

EVALUASI STRATEGI PENJUALAN MOTOR PADA *DEALER* YAMAHA DI KOTA SAMARINDA

Nama Mahasiswa : Achmad Raihan Gusrisyam
NIM : 12221084
Dosen Pembimbing Utama : Ir. Christopher Davito Prabandewa
Hertadi, S. Si., M.T.
Dosen Pembimbing Pendamping : Muhammad Hudzaly Hatala, S.Kom., M.T.

ABSTRAK

Penjualan sepeda motor Yamaha pada dealer PT. Surya Timur Sakti Jatim di Kota Samarinda mengalami tren penurunan sehingga diperlukan evaluasi strategi penjualan untuk meningkatkan performa penjualan. Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi variabel yang mempengaruhi penjualan motor Yamaha, menganalisis keterkaitan antar variabel terhadap penurunan penjualan, serta mengevaluasi strategi kebijakan penjualan pada dealer Yamaha di Kota Samarinda. Metode yang digunakan adalah pendekatan *sistem dinamis* dengan membangun model menggunakan *Causal Loop Diagram* (CLD) dan *Stock Flow Diagram* (SFD). Penelitian meliputi beberapa faktor yaitu penjualan, demografi, ekonomi, perusahaan, dan persaingan. Model diverifikasi dan divalidasi menggunakan *Mean Absolute Percentage Error* (MAPE). Hasil simulasi kondisi *existing* menunjukkan tren penurunan penjualan dari 6.337 unit pada tahun 2024 menjadi 3.564 unit pada tahun 2030. Hasil validasi menunjukkan model dinyatakan valid dengan rata-rata nilai MAPE sebesar 7,67% pada variabel penjualan motor Yamaha. Selanjutnya dilakukan pengembangan lima skenario strategi penjualan. Pemilihan skenario terbaik dilakukan menggunakan metode *Linear Scale Transformation Max-Min* dan *weighted sum* dengan mempertimbangkan total penjualan sebagai *benefit criterion* dan standar deviasi sebagai *cost criterion*. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa skenario diskon harga 5% dan peningkatan aktivitas pemasaran sebesar 5% memperoleh *score* tertinggi sebesar 0,701 sehingga dipilih sebagai strategi terbaik. Berdasarkan hasil penelitian, kombinasi strategi tersebut memberikan hasil paling optimal dalam meningkatkan total penjualan dan menjaga kestabilan performa penjualan motor Yamaha.

Kata Kunci: *sistem dinamis*, strategi penjualan, Yamaha, *weighted sum*, *Linear Scale Transformation Max-Min*