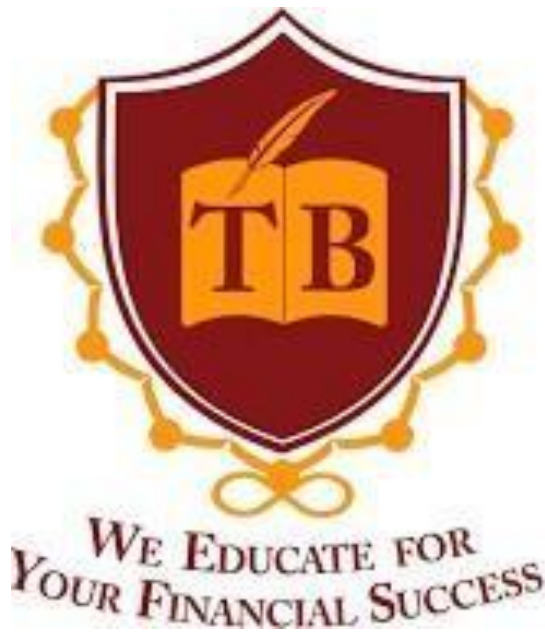


**PROSES PENJUALAN UNIT MOBIL PADA *DEALER* ASCO
DAIHATSU CABANG BEKASI**

LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Mata Kuliah



Oleh :

Khinasih Febriatun Sholehah

NIM : 212611048

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI TRI BHAKTI
BEKASI
2024**

LEMBAR PENGESAHAN

PROSES PENJUALAN UNIT MOBIL PADA *DEALER* ASCO DAIHATSU CABANG BEKASI

Oleh

Khinasih Febriatun Sholehah

NIM : 212611048

LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

Untuk memenuhi salah satu syarat Diajukan Sebagai Salah Satu
Syarat Mata Kuliah Telah disetujui oleh Tim Penguji pada tanggal
seperti tertera di bawah ini

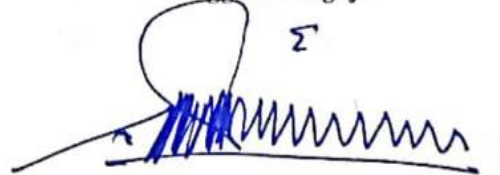
Bekasi, 10 Juli 2024

Ketua Penguji



Irvan FC Oentoeng, SE., MM
NIDN: 0411118204

Anggota Penguji



Drs. Widayatmoko, MM., M. Ikom
NIDN: 0303045901

Ketua Program Studi



Dr. Sofia Maulida, SE., MM.
NIDN: 0309027801

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN
LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN/MAGANG
PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Karya tulis saya, Laporan Praktik Kerja Lapangan ini, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana Manajemen, di STIE Tri Bhakti atau perguruan lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan dosen pembimbing dan penguji.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa gelar yang telah diperoleh karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi ini.

Bekasi, 28 Juni 2024
Yang membuat pernyataan



Khinasih Febriatun Sholehah
NIM : 212611048

**LEMBAR PERSETUJUAN
LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

Nama : Khinasih Febriatun Sholehah
NIM : 212611048
Jurusan : Manajemen
Bidang Studi : S1 Manajemen
Judul LPKL : Proses Penjualan Unit Mobil Pada *Dealer* Asco Daihatsu Cabang Bekasi

Laporan Praktik Kerja Lapangan diatas disetujui dan diterima baik sebagai salah satu karya ilmiah mahasiswa yang bersangkutan dalam memenuhi salah satu syarat untuk mata kuliah pada Program Studi Manajemen, STIE Tri Bhakti.

Bekasi, 28 Juni 2024

Mengetahui,

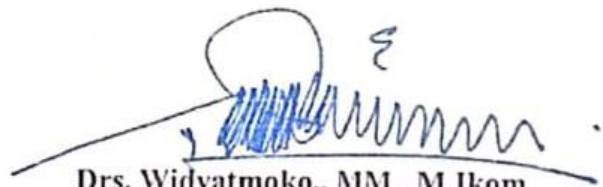
Ketua Program Studi Manajemen



Dr. Sofia Maulida, SE., MM.

NIDN: 0309027801

Dosen Pembimbing



Drs. Widyatmoko., MM., M.Ikom

NIDN: 0303045901

ABSTRAK

Laporan ini membahas mengenai proses penjualan unit mobil pada *Dealer Asco Daihatsu* cabang Bekasi. Tujuan dari magang ini adalah untuk memahami secara mendalam tahapan-tahapan yang terlibat dalam penjualan mobil serta untuk menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan oleh dealer tersebut. Metode yang digunakan dalam penelitian ini meliputi observasi langsung dan wawancara dengan karyawan. Hasil magang menunjukkan bahwa proses penjualan di *Asco Daihatsu* cabang Bekasi melibatkan beberapa tahapan dalam proses penjualan, seperti Tahapan Persiapan sebelum penjualan, Tahapan Menentukan Lokasim Pelanggan Potensial, Tahapan Melakulan Penjualan sampai dengan Tahapan Pelayanan Purna Jual. Setiap tahapan ini didukung oleh tim penjualan yang terlatih dan penggunaan teknologi informasi untuk mempermudah pengelolaan data pelanggan dan transaksi. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh *dealer* ini meliputi promosi melalui media sosial, penawaran diskon dan paket kredit menarik, serta pelayanan purna jual yang memuaskan. Keberhasilan strategi ini terlihat dari meningkatnya jumlah penjualan dan kepuasan pelanggan yang tinggi. Kesimpulan dari magang ini adalah bahwa keberhasilan proses penjualan tidak hanya bergantung pada kualitas produk yang ditawarkan, tetapi juga pada profesionalisme tim penjualan dan efektivitas strategi pemasaran yang digunakan. Laporan ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi perusahaan otomotif lainnya dalam mengoptimalkan proses penjualan mereka.

Kata Kunci: Proses, Penjualan, Industri Otomotif

ABSTRACT

This report discusses the process of selling car units at the Bekasi branch of the Asco Daihatsu Dealer. The aim of this internship is to understand in depth the stages involved in car sales as well as to analyze the marketing strategies implemented by the dealer. The methods used in this research include direct observation and interviews with employees. The results of the internship show that the sales process at the Bekasi branch of Asco Daihatsu involves several stages in the sales process, such as the Preparation Stage before the sale, the Stage of Determining the Location of Potential Customers, the Stage of Carrying Out the Sales to the Stage of After Sales Service. Each stage is supported by a trained sales team and the use of information technology to make managing customer and transaction data easier. The marketing strategy implemented by this dealer includes promotions via social media, discount offers and attractive credit packages, as well as satisfactory after-sales service. The success of this strategy can be seen from the increasing number of sales and high customer satisfaction. The conclusion of this internship is that the success of the sales process depends not only on the quality of the products offered, but also on the professionalism of the sales team and the effectiveness of the marketing strategies used. This report is expected to provide insight for other automotive companies in optimizing their sales processes.

Keywords: Process, Sales, Automotive Industry

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis hanturkan kehadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala karena berkat serta rahmat-Nya. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL)/Magang di *Dealer* ASCO Daihatsu Cabang Bekasi. Selama 3 bulan dapat terlaksana dengan baik. Praktik Kerja Lapangan (PKL)/Magang ini merupakan salah satu mata kuliah wajib sebagai syarat untuk melanjutkan skripsi serta kelulusan Mahasiswa di STIE Tri Bhakti. Setelah seluruh rangkaian kegiatan yang penulis jalani selama melakukan Mangang di *Dealer* ASCO Daihatsu Cabang Bekasi saatnya bagi penulis untuk menyusun laporan magang yang kini dapat terselesaikan dengan baik adanya. Dalam proses penyusunan sehingga terselesaikannya laporan magang ini, penulis banyak menerima bantuan baik dukungan dan motivasi maupun bimbingan dari berbagai pihak, oleh karena itu, dengan segala Hormat, kerendahan hati dan ketulusan perkenankan penulis mengucapkan Terima kasih yang sebesar besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dan berperan penting dalam proses penyusunan Laporan Praktik Kerja Lapangan (LPKL)/Magang ini, yaitu sebagai berikut :

1. Allah Subhananhu Wa Ta'ala yang telah memberikan penulis nikmat kesehatan dan nikmat kecerdasan sehingga penulis dapat menyusun laporan dengan amat baik.
2. Bapak Drs. Widayatmoko., MM.,M.Ikom. Selaku ketua STIE Tri Bhakti
3. Ibu Dr.Sofia Maulida.,SE.,MM. Selaku kaprodi Manajemen.
4. Bapak Drs. Widiyatmoko., MM.,M.Ikom. Selaku Dosem Pembimbing penulis dalam laporan Magang ini, yang bersedia rela meluangkan waktunya dan memberikan saran beserta masukannya dengan bimbingan dengan amat detail sehingga penulis dapat menulis laporan Magang dengan terarah dan lancar, baik secara offline.
5. Bapak Ir. Prilia Haliawan.,MM. selaku dosen pembimbing akademik yang telah membantu penulis atas saran dan masukannya sampai berada di tahap laporan magang.

6. Kepala Cabang Asco Daihatsu Bekasi Bapak Eko Budi Prayogi, pembimbing Praktik Kerja Lapangan (PKL)/Magang Ibu Tita Jusie, Mas Vicky dan Mas Aris selaku staf admin yang senantiasa bersedia membantu serta mengarahkan penulis dengan sabar, beserta seluruh staf kantor Asco Daihatsu Bekasi yang sudah memberikan penulis kesempatan melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL)/Magang.
7. Kedua orang tua serta keluarga besar yang selalu memberikan doa dan dukungan baik moril maupun materil sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini dengan baik dan tepat waktu.
8. Sahabat seperjuangan penulis terutama Aulia, Elva, Aisha, Fita, Nita, Artanti, Hasbi.
9. Diri sendiri yang telah kuat berjuang meluangkan waktu, tenaga dan pikiran di tengah padatnya kuliah, sehingga laporan magang ini bisa terselesaikan dengan baik dan tepat waktu.
10. Bagi semua pihak yang tidak disebut satu persatu yang membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung, penulis mengucapkan Terima kasih Demikianlah Laporan magang ini disusun dan diselesaikan. Semoga laporan magang ini dapat bermanfaat. Baik untuk perluasan wawasan, referensi, maupun gambaran yang lebih nyata bagi para pembacanya. Atas dukungan, perhatian dan partisipasi dari seluruh pihak, penulis ucapkan Terima kasih.

DAFTAR ISI

COVER	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN MAGANG	iii
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN MAGANG	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	2
1.3. Tujuan Praktik Kerja Lapangan	3
1.4. Manfaat Praktik Kerja Lapangan	3
1.4.1. Bagi Mahasiswa	3
1.4.2. Bagi Kampus	4
1.4.3. Bagi Perusahaan	4
1.5. Teori Relevan	4
1.5.1. Industri Otomotif	4
1.5.2. Perusahaan Dagang	5
1.5.3. Penjualan	6
1.6. Metode Magang	9
1.6.1. Metode Wawancara	9
1.6.2. Metode Observasi	9
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	10
2.1. Sejarah Perusahaan	10
2.2. Visi & Misi Asco Daihatsu	11
2.2.1. Visi Asco Daihatsu	11
2.2.2. Misi Asco Daihatsu	11

2.3. Struktur Organisasi Perusahaan	12
2.4. Kegiatan Pada Dealer Asco Daihatsu Bekasi.....	17
BAB III URAIAN DESKRIPSI TUGAS DAN PEMBAHASAN.....	18
3.1. Penempatan dan Jadwal Magang	18
3.1.1. Penempatan Magang	18
3.1.2. Jadwal Magang.....	19
3.2. Uraian Deskripsi Tugas	20
3.3. Pembahasan.....	27
BAB IV PENUTUP.....	39
4.1. Kesimpulan.....	39
4.2. Saran – Saran.....	40
DAFTAR PUSTAKA	41
LAMPIRAN	42

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo Perusahaan.....	10
Gambar 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	12
Gambar 3.1 Panduan Pengimputan ADMS	21
Gambar 3.2 Panduan Pengimputan ADMS	22
Gambar 3.3 Panduan Pengimputan ADMS	22
Gambar 3.4 Panduan Pengimputan ADMS	23
Gambar 3.5 Panduan Pengimputan ADMS	24
Gambar 3.6 Tanda Terima ADMS	25
Gambar 3.7 Berita Acara Serah Terima	26
Gambar 3.8 Kegiatan <i>Breaqing</i> Pada Asco Daihatsu Bekasi	27
Gambar 3.9 <i>Flowchart</i> Proses Penjualan.....	30
Gambar 3.10 Contoh Media Promosi Berupa Brosur.....	31
Gambar 3.11 Dokumen <i>Purchase Order</i>	33
Gambar 3.12 Berita Acara Serah Terima	35

DAFTAR TABEL

Tabel	3.1 Penempatan Praktik Kerja Lapangan(PKL)/Magang	18
Tabel	3.2 Jadwal Praktik Kerja Lapangan(PKL)/Magang	19