

## Strategi Peningkatan Penjualan Berbasis Sales Counter Di Cv. Akai Jaya Motor (Cabang Imam Bonjol)

Friski Supit<sup>1</sup>, Niluh Putu Evvy Rossanty<sup>2</sup>, Muh Riswandi Palawa<sup>3</sup>

Universitas Tadulako

Alamat : Jl. Soekarno Hatta No.KM. 9, Tondo, Kec. Mantikulore, Kota Palu, Sulawesi Tengah 94148

Korespondasi penulis: [friskisupitfriski@gmail.com](mailto:friskisupitfriski@gmail.com)<sup>1</sup>, [npe.rossanty@gmail.com](mailto:npe.rossanty@gmail.com)<sup>2</sup>,  
[wandirisan@gmail.com](mailto:wandirisan@gmail.com)<sup>3</sup>

### Abstarct

*Advances in technology make people want to do their daily activities quickly and easily. Motorcycles are one of the most popular forms of transportation for people because they are more affordable, easy and efficient. At this time, many transportation technologies have sprung up, especially motorbikes, with various types and their own advantages. With various ways and strategies, companies try to make the products they market as competitive as other companies in the same field. Management plays a very important role in a company. Marketing strategy is a form of planning found in the field of marketing. CV. Akai Jaya Motor is an authorized dealer of Yamaha motorcycles engaged in service activities ranging from Sales, Administration, Service and also providing spare parts. One example of the services performed by CV. Akai Jaya Motor, namely in the field of sales counters. The sales counter is in charge of serving every customer and prospective consumer who comes directly to the dealer.*

**Keywords :** Company, Marketing Strategy, Sales Counter.

### Abstrak

Kemajuan teknologi membuat manusia ingin melakukan aktivitas sehari-hari dengan cepat dan mudah. Sepeda motor menjadi salah satu bentuk transportasi yang paling digemari oleh masyarakat karena lebih terjangkau, mudah dan efisien. Pada saat ini banyak bermunculan teknologi transportasi khususnya pada sepeda motor dengan berbagai jenis dan keunggulan tersendiri. Dengan berbagai cara dan strategi, perusahaan berusaha agar produk yang mereka pasarkan tidak kalah saing dengan perusahaan lain dibidang yang sama. manajemen berperan sangat penting dalam suatu perusahaan tersebut. Strategi pemasaran adalah bentuk perencanaan yang ditemukan di bidang pemasaran. CV. Akai Jaya Motor meruapak dealer resmi motor Yamaha yang bergerak pada kegiatan pelayanan mulai dari penjualan, Administrasi, Service dan juga menyediakan suku cadang. Salah satu contoh pelayanan yang dilakukan CV. Akai Jaya Motor yaitu dalam bidang sales counter. Sales counter bertugas dalam melayani setiap pelanggan maupun calon konsumen yang datang langsung ke dealer.

**Kata Kunci :** Strategi Pemasaran, Sales Counter, Perusahaan

## **LATAR BELAKANG**

Seiring dengan kemajuan jaman di era globalisasi, maka perkembangan teknologi pada bidang transportasi semakin pesat. Kemajuan teknologi tersebut membuat manusia ingin melakukan aktivitas sehari-hari dengan cepat dan mudah. Sepeda motor menjadi salah satu bentuk transportasi yang paling digemari oleh masyarakat karena lebih terjangkau, mudah dan efisien. pada ada saat ini banyak bermunculan teknologi transportasi. Khususnya pada sepeda motor dengan berbagai jenis dan keunggulan tersendiri. Dengan berbagai cara dan strategi, perusahaan berusaha agar produk yang mereka pasarkan tidak kalah saing dengan perusahaan lain di bidang yang sama. Manajemen berperan sangat penting dalam suatu perusahaan tersebut.

Manajemen berfungsi sebagai alat untuk mengukur dan merencanakan segala sesuatu hal dalam perusahaan, dalam manajemen terdapat 4 aspek yang sering di implementasikan dalam perusahaan yaitu, Manajemen Sumber daya, Manajemen Keuangan, Manajemen Operasional dan Manajemen Pemasaran. Salah satu aspek yang memperdalam dan mengimplementasikan terkait hal Marketing dan Sales pada perusahaan adalah Manajemen Pemasaran.

Dalam menjalankan kegiatan usahanya, suatu perusahaan tentunya membutuhkan berbagai sumber daya. Khususnya dibidang pemasaran,

CV. Akai Jaya Motor merupakan salah satu perusahaan resmi Sepeda Motor yang memiliki 6 kantor cabang yang tersebar diarea kota palu, Parigi Moutong dan sekitarnya. CV. Akai Jaya Motor merupakan dealer resmi motor Yamaha yang bergerak pada kegiatan pelayanan mulai dari Penjualan, Administrasi, Service dan juga menyediakan suku cadang. Salah satu contoh pelayanan yang dilakukan CV. Akai Jaya Motor yaitu dalam bidang sales counter. Sales counter bertugas dalam melayani setiap pelanggan maupun calon konsumen yang datang langsung ke dealer, mereka juga membantu pelanggan untuk mengisi data dan melengkapi data yang diperlukan dalam proses penjualan. Selain itu sales counter bertugas untuk membuat laporan penjual counter pada tiap akhir bulan dan mempertanggung jawabkan ke supervisor.

## **KAJIAN TEORITIS**

Menurut (Hasan, 2009) Pemasaran adalah serangkaian aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk menstimulasi permintaan atas produk atau jasa dan memastikan bahwa produk dijual dan disampaikan kepada para pelanggan

Menurut (Kotler & Keller, 2009) mengartikan manajemen pemasaran adalah suatu ilmu dan seni untuk mendapatkan sasaran pasar dengan tujuan untuk meraih, mempertahankan dan meningkatkan pelanggan agar dapat menjadikan nilai pelanggan yang unggul. Menurut Kotler bahwa Pelayanan (Service), dapat di definisikan sebagai suatu tindakan atau kinerja yang diberikan oleh seseorang kepada orang lain.

Menurut (Nickles, 1998) dalam buku Understanding Business menyebutkan bahwa penjualan yaitu proses di mana sang penjual memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan kedua belah pihak.

## **METODE PENELITIAN**

Dalam kegiatan ini penulis menggunakan metode pengabdian dan pendampingan dimana dapat dijelaskan sebagai berikut:

### **1. Pengabdian**

Kegiatan pengabdian dilakukan selama kurang lebih 5 bulan pada bulan Agustus 2022 sampai dengan Januari 2023. Pengabdian ini dilakukan di CV. Akai Jaya Motor Cabang Imam Bonjol.

### **2. Pendamping**

Dalam kegiatan pendamping ini penulis di ikut sertakan untuk membantu mempromosikan serta membantu dalam proses penjualan sepeda motor.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

CV. Akai Jaya Motor merupakan salah satu perusahaan resmi Sepeda Motor yang memiliki 6 kantor cabang yang tersebar di area kota Palu, Parigi Moutong dan sekitarnya. CV. Akai Jaya Motor merupakan dealer resmi motor Yamaha yang bergerak pada kegiatan pelayanan mulai dari Penjualan, Administrasi, Service dan juga menyediakan suku cadang. Berikut adalah laporan Penjualan CV. Akai Jaya Motor (cabang Imam Bonjol) bulan Agustus-Desember 2022.

Tabel 1.1 Laporan Penjualan CV. Akai Jaya Motor (Cabang Imam Bonjol)

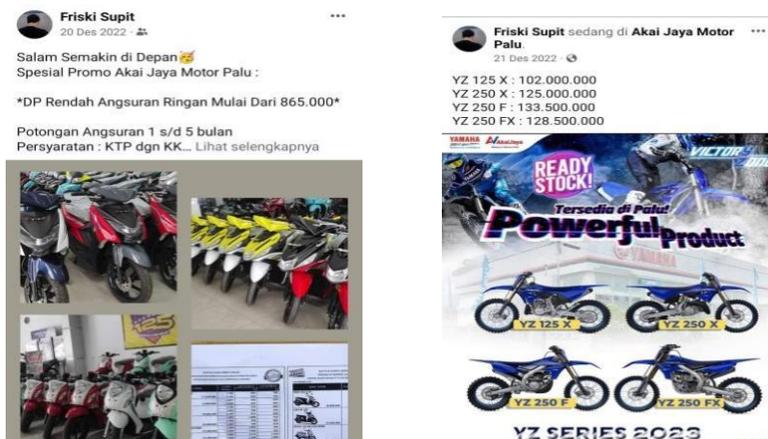
No	Bulan	Tahun 2022		
		Target	Realisasi	%
1	Agustus	270	239	80%
2	September	270	150	60%
3	Oktober	270	153	60%
4	November	270	167	60%
5	Desember	270	231	80%

Sumber : (CV. Akai Jaya Motor.)

Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa realisasi penjualan terendah terjadi pada bulan September dengan jumlah kendaraan yang terjual sebanyak 150 unit kendaraan dan penjualan tertinggi terjadi pada bulan Agustus dengan jumlah kendaraan yang terjual yaitu sebanyak 239 kendaraan akan tetapi hal tersebut masih belum mencapai target yang diinginkan.

Berbagai strategi pemasaran dilakukan salah satunya strategi penjualan Melalui pelayanan konsumen. Dalam kegiatan ini penulis ditempatkan di bagian

Sales Counter dan menunggu konsumen yang datang untuk membeli unit sepeda motor. Strategi yang dilakukan oleh sales counter agar dapat mencapai target penjualan yaitu memiliki kemampuan yang baik dalam menawarkan atau mempromosikan produk seacara langsung pada konsumen maupun menggunakan media social. Dalam hal ini proses penyelesaian tugas yang dilakukan penulis yaitu mempromosikan produk melalui social media seperti yang terlihat pada gambar berikut:



Sumber : (CV. Akai Jaya Motor.)

Gambar 1.1 Proses Mempromosikan Produk Melalui Sosial Media

Selain itu, sales counter juga bertanggung jawab dalam menjaga hubungan dan membangun citra perusahaan saat akan berinteraksi secara langsung dengan konsumen. Apabila konsumen telah berminat untuk membeli salah satu unit sepeda motor yang telah di tawarkan penulis, kemudian penulis meminta berkas konsumen seperti KTP dan kartu keluarga sebagai persyaratan dalam pembelian sepeda motor. Kemudian berkas tersebut di berikan penulis ke bagian administrasi untuk diproses berkasnya.



Sumber : (CV. Akai Jaya Motor.)

Gambar 1.2 Pelayanan Pembelian Unit Sepeda Motor

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa dalam kegiatan ini mahasiswa dilatih dengan dibekali ilmu pemasaran dan pelayanan, sebagaimana ilmu yang telah diperoleh mahasiswa. Seperti Pola pelayanan yang ditawarkan oleh CV. Akai Jaya Motor Yamaha terhadap customer. Pola perhitungan penjualan tunai maupun kredit yang dilakukan oleh sales counter. Mengetahui cara merekomendasikan customer untuk di proseskan pengajuan kredit ke leasing apabila terdapat customer pembelian kredit yang di reject oleh salah satu leasing dengan alasan yang masih bisa dipertimbangkan. Dengan ilmu yang diperoleh tersebut, mahasiswa memperoleh bekal apabila setelah lulus nanti berkeinginan untuk melanjutkan bekerja disuatu perusahaan manufaktur terutama yang bergerak di bidang otomotif kendaraan bermotor

## **DAFTAR REFERENSI**

- Hasan, A. (2009). *Marketing*. MedPress (Anggota IKAPI).
- Kotler, & Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran Jilid 1* (13th ed.). Erlangga.
- Nickles, W. G. (1998). *Understandin Business*. MC Graw Hill, Higher Educations.
- Profil CV. Akai Jaya Motor*.