PERSETUJUAN PEMBIMBING

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN SEPEDA MOTOR MEREK HONDA PADA PT. NUSANTARA SURYA SAKTI KOTA PAREPARE

MUHAMMAD FARID WAJDI
221 350 055

Berdasarkan SK Penetapan Pembimbing Nomor :
587/KEP/III.3.AU/B/1445H/2023M Telah di Pertahankan dihadapan Tim Penguji
Pada Tanggal 22 November 2023 dan telah diperbaiki

PEMBIMBING I	PEMBIMBING II
Dr. H. Irwan, M.M	Fitriani, S.E., M.Si
NBM : 1148 468	NBM : 1246 155

Mengetahui :

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare Dekan,	Program Studi Manajemen
Dr. Syarifuddin Yusuf, M.Si	Dr. H. Irwan, M.M
NBM : 784 726	NBM : 1148 468

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN SEPEDA MOTOR MEREK HONDA PADA PT. NUSANTARA SURYA SAKTI KOTA PAREPARE

MUHAMMAD FARID WAJDI
221 350 055

Berdasarkan SK Penetapan Penguji Nomor: 403/KEP/III.3.AU/FEB/1447H/2025M Telah diujikan Pada Tanggal 07 Agustus 2025 dan dinyatakan memenuhi syarat

I. PANITIA UJIAN

1	Ketua Pelaksana	Dr. H. Irwan, M.M	

II. PENGUJI

1	Ketua Penguji	Dr. H. Irwan, M.M	
2	Anggota Penguji	Fitriani, S.E., M.Si	
3	Anggota Penguji	Dr. Arham, S.E., M.Ak	
4	Anggota Penguji	Rika Rahma, S.E., M.Ak., CTA., ACPA	

Mengesahkan :
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Parepare
Dekan,

Dr. Syarifuddin Yusuf, M.Si
NBM : 784 726

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	: Muhammad Farid Wajdi
NIM	: 221 350 055
Program Studi	: Manajemen
Judul Skripsi	: Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Sepeda Motor Merek Honda pada PT. Nusantara Surya Sakti Kota Parepare
Dosen Pembimbing	:1. Dr. H. Irwan Idrus, MM 2. Fitriani,SE., M.Si

Dengan ini menyatakan sesungguhnya bahwa skripsi dengan judul tersebut diatas, Saya tulis sebagai syarat memproleh gelar Sarjana (S.M) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare yang seluruhnya merupakan hasil karya saya sendiri.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan Skripsi yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan karya ilmiah.

Apabila di kemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian skripsi saya bukan hasil karya saya sendiri atau adanya plagiat tertentu, saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang saya sandang dan sanksi-sanksi tertentu lainnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Parepare, 9 Februari 2025



Muhammad Farid Wajdi
NIM. 221350055

v

Abstrak

MUHAMMAD FARID WAJDI, 2025, dengan judul penelitian “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Sepeda Motor Merek Honda Pada PT.Nusantara Surya Sakti Kota Parepare”. Pembimbing 1 H. Irwan Idrus, Pembimbing 2 Fitriani. Skripsi Pogram Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare (UMPAR).

Strategi pemasaran merupakan tindakan untuk memperkenalkan dan mengiklankan Barang yang berkualitas baik, baik itu produk maupun layanan, menerapkan taktik dan pendekatan khusus guna meningkatkan angka penjualan.Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT. Nusantara Surya Sakti dalam meningkatkan volume penjualan sepeda motor merek Honda. Dalam persaingan yang semakin intens di sektor otomotif, pelaksanaan metode pemasaran yang efisien menjadi sangat penting untuk menarik perhatian konsumen dan meningkatkan daya saing perusahaan. Metode yang diterapkan dalam penelitian ini bersifat deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, dokumentasi, serta wawancara. Temuan dari penelitian ini mengindikasikan bahwa strategi pemasaran yang diimplementasikan, yakni promosi melalui media digital, pemberian diskon, layanan purna jual, serta kerja sama dengan lembaga pembiayaan, memainkan peranan penting dalam peningkatan volume penjualan. Selain itu, faktor-faktor yakni harga, Standar barang dan tingkat kepuasan konsumen memiliki dampak yang besar pada pilihan pembelian pelanggan. Dengan mengoptimalkan strategi pemasaran yang inovatif dan adaptif, PT. Nusantara Surya Sakti diharapkan dapat mempertahankan daya saingnya di pasar serta meningkatkan loyalitas pelanggan.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Volume Penjualan, Sepeda Motor Honda, PT. Nusantara Surya Sakit

Abstract

MUHAMMAD FARID WAJDI, 2025, with the research title "Marketing Strategy in Increasing Sales Volume of Honda Brand Motorcycles at PT. Nusantara Surya Sakti, Parepare City". Supervisor 1 H. Irwan Idrus, Supervisor 2 Fitriani. Thesis Management Study Program, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University of Parepare (UMPAR).

Marketing strategy is an action to introduce and advertise good quality goods, both products and services, implementing tactics and special approaches to increase sales figures. This research aims to analyze the marketing strategy implemented by PT. Nusantara Surya Sakti in increasing the sales volume of Honda brand motorcycles. In increasingly intense competition in the automotive sector, the implementation of efficient marketing methods is very important to attract the attention of consumers and increase company competitiveness. The method applied in this study is descriptive with a qualitative approach. Data collection is carried out through observation, documentation, and interviews. The findings of this study indicate that the marketing strategy implemented, namely promotion through digital media, providing discounts, after -sales services, and cooperation with finance institutions, playing an important role in increasing sales volume. In addition, factors namely price, standard goods and the level of customer satisfaction have a big impact on customer purchasing options. By optimizing innovative and adaptive marketing strategies, PT. Nusantara Surya Sakti is expected to maintain its competitiveness in the market and increase customer loyalty.

Keywords: Marketing Strategy, Sales Volume, Honda Motorcycles, PT. Nusantara Surya Sakit

KATA PENGANTAR

بِسْـــــــــــــمِ اللهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيْمِ

Assalamualaikum Wr.Wb

Puji syukur terpanjat kan kehadirat Allah SWT, Dia-lah pengatur segalanya dimana tiada kehidupan dan kematian ada di bawah genggamannya, segala gerak dan diam di bawah pengaturannya segenap ketundukan adalah haknya, sehingga atas izinnya jugalah Skripsi dengan Judul "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Sepeda Motor Merek Honda Pada PT. Nusantara Surya Sakti" mampu terselesaikan. Serta Shalawat dan Salam tersembahkan kepada Nabiullah Muhammad SAW tiada manusia semulia dirinya ada keteladanan yang sedemikian tinggi, menghantarkan segala kelemahan dan kekurangan sehingga tidak ada rasa bosan para pengikutnya untuk melepaskan ikatan yang rendah menuju ikatan yang tinggi.

Sepenggal doa yang selalu dijabah oleh Allah yakni Doa Orang Tua Cinta, tak ada sepenggal dan bakti menyamai nilai kasih saying mereka, sembah sujud selalu tersembahkan kepada Ayahanda Abdul Halil Hasan dan Ibunda Sukmawati Sukardi yang sepanjang waktu mengiringkan doa tak pernah putus kiranya buah hatinya mampu meraih kesuksesan dalam menjalani biduk kehidupan.

Langkah tak akan mampu meraih akhir studi tanpa dukungan dan motivasi yang tak berhenti seperti air mengalir, Dengan segala rasa hormat, kami menyampaikan penghargaan yang mendalam kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Jamaluddin Ahmad, S.Sos., M.Si selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Parepare.
2. Bapak Dr.Syarifuddin Yusuf, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare.
3. Bapak Dr. H. Irwan Idrus, MM selaku dosen pembimbing I, yang dengan sabar telah memberikan arahan, bimbingan, dan motivasi selama proses penelitian ini berlangsung.
4. Ibu Fitriani,SE., M.Si selaku dosen pembimbing II, yang sabar telah memberikan arahan, bimbingan, dan motivasi selama proses penelitian ini berlangsung.
5. Segenap Dosen serta staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis atas bantuannya selama penulis terdaftar sebagai mahasiswa, untuk ilmu yang sangat bermanfaat dan menjadi bekal pengetahuan penulis.
6. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, terima kasih atas dukungan yang telah diberikan.
7. Teristimewa keluarga penulis: Nur Annisa Syam., S.Pd yang telah membantu selama penelitian berlangsung, seluruh keluarga besar penulis yang telah banyak membantu, memberikan dukungan, serta doanya selama ini sehingga Penulis dapat berusaha semaksimal mungkin dalam menyelesaikan tugas akhir untuk mendapatkan gelar yang penulis impikan.

8. Sahabat-sahabat Circle: Amel, Andita, Fitri ,Nabila, Harisda, Alda Sara, Ririn, Riska, Dewi, Shabir dan Bintang yang selalu memberikan motivasi, dukungan serta selalu ada dan menjadi tempat untuk bertukar pikiran.
9. Semua sahabat perjuangan yang tidak bisa saya sebutkan secara detail yang telah memberikan dorongan, ketahanan, motivasi, dan bantuan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
10. Terakhir penulis ingin berterimakasih kepada diri sendiri karna sudah berjuang dan berusaha semaksimal mungkin dalammenyelesaikan tugas akhir untuk mendapatkan gelar yang penulis impikan.

Akhir kata, penulis hanyalah makhluk biasa yang juga bisa melakukan kesalahan. Oleh sebab itu, dengan penuh rasa rendah hati, penulis siap menerima kritik dan saran yang membangun demi perbaikan dan peningkatan kualitas karya tulis ini di masa depan.

Billahifiiabililhaq, Fastabiqulkhairat

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Parepare,9 Februari 2025
Penulis

Muhammad Farid Wajdi
NIM : 221350055

DAFTAR ISI

SAMPUL LUAR i

SAMPUL DALAM ii

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI iii

PERSETUJUAN PEMBIMBING ..... **Error! Bookmark not defined.**

Abstrak vi

Abstract vii

KATA PENGANTAR viii

DAFTAR ISI xi

DAFTAR TABEL xiii

DAFTAR GAMBAR xiv

BAB I PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang 1

B. Fokus Penelitian 7

C. Tujuan Masalah 7

D. Manfaat Penelitian 7

BAB II TINJAUAN PUSTAKA 9

A. Kajian Teori 9

B. Penelitian Terdahulu 20

C. Karangka Konseptual 27

BAB III METODE PENELITIAN.....30

A. Jenis Penelitian.....30

B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....30

C. Informan 30

D. Definisi Operasional Variabel.....31

E. Jenis dan Sumber Data 31

F. Teknik Pengumpulan Data.....33

G. Teknik Analisis Data 34

BAB IV GAMBARAN UMUM.....36

A. Gambaran Umum Honda Nusantara Surya Sakti.....36

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN.....38

A. Hasil Penelitian.....38

B. Pembahasan Hasil Penelitian 56

BAB VI PENUTUP 74

DAFTAR PUSTAKA.....78

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu 20

DAFTAR GAMBAR

Tabel 2. 2 Kerangka Konseptual ……29