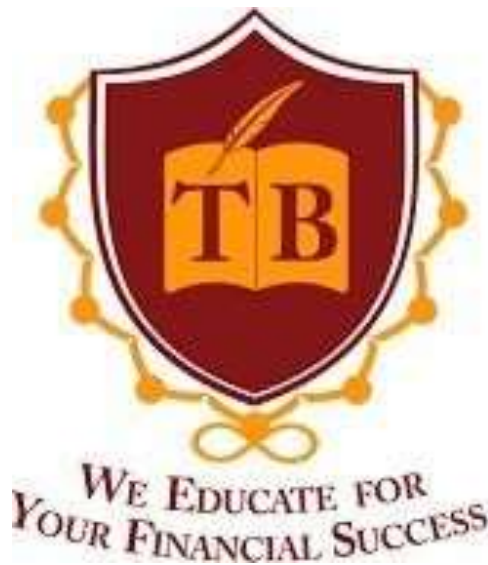


**STRATEGI PEMASARAN DALAM SISTEM PENAWARAN
HARGA PADA CV. NAYAKA IDEA CEMERLANG**

LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Mata Kuliah



Oleh

Hasbi Cholik Abdullah

NIM : 212611015

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI TRI BHAKTI

BEKASI

2024

LEMBAR PENGESAHAN

STRATEGI PEMASARAN DALAM SISTEM PENAWARAN HARGA PADA CV. NAYAKA IDEA CEMERLANG

Oleh :

Hasbi Cholik Abdullah

NIM :212611015

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, 09 Juli 2024

Ketua Penguji



Ir. P. Fillia Haliawan, MM
NIDN: 0430047303

Anggota Penguji



Dr. Yohanes Ferry Cahaya, SE., MM.
NIDN: 0420027202

Ketua Program Studi



Dr. Sofia Maulida, SE., MM.
NIDN: 03090276801

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, 26 Juni 2024

Yang membuat pernyataan

Hasbi Cholik Abdillah
NIM : 212611015

LEMBAR PERSETUJUAN
LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

Nama : Hasbi Cholik Abdullah
NIM : 212611015
Jurusan : Manajemen
Bidang Studi : S1 Manajemen
Judul LPKL : Strategi Pemasaran dalam Sistem Penawaran Harga Pada CV.
Nayaka Idea Cemerlang

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, 26 Juni 2024

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen



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

Dosen Pembimbing



Dr. Yohanes Ferry Cahaya, SE., MM.
NIDN: 0420027202

ABSTRAK

Hasbi Cholik Abdullah. Dalam era persaingan bisnis yang semakin ketat, strategi pemasaran memainkan peran penting dalam keberhasilan suatu perusahaan. Laporan ini membahas "Strategi Pemasaran dalam Sistem Penawaran Harga Pada CV. Nayaka Idea Cemerlang" yang bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis berbagai strategi pemasaran yang efektif dalam sistem penawaran harga. Penelitian ini menggunakan metode dengan pendekatan studi lapangan pada CV. Nayaka Idea Cemerlang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kombinasi dari strategi pemasaran digital, personalisasi penawaran, serta analisis data yang mendalam dapat meningkatkan efektivitas penawaran harga dan menarik lebih banyak pelanggan. Selain itu, penentuan harga yang kompetitif dan fleksibilitas dalam penawaran juga menjadi faktor kunci dalam menarik dan mempertahankan pelanggan. Laporan ini memberikan wawasan berharga bagi para praktisi pemasaran dalam merancang dan mengimplementasikan strategi pemasaran yang efektif dalam sistem penawaran harga.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Sistem Penawaran Harga, Pemasaran Digital, Analisis Data, Penentuan Harga.

ABSTRACT

Hasbi Cholik Abdullah. *In an era of increasingly fierce business competition, marketing strategies play a crucial role in the success of a company. This report discusses "Marketing Strategies in the Pricing Offer System at CV. Nayaka Idea Cemerlang" aiming to identify and analyze various effective marketing strategies within the pricing offer system. This research employs a field study approach at CV. Nayaka Idea Cemerlang. The findings indicate that a combination of digital marketing strategies, offer personalization, and in-depth data analysis can enhance the effectiveness of price offers and attract more customers. Additionally, competitive pricing and flexibility in offers are also key factors in attracting and retaining customers. This report provides valuable insights for marketing practitioners in designing and implementing effective marketing strategies within the pricing offer system.*

Keywords: *Marketing Strategy, Pricing Offer System, Digital Marketing, Data Analysis, Pricing.*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur atas kehadiran Tuhan yang Maha Esa atas segala hikmat dan karunianya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan laporan magang ini sesuai dengan waktu yang di tentukan. Laporan magang ini disusun sebagai salah satu persyaratan akademik untuk menyelesaikan salah satu mata kuliah di Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Bhakti. Penulis mengangkat judul “Strategi Pemasaran dalam Sistem Penawaran Harga Pada CV. Nayaka Idea Cemerlang”.

Penyusunan laporan magang ini tidak akan terselesaikan tanpa bantuan dari semua pihak yang telah membantu penulis selama penyusunan laporan magang. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan kesehatan, kekuatan, kemudahan dan kelancaran sehingga Laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat diselesaikan.
2. Bapak Drs. Widayatmoko, MM., M.Ikom selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Bhakti.
3. Ibu Dr Sofia Maulida.SE., MM. selaku Ketua Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Bhakti.
4. Bapak Dr. Yohanes Ferry Cahaya, SE.,MM. selaku Dosen pembimbing yang telah tulus dan sabar memberikan ilmu, saran, tenaga, pikiran serta memorivasi penulis dalam menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini.
5. Bapak Muhammad Hardian selaku Direktur Utama CV. Nayaka Idea Cemerlang beserta jajaran direksi.
6. Karyawan/I CV. Nayaka Idea Cemerlang yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.
7. Orang tua dan saudara/i saya yang sangat saya kasihi dan sayangi yang senantiasa mendoakan, memberikan dukungan serta semangat.
8. Orang-orang terkasih yang selalu memberi motivasi dan doa serta perhatiannya.

9. Seluruh pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu atas dukungan dan bantuannya sehingga terselesaikannya menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangannya dari segi penulisan maupun bahasa yang digunakan dalam membuat Laporan Praktik Kerja Lapangan ini. Untuk itu penulis menerima kritik dan saran yang bersifat membangun sebagai masukan yang sangat berguna. Namun demikian, harapan penulis semoga karya sederhana ini dapat bermanfaat sebagaimana mestinya bagi pihak-pihak yang membutuhkan

Bekasi, 28 Juni 2024

Yang membuat pernyataan



Hasbi Cholik Abdullah

NIM : 212611015

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	iii
LEMBAR PERSETUJUAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Magang.....	2
1.4 Manfaat Magang.....	3
1.5 Teori Relevan	4
1.5.1 STP (<i>Segmenting, Targeting, Positioning</i>)	4
1.5.2 Perilaku Konsumen (<i>Customer Behavior</i>)	5
1.5.3 Manajemen Strategi.....	6
1.5.4 Manajemen Pemasaran.....	6
1.5.5 Strategi Pemasaran	7
1.5.6 Strategi Penerapan Harga	8
1.5.7 Teori Harga	9
1.6 Metode PKL	9
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	11
2.1 Sejarah Perusahaan.....	11
2.1.1 Visi & Misi CV Nayaka Idea Cemerlang.....	13
2.1.2 Nilai Perusahaan.....	13
2.2 Struktur Organisasi.....	14

2.3 Kegiatan Organisasi	16
2.4 Jenis Produksi yang Dihasilkan oleh CV Nayaka Idea Cemerlang.....	17
BAB III URAIAN DESKRIPSI TUGAS DAN PEMBAHASAN	20
3.1 Penempatan dan Jadwal Praktik Kerja Lapangan	20
3.1.1 Penempatan Praktik Kerja Lapangan	20
3.1.2 Jadwal Praktik Kerja Lapangan.....	21
3.2 Uraian Deskripsi Tugas	22
3.3 Pembahasan	26
3.4 Identifikasi Strategi Pemasaran	31
3.5 Penerapan Strategi.....	33
3.6 Temuan Kendala.....	34
BAB IV PENUTUP	35
4.1 Simpulan.....	35
4.2 Saran-Saran	36
DAFTAR PUSTAKA	37
LAMPIRAN.....	39

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Logo CV. Nayaka Idea Cemerlang	11
Gambar 2. 2 Struktur Organisasi CV. Nayaka Idea Cemerlang	14
Gambar 2. 3 Produk Printing	17
Gambar 2. 4 Produk Merchandising	18
Gambar 2. 5 Produk Graphic Design	18
Gambar 2. 6 Produk Digital Marketing	19
Gambar 3. 1 Flowchart proses penawaran produksi iklan di CV. Nayaka Idea Cemerlang	26

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Jadwal Praktik Kerja Lapangan	20
Tabel 3.2 Uraian Deskripsi Kegiatan	22