

ABSTRAK

EVALUASI SISTEM PENJUALAN PADA BAGIAN PEMASARAN DI PT. TUNAS MOBILINDO PERKASA LAMPUNG

Oleh

SITI MELISA

PT. Tunas Mobillindo Perkasa Lampung merupakan salah satu perusahaan yang menawarkan produk kendaraan mobil *merk* daihatsu, servis mobil, dan suku cadang mobil Daihatsu. Penulisan laporan akhir ini bertujuan untuk mengevaluasi sistem penjualan yang baik pada PT. Tunas Mobillindo Perkasa Lampung. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan desain penulisan deskriptif. Metode analisis ini menggunakan metode SOP (Standar operasional prosedur). Tujuannya untuk mengetahui apakah evaluasi sistem penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan sesuai dengan SOP (Standar operasional prosedur). Sistem penjualan yang dilakukan dengan baik yaitu: konsumen bertemu dengan sales, konsumen mengisi dan menandatangani SPK, pengiriman kendaraan, dan pembuatan faktur kendaraan dan surat-surat kendaraan. Untuk sop yang tidak berjalan dengan baik yaitu : konsumen melakukan pembayaran uang tanda jadi melalui kasir dan sales administrasi tidak melakukan pengecekan unit terlebih dahulu.

PT. Tunas Mobillindo Perkasa Lampung juga menggunakan bauran pemasaran 7P (produk, harga, tempat, promosi, orang, bukti fisik dan proses) dalam sistem penjualan juga menggunakan bauran promosi untuk meningkatkan volume penjualan . PT Tunas Mobilindo Perkasa Lampung belum sepenuhnya berjalan dengan baik karena masih ada beberapa yang belum dilaksanakan dengan baik dan masih perlu ditingkatkan kembali.

Kata Kunci : Evaluasi Sistem Penjualan, SOP, Bauran Pemasaran 7P, Bauran Promosi.