

## ABSTRAK

### PELAKSANAAN BAURAN PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN SEPEDA MOTOR PADA PT PRABU JAYA SUKSES

Oleh  
ALZIE NASUTION

Penulisan ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan bauran Promosi yang tepat pada PT Prabu Jaya Sukses dalam meningkatkan volume penjualan di Wilayah Bandar Lampung. Promosi yang dilakukan oleh PT Prabu Jaya Sukses masih sering tidak mencapai target dalam realisasi penjualan perusahaan tersebut. Terlebih lagi terjadinya penurunan penjualan di tahun 2022 karena perusahaan terbilang baru dan masih kurangnya promosi. Metode yang digunakan dalam penulisan laporan akhir ini adalah desain penulisan deskriptif dengan pendekatan kualitatif, menggunakan data primer dan sekunder. Dengan mengumpulkan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi terhadap pihak yang terlibat selama PKL di PT. Prabu Jaya Sukses.

Hasil penulisan dan penelitian dalam pelaksanaan bauran promosi dalam meningkatkan volume penjualan sepeda motor pada PT Prabu Jaya Sukses menggunakan promosi yang meliputi: periklanan (*advertising*), promosi penjualan (*sales promotion*), hubungan masyarakat (*public relation*), penjualan pribadi (*personal selling*), dan pemasaran langsung (*direct dan digital marketing*) teridentifikasi beberapa komponen promosi belum sepenuhnya berjalan dengan baik dan dapat dikatakan masih tidak efektif dalam pelaksanaannya. Contohnya seperti periklanan, penjualan perorangan, dan hubungan masyarakat. Ketiga promosi tersebut belum terlaksana sesuai dengan tujuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Sehingga perlu adanya peningkatan pada pelaksanaan promosi tersebut.

**Kata Kunci : Bauran Promosi, Promosi.**