

**IMPLEMENTASI BAURAN PEMASARAN PADA
SHOWROOM MUTIARA MOBILINDO**

LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN ATAU MAGANG
Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Mata Kuliah



Oleh
Angel Rugian
NIM : 212611001

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

IMPLEMENTASI BAURAN PEMASARAN PADA SHOWROOM MUTIARA MOBILINDO

OLEH :

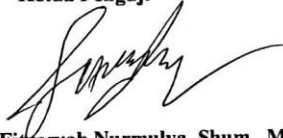
Angel Rugian

NIM : 212611001

LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

Untuk memenuhi Syarat Diajukan Sebagai Salah Satu Mata Kuliah
Telah disetujui oleh Tim penguji pada tanggal seperti tertera dibawah ini
Bekasi, Juni 2024

Ketua Penguji



Fitriyah Nurmulya, Shum., MSM

NIDN : 0406058904

Anggota Penguji



Drs. Tigor hutapea., ME

NIDN : 03090227801

Ketua Program Studi Manajemen



Dr. Sofia Mulida, SE., MM

NIDN : 03090227801

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Laporan Magang ini, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana Manajemen di STIE Tri Bhakti maupun perguruan tinggi
2. Laporan Magang ini murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan dari pihak lain kecuali arahan dari 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 dikemudian 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, 03 Juni 2024

Yang membuat pernyataan




Angel Rugian

NIM : 212611001

LEMBAR PERSETUJUAN MAGANG

Nama : Angel Rugian
NIM : 212611001
Jurusan : Manajemen
Bidang Studi : S1 Manajemen
Judul Laporan Magang : Implementasi Bauran Pemasaran Pada Showroom
Mutuara mobilindo

Laporan magang di atas disetujui sebagai salah satu karya ilmiah mahasiswa yang bersangkutan dalam memenuhi salah satu syarat mata kuliah pada jurusan S1 manajemen di Sekolah Tinggi Ekonomi Tri Bhakti

Bekasi, Juni 2024

Mengetahui

Ketua Program Studi Manajemen



Dr. Sofia Mulida, SE., MM

NIDN : 03090227801

Dosen pembimbing



Drs. Tigor hutapea., ME

NIDN : 0327096203

ABSTRAK

Laporan magang ini membahas tentang implementasi bauran pemasaran di showroom Mutiara Mobilindo, sebuah perusahaan penjualan mobil bekas yang berlokasi di Bekasi. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan oleh showroom tersebut, baik secara digital maupun konvensional, dan bagaimana strategi ini mempengaruhi penjualan dan kepuasan pelanggan. Penelitian dilakukan melalui metode observasi, wawancara, studi pustaka, dan dokumentasi selama periode magang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa showroom Mutiara Mobilindo telah mengadopsi pemasaran digital melalui media sosial dan marketplace sejak tahun 2017, yang secara signifikan meningkatkan jangkauan dan interaksi dengan pelanggan. Namun, tantangan utama yang dihadapi adalah kurangnya keterampilan karyawan dalam pemasaran digital dan perlunya peningkatan pelayanan untuk memenuhi standar operasional prosedur (SOP). Solusi yang diusulkan mencakup pelatihan karyawan dan pengembangan strategi pemasaran yang lebih efektif untuk meningkatkan daya saing dan penjualan showroom.

Kata Kunci : Bauran Pemasaran, Pemasaran Digital, Promosi

ABSTRACT

This internship report discusses the implementation of the marketing mix at the Mutiara Mobilindo showroom, a used car sales company located in Bekasi. The main objective of this research is to analyze the marketing strategies implemented by the showroom, both digital and conventional, and how these strategies affect sales and customer satisfaction. Research was conducted through observation, interviews, literature study and documentation methods during the internship period. The research results show that the Mutiara Mobilindo showroom has adopted digital marketing through social media and marketplaces since 2017, which has significantly increased reach and interaction with customers. However, the main challenges faced are the lack of employee skills in digital marketing and the need to improve services to meet standard operating procedures (SOP). The proposed solution includes employee training and development of more effective marketing strategies to increase competitiveness and showroom sales.

Keywords : Marketing Mix, Digital Marketing, Promotion

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas berkat nikmat dan Rahmat Karunia-Nya sehingga dapat menyelesaikan penyusunan Laporan praktik Kerja Lapangan yang berjudul “Sistem Pelaksanaan Pemasaran Secara Digital Mobil Pada Showroom Mutiara Mobilindo” ini dapat dikerjakan dengan sebaik-baiknya.

Penyusunan laporan penelitian ini dilaksanakan sebagai memenuhi kewajiban menyelesaikan tugas Laporan Magang untuk memperoleh nilai Laporan Praktik Kerja Lapangan. Selama melaksanakan praktik dan menyelesaikan laporan ini, penulis telah banyak menerima bimbingan pengarahan, petunjuk serta saran dan fasilitas yang membantu penulisan laporan ini. Oleh karena itu pada kesempatan kali ini penulis mengucapkan terimakasih kepada segenap pihak yang membantu :

1. Allah SWT yang telah memberikan saya kesehatan, kekuatan, dan kemudahan sehingga saya dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini.
2. Kedua Orang Tua dan keluarga yang selalu memberikan dukungan secara mori, materil dan doa yang senantiasa mengantarkan saya menyelesaikan Laporan Magang.
3. Bapak Drs. Widayatmoko, MM., M.Ikom selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Bhakti.
4. Ibu Dr Sofia Maulida.SE., MM. selaku Ketua Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Bhakti
5. Bapak Drs.Tigor hutapea., ME, selaku dosen pembimbing yang telah membantu memberikan bimbingan dan petunjuk serta saran sehingga laporan ini terselesaikan.
6. Ibu Wulandari selaku Owner atau pemilik perusahaan Mutiara Mobilindo yang telah memberikan saya kesempatan Magang dan dukungan.
7. Ibu Catur Prihantini selaku Admin Mutiara Mobilindo yang sudah memberikan bimbingan selama saya magang.
8. Ibu Rafika Kwaar selaku Manajer Marketing yang sudah membimbing saya selama magang di perusahaan Mutiara Mobilindo.
9. Orang – orang terkasih yang selalu memberikan motivasi dan doa serta perhatiannya.

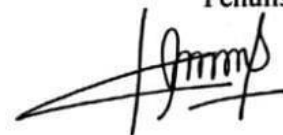
10. Seluruh pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, tanpa mengurangi rasa hormat dan terimakasih penulis atas kebaikan yang telah diberikan dalam penyusunan laporan magang ini.

Karna kebaikan dan kebijakan beliau – beliau ini penulis dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini semoga kebaikan dan jasa – jasa beliau mendapatkan balasan dari Allah SWT.

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

Bekasi, 10 Juli 2024

Penulis



Angel Rugian

DAFTAR ISI

IMPLEMENTASI BAURAN PEMASARAN PADA SHOWROOM MUTIARA MOBILINDO	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN MAGANG	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Magang / Praktik Kerja Lapangan (PKL)	3
1.3 Manfaat Magang / Praktik Kerja Lapangan (PKL)	4
1.4 Metode Magang / Praktik Kerja Lapangan (PKL)	5
1.5 Teori Releven	5
1.5.1 Bauran Pemasaran (<i>Marketing mix</i>)	5
1.5.2 Produk (<i>Product</i>)	6
1.5.3 Promosi (<i>Promotion</i>)	6
1.5.4 Harga (<i>Price</i>)	7
1.5.5 Unsur-unsur Bauran Pemasaran yang lain	8
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	11
2.1 Deskripsi Showroom Mutiara Mobilindo.....	11
2.2 Visi Dan Misi Perusahaan Mutiara Mobilindo.....	13

2.3	Divisi Pembagian Kerja Pada Showroom Mutiara Mobilindo.....	14
BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN.....		17
3.1	Penempatan dan Jadwal Praktik Kerja Lapangan	17
3.1.1	Penempatapan Magang	17
3.1.2	Jadwal Praktik Magang.....	17
3.2	Uraian Deskripsi Tugas	18
3.3	Produk Kendaraan Showroom Mutiara Mobilindo	25
3.4	Penetapan Harga Mobil pada Showroom Mutiara Mobilindo.....	32
3.1	Bauran Pemasaran Showroom Mutiara Mobilindo dari Aspek Promosi	38
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN.....		42
4.1	Kesimpulan.....	42
4.2	Saran - saran	42
DAFTAR PUSTAKA		44

DAFTAR TABEL

Tabel 3.2 Jadwal Magang.....	17
Tabel 3.2 Harga Paket kredit dan Cash	19
Tabel 3.4.1 Harga Produk Honda.....	33
Tabel 3.4. 2 Harga Produk Toyota.....	35
Tabel 3.4.3 Harga Produk Suzuki	36
Tabel 3.4.4 Harga Produk Daihatzu	37

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Magang	46
Lampiran 2 Sertifikat Magang	46
Lampiran 3 Laporan Mingguan	47
Lampiran 4 Laporan Penilaian Pelaksanaan Magang	55
Lampiran 5 CV.....	56
Lampiran 6 Dokumentasi	57