

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA BISNIS JUAL BELI MOTOR BEKAS
(STUDI KASUS PADA ANTARA JAYA MOTOR)**

Oleh

Luh Danik Sintia Dewi

Program Studi S1 Akuntansi

Jurusan Ekonomi dan Akuntansi

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi promosi dalam meningkatkan penjualan pada bisnis jual beli motor bekas Antara Jaya Motor. Data penelitian ini didapatkan dari hasil wawancara dengan pihak Antara Jaya Motor, salah satunya pemilik Antara Jaya Motor sendiri. Dari hasil pembahasan, strategi promosi yang dilakukan sudah baik. Tetapi terdapat kendala pada lokasi Antara Jaya Motor yang harus memasuki gang perumahan. Walaupun masalah tersebut tidak begitu menjadi kendala, ada baiknya pemilihan lokasi Antara Jaya Motor ini di tempat yang ramai dan sering ada orang lewat. Untuk masalah promosi, ada baiknya Antara Jaya Motor mengajak banyak orang untuk ikut mempromosikan motor yang dijual di media social, markel place dan sebagainya. Dengan begitu banyak orang yang mehetahui motor yang dijual di Antara Jaya Motor. Penjualan motor bekas di Antara Jaya Motor pasti akan meningkat setiap bulannya jika diketahui banyak orang. Dengan meningkatnya penjualan tersebut, tidak dipungkiri juga laba yang didapatkan pasti akan besar juga.

Kata kunci: strategi promosi, meningkatkan penjualan, bisnis jual beli motor bekas.

**ANALYSIS OF MARKETING STRATEGIES IN INCREASING SALES IN
THE USED MOTORCYCLE BUYING BUSINESS
(CASE STUDY ON ANTARA JAYA MOTOR)**

By

Luh Danik Sintia Dewi

Bachelor of Accounting Study Program

Department of Economics and Accounting

ABSTRACT

This research aims to determine promotional strategies in increasing sales in the used motorbike buying and selling business, Antara Jaya Motor. This research data was obtained from interviews with Antara Jaya Motor, one of whom was the owner of Antara Jaya Motor himself. From the results of the discussion, the promotional strategy carried out was good. However, there is a problem at the Antara Jaya Motor location which requires entering a residential alley. Even though this problem is not really an obstacle, it is a good idea to choose a location for Antara Jaya Motor in a busy place where people often pass by. For promotional issues, it would be a good idea for Antara Jaya Motor to invite many people to participate in promoting the motorbikes being sold on social media, marketplaces and so on. So many people know about the motorbikes sold at Antara Jaya Motor. Sales of used motorbikes at Antara Jaya Motor will definitely increase every month if more people know about it. With the increase in sales, it cannot be denied that the profits obtained will definitely be large too.

Keywords: *promotional strategy, increasing sales, used motorbike buying and selling business.*