer* Gunawan Motor I Jember dan bimbingan demi terselesaikannya penulisan skripsi ini;
7. Bapak Gunawan Suhartanto selaku pimpinan perusahaan, Bapak Paulus selaku kepala showroom, dan Bapak Thomas selaku kepala bagian marketing, beserta semua karyawan *dealer* Gunawan Motor I Jember yang meluangkan waktu tanpa mengenal lelah dalam memberikan informasi terkait penelitian;

8. Rekan-rekan senasib dan seperjuangan di Program Studi Ilmu Administrasi Niaga Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember angkatan 2008 atas kekompakan dan kebersamaan selama kurang lebih 4 tahun;
9. Sahabat-sahabatku (Teguh Hariyanto, Sofyan Hadi, dan Eko Harifi ) yang telah memberikan motivasi dan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini;
10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, saran dan kritik sangat diharapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

Jember, Juni 2012

Penulis



## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	iii
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	iv
<b>HALAMAN PEMBIMBING SKRIPSI</b> .....	v
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	vi
<b>RINGKASAN</b> .....	vii
<b>PRAKATA</b> .....	viii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	x
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xiv
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xv
<b>BAB 1. PENDAHULUAN</b> .....	1
<b>1.1 Latar Belakang</b> .....	1
<b>1.2 Rumusan Masalah</b> .....	7
<b>1.3 Tujuan Penelitian</b> .....	8
<b>1.4 Manfaat Penelitian</b> .....	8
<b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	9
<b>2.1 Pemasaran</b> .....	9
2.1.1 Pengertian Pemasaran .....	9
2.1.2 Konsep Pemasaran .....	10
<b>2.2 Bauran Pemasaran</b> .....	10
<b>2.3 Pengertian Promosi dan Bauran Promosi</b> .....	13
2.3.1 Periklanan .....	15
2.3.2 Penjualan Pribadi .....	19
2.3.3 Publisitas .....	21
2.3.4 Promosi Penjualan .....	25

<b>2.4 Dealer</b> .....	28
2.4.1 Pengertian Dealer.....	28
2.4.2 Fungsi Dealer.....	29
<b>2.5 Agen</b> .....	30
2.5.1 Pengertian Agen.....	30
2.5.2 Saluran Distribusi Barang Industri.....	31
<b>2.6 Strategi Perusahaan</b> .....	31
<b>2.7 Kebijakan Perusahaan</b> .....	33
<b>2.8 Menentukan Anggaran Promosi</b> .....	33
<b>2.8 Tinjauan Penelitian Terdahulu</b> .....	35
<b>BAB 3. METODE PENELITIAN</b> .....	37
<b>3.1 Tipe Penelitian</b> .....	37
<b>3.2 Tahap Persiapan Penelitian</b> .....	38
<b>3.3 Tahap Pengumpulan Data</b> .....	42
<b>3.4 Tahap Pemeriksaan Keabsahan Data</b> .....	44
<b>3.5 Tahap Analisis Data</b> .....	45
<b>3.6 Tahap Penarikan Kesimpulan</b> .....	48
<b>BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....	49
<b>4.1 Gambaran Umum Perusahaan</b> .....	49
4.1.1 Sejarah Perusahaan.....	49
4.1.2 Tujuan Perusahaan.....	52
4.1.3 Struktur Organisasi.....	52
4.1.4 Jumlah Karyawan.....	56
4.1.5 Sistem Pembagian waktu dan Karyawan.....	57
<b>4.2 Sistem Penggajian</b> .....	58
<b>4.3 Produk Perusahaan</b> .....	58
<b>4.4 Daerah Pemasaran</b> .....	58
<b>4.5 Aktivitas Penjualan dan Saluran Distribusi</b> .....	59
4.5.1 Aktivitas Penjualan.....	59
4.5.2 Saluran Distribusi.....	59

<b>4.6 Rencana Bauran Promosi .....</b>	<b>59</b>
<b>4.7 Kebijakan Perusahaan .....</b>	<b>62</b>
4.7.1 Kebijakan dalam Pemasaran .....	62
4.7.2 Kebijakan dalam Bauran Promosi .....	64
4.7.3 Evaluasi dari Bauran Promosi .....	65
<b>4.8 Strategi Perusahaan dalam Bauran Promosi.....</b>	<b>65</b>
<b>4.9 Anggaran Promosi .....</b>	<b>68</b>
<b>4.10 Media yang digunakan dalam Bauran Promosi .....</b>	<b>69</b>
<b>4.11 Alasan Pengguna Media .....</b>	<b>70</b>
<b>4.12 Implementasi Bauran Promosi pada Dealer Gunawan</b>	
<b>Motor I Jember .....</b>	<b>71</b>
4.12.1 Periklanan .....	72
4.12.2 Promosi Penjualan .....	75
4.13.3 Penjualan Pribadi .....	77
4.14.4 Publisitas .....	80
<b>4.13 Interpretasi.....</b>	<b>81</b>
<b>BAB 5. KESIMPULAN.....</b>	<b>87</b>
<b>5.1 Kesimpulan.....</b>	<b>88</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>89</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Tabel Data pesaing Dealer Honda di Jember .....	4
1.2 Tabel Data penjualan sepeda motor Honda <i>dealer</i> Gunawan Motor I Jember Tahun 2010-2011.....	6
2.1 Tabel Penelitian Terdahulu dan Penelitian Sekarang.....	35
3.1 Tabel Model Analisis Domain .....	45
3.2 Tabel Model Analisis Taksonomi .....	46
4.1 Tabel Jumlah Karyawan.....	56
4.2 Tabel jam dan hari kerja karyawan .....	56
4.3 Tabel Rencana Bauran Promosi <i>Dealer</i> Gunawan Motor I Jember.....	59
4.4 Tabel Anggaran Promosi <i>Dealer</i> Gunawan Motor I Jember .....	68
4.5 Tabel Media yang digunakan <i>Dealer</i> Gunawan Motor I Jember.....	68
4.6 Tabel Data Jumlah Penjualan <i>Dealer</i> Gunawan Motor I Jember.....	84

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
4.1 Struktur Organisasi.....	53
4.2 Saluran distribusi perusahaan.....	59



## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1	Pedoman Wawancara Perusahaan ..... 85
Lampiran 2	Pedoman Wawancara Pelanggan ..... 86
Lampiran 3	Surat Tugas Penelitian dari Lembaga Penelitian..... 87
Lampiran 4	Surat Ijin Penelitian Dari <i>Dealer</i> Gunawan Motor I Jember ... 88
Lampiran 5	Data Penjualan Sepeda Motor Honda <i>Dealer</i> Gunawan Motor I Jember ..... 89
Lampiran 6	Gambar Brosur <i>Dealer</i> Gunawan Motor I Jember ..... 90
Lampiran 7	Foto Spanduk <i>Dealer</i> Gunawan Motor I Jember ..... 91
Lampiran 8	Foto Banner <i>Dealer</i> Gunawan Motor I Jember ..... 92
Lampiran 9	Foto Papan Iklan <i>Dealer</i> Gunawan Motor I Jember ..... 93
Lampiran 10	Foto Papan Nama <i>Dealer</i> Gunawan Motor I Jember..... 94
Lampiran 11	Foto Sticker Branding pada mobil pengangkut <i>Dealer</i> Gunawan Motor I Jember ..... 95
Lampiran 12	Foto Pameran di Alun-alun kota Jember ..... 96
Lampiran 13	Foto Kontes di Alun-alun Jember ..... 97
Lampiran 14	Foto Hadiah <i>Dealer</i> Gunawan Motor I Jember..... 98
Lampiran 15	Foto Hadiah <i>Dealer</i> Gunawan Motor I Jember ..... 99
Lampiran 16	Foto <i>Dealer</i> Gunawan Motor I Jember ..... 100
Lampiran 17	Foto Piagam Peringkat <i>Dealer</i> Honda ..... 101
Lampiran 18	Foto Gudang Penyimpanan <i>Dealer</i> Gunawan Motor I Jember 102
Lampiran 19	Foto Produk <i>Dealer</i> Gunawan Motor I Jember ..... 103
Lampiran 20	Foto Wawancara bersama Bapak Gunawan Suhartanto ..... 104
Lampiran 21	Foto aktivitas karyawan <i>Dealer</i> Gunawan Motor I Jember .... 105
Lampiran 22	Foto bersama karyawan Bagian Mekanik ..... 106