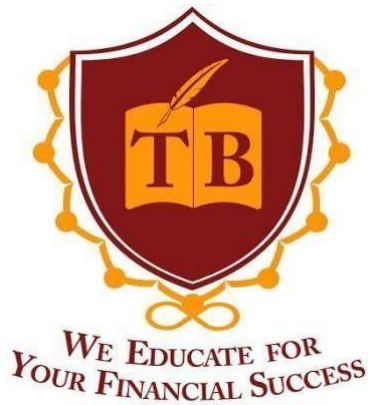


**EFEKTIVITAS STRATEGI PEMASARAN TERHADAP DAYA SAING
PRODUK NAYA COFFEE AND TALK RAWALUMBU**

BEKASI

LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN/MAGANG



Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Mata Kuliah Oleh :

DITA AYU RIZKIRANA

202511011

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

BEKASI

2024

LEMBAR PENGESAHAN

**EFEKTIVITAS STRATEGI PEMASARAN TERHADAP DAYA SAING
PRODUK NAYA COFFEE AND TALK RAWALUMBU BEKASI**

Oleh :

Dita Ayu Rizkirana

202511011

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, 26 Juni 2024

Ketua Penguji



(Dr. Yohanes Ferry Cahaya,SE.,MM)

NIDN: 0420027202

Anggota Penguji



(Redy Adhi Saputra,SE.,MM.)

NIDN: 0405059002

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. Laporan Praktik kerja Lapangan ini, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana Manajemen di STIE Tri Bhakti maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Laporan Praktik kerja Lapangan 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.

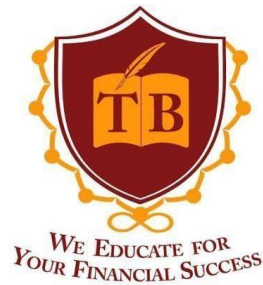
Bekasi, 26 Juni 2024



Yang membuat pernyataan

Dita Ayu Rizkirana

20251101



TANDA PERSETUJUAN LPKL

Nama : Dita Ayu Rizkirana
Nim : 202511011
Jurusan : Manajemen
Bidang Studi : S1 Manajemen
Judul LPKL : Efektivitas Strategi Pemasarn Terhadap Daya
Saing Produk Naya Coffee and Talk
Rawalumbu Bekasi

LPKL tersebut di atas disetujui dan diterima baik sebagai salah satu karya ilmiah mahasiswa yang bersangkutan dalam memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Manajemen pada Jurusan Manajemen, Tri BhaktiBusiness School

Bekasi. 26 Juni 2024

Mengetahui

Ketua Program Studi Manajemen

(Dr. Sofia Maulida,SE.,MM)

Dosen Pembimbing

(Redy Adhi Saputra,SE.,MM.)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana efektivitas Strategi Bauran Pemasaran terhadap Daya Saing Produk. Dalam penelitian diperoleh hasil bahwa Strategi Produk, Strategi Harga, serta Strategi Promosi apabila diterapkan dilaksanakan dengan baik maka Daya Saing Produk akan mengalami peningkatan secara signifikan. Model produk yang dihasilkan pun harus sesuai dengan keinginan pasar, merk produk harus mudah dibaca dan diingat oleh konsumen, ukuran produk dibuat standar dengan mencantumkan pada Merk Produksi, Menyediakan bahan baku yang selalu tersedia dengan harga kompetitif dan kualitas dan memilih media yang tepat dalam promosi produk sehingga strategi yang digunakan bisa lebih efektif dalam meningkatkan daya saing produk.

Kata kunci : Strategi Bauran Pemasaran, Daya Saing

ABSTRACT

This research aims to determine the extent of the effectiveness of the Marketing Mix Strategy on Product Competitiveness. In the research, the results showed that if Product Strategy, Price Strategy and Promotion Strategy are implemented well, Product Competitiveness will increase significantly. The model of the product produced must also be in accordance with market desires, the product brand must be easy for consumers to read and remember, the size of the product is made standard by including the Production Brand, Providing raw materials that are always available at competitive prices and high quality and choosing the right media in product promotion so that the strategy used can be more effective in increasing product competitiveness.

Keywords: Marketing Mix Strategy, Competitiveness

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas kehadiran Tuhan yang Maha Esa telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas Laporan Praktik Kerja Lapangan (LPKL) ini. Dari hasil yang telah dilakukan dan dicapai selama penulis mengikuti Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Naya Coffee and Talk selama 3 bulan, terhitung dari tanggal 24 Maret 2024 sampai dengan 27 Mei 2024. Laporan Praktik Kerja Lapangan (LPKL) ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam memperoleh gelar Sarjana Manajemen Program Studi Manajemen pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Bhakti Bekasi. Penulis menyadari atas keterbatasan dalam penyusunan laporan ini. Namun berkat doa, dukungan, bimbingan dan semangat yang diberikan oleh berbagai pihak sehingga dapat diselesaikan laporan ini dengan sebaik-baiknya. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih baik secara langsung maupun secara tidak langsung, yaitu kepada :

1. **Allah SWT** yang selalu memberikan kelancaran serta rahmat yang melimpah.
2. **Bapak Drs. Widyatmoko, MM., M.I, Kom** selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Bhakti.
3. **Ibu Dr. Sofia Maulida, SE., MM.** selaku Kepala Prodi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Bhakti.
4. **Bapak Redy Adhi Saputra, SE., MM..** selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan petunjuk serta saran sehingga laporan ini dapat terselesaikan.
5. **Seluruh staf di Naya Coffee and Talk.** yang telah menjadi keluarga kedua saya selama proses magang berlangsung.

6. **Kedua orang tua penulis** yang telah memberi bantuan dan dukungan

berupamoral maupun materi.

7. **Teman-teman S1 Jurusan Manajemen tahun 2024.**

8. Dan terakhir, **kepada semua pihak** yang tidak dapat penulis sebutkan namanya

satu persatu. Semoga dengan disusunnya Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dapat bermanfaat bagi pembaca, penulis selalu menyadari keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang dimiliki penulis, sehingga dalam laporan praktik kerja lapangan ini masih banyak terdapat kekurangan dan masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak dalam penyusunan laporan praktik kerja lapangan ini agar tulisan ini bermanfaat bagi semua pihak.

Bekasi, 26 Juni 2024



Dita Ayu Rizkirana

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
DAFTAR ISI.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
ABSTRAK.....	iv
KATA PENGANTAR	v
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Praktik Kerja Lapangan/Magang	3
1.4 Manfaat Praktik Kerja Lapangan/Magang	3
1.5 Teori Relevan.....	4
1.5.1 Strategi Pemasaran	4
1.5.2 Fungsi Strategi Pemasaran	4
1.5.3 Efektivitas Penjualan	5
1.5.4 Daya Saing	5
1.6 Metode Praktik Kerja Lapanga/Magang	6
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	8
2.1 Sejarah Perusahaan	8

2.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	10
2.1.1 Uraian Tugas Secara Umum	11
2.2 Kegiatan Umum Perusahaan	12
BAB III URAIAN DESKRIPSI TUGAS DAN PEMBAHASAN	14
3.1 Penempatan dan Jadwal Magang	14
3.2 Uraian Deskripsi Tugas	14
3.2.1 Menjelaskan Product Knowledge	15
3.3 Hasil Pengamatan	16
3.3.1 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi.....	16
3.4 Pembahasan.....	17
3.4.1 Strategi Pemasaran Yang Dilakukan Naya Coffe and Talk	19
3.5 Fungsi Pemasaran Perusahaan.....	22
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	23
4.1 Kesimpulan	23
4.2 Saran-saran.....	23
DAFTAR PUSTAKA	24
LAMPIRAN 1 Lembar Pengesahan	25
LAMPIRAN 2 Surat Pernyataan Keaslian Kerja Praktik.....	26
LAMPIRAN 3 Surat Permohonan LPKL.....	27
LAMPIRAN 4 Daftar Kegiatan Mingguan.....	28

LAMPIRAN 5 Laporan Penilaian Pelaksanaan Program Magang	29
LAMPIRAN 6 Surat Keterangan Magang	30
LAMPIRAN 7 Formulir Permohonan Sidang Magang	31
LAMPIRAN 8 Kartu Konsultasi Magang	30

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo Naya Coffee and Talk	7
Gambar 2.2 Lokasi Naya Coffee and Talk.....	8
Gambar 3.1 Stuktur Organisasi	11
Gambar 3.2.1 Produk Knowledge Naya Coffee and Talk	15
Gambar 3.3 Produk Naya Coffee and Talk.....	19
Gambar 3.4 Tempat Naya Coffee and talk	21

DAFTAR GAMBAR

Tabel 3.1 Tabel Jam Kerja.....	14
--------------------------------	----

