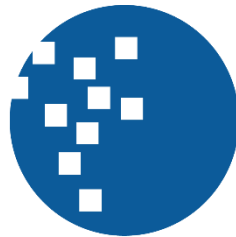


PENERAPAN 7 LANGKAH PENJUALAN PADA AUTO 2000

GLODOK PLAZA



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

ADHI SUNARYA

00000057963

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BUSINESS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2024

PENERAPAN 7 LANGKAH PENJUALAN PADA AUTO 2000

GLODOK PLAZA



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

Adhi Sunarya

00000057963

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2024

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Adhi Sunarya

Nomor Induk Mahasiswa : 0000057963

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

PENERAPAN 7 LANGKAH PENJUALAN PADA AUTO 2000 GLODOK PLAZA

merupakan hasil karya saya sendiri bukan plagiat dari karya ilmiah yang ditulis oleh orang lain, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar serta dicantumkan di Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/ penyimpangan, baik dalam pelaksanaan maupun dalam penulisan laporan MBKM, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk laporan MBKM yang telah saya tempuh.

Tangerang, 17 Mei 2024



(Adhi Sunarya)



HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul
PENERAPAN 7 LANGKAH PENJUALAN PADA AUTO 2000 GLODOK
PLAZA

Oleh

Nama : Adhi Sunarya

NIM : 00000057963

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada

Sidang Ujian Magang Universitas multimedia Nusantara

Tangerang, 17 Mei 2024

Pembimbing



Tessa Handra, S.E., M.T.

NIDN: 0322058406

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih S.E.,M.S.M., C.B.O.

NIDN: 0306037103

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul
PENERAPAN 7 LANGKAH PENJUALAN PADA AUTO 2000 GLODOK
PLAZA

Oleh

Nama : Adhi Sunarya
NIM : 00000057963
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Selasa, 04 Juni 2024
Pukul 16.00 s/d 17.00 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing



Tessa Handra, S.E., M.T
0322058406

Penguji



Thomas Dwi Susmantoro, S.T., M.S.M
0306037103

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O.
NIDN: 0323047801

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Multimedia Nusantara, saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Adhi Sunarya
NIM : 00000057963
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis
JenisKarya : Laporan MBKM

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Multimedia Nusantara Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**PENERAPAN 7 LANGKAH PENJUALAN PADA AUTO 2000 GLODOK
PLAZA**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Universitas Multimedia Nusantara berhak menyimpan, mengalih media / format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis / pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 17 Mei 2024

Yang menyatakan,



(Adhi Sunarya)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan laporan magang ini dengan judul: “PENERAPAN 7 LANGKAH PENJUALAN PADA AUTO 2000” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar S1 Jurusan Manajemen Pada Fakultas bisnis di Universitas Multimedia Nusantara. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tugas akhir ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Ninok Leksono, MA., selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Dr. Florentina Kurniasari T., S. Sos., M.B.A., selaku Dekan Fakultas Universitas Multimedia Nusantara.
3. Purnamaningsih, S.E., M.S.M, C.B.O, selaku Ketua Program Studi Universitas Multimedia Nusantara.
4. Tessa Handra, S.E., M.T., sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Bapak Christian Djohan, sebagai Supervisor dan Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Kepada Perusahaan PT. Auto 2000 Cabang Glodok Plaza.
7. Seluruh rekan dan karyawan Auto 2000 Glodok Plaza yang telah menerima dan membantu penulis selama melakukan praktik kerja magang.
8. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.
9. Seluruh teman-teman yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan bagi penulis sehingga laporan MBKM ini dapat selesai tepat waktu.

Penulis mengucapkan banyak terimakasih atas semua dukungan dari semua pihak dalam menyelesaikan praktik kerja mangang dan laporan MBKM ini, penulis juga menyadari bahwa laporan ini masih belum sempurna. Maka dari itu penulis juga berharap mendapatkan kritik dan saran yang dapat membantu pembelajaran, Penulis mengucapkan terimakasih kepada pembaca yang telah menyempatkan diri untuk membaca laporan MBKM ini. Semoga laporan ini dapat berguna dan bermanfaat dengan memberikan sumber informasi baru bagi para pembaca.

Tangerang, 19 Mei 2024



Adhi Sunarya



PENERAPAN 7 LANGKAH PENJUALAN PADA AUTO 2000 GLODOK PLAZA

(Adhi Sunarya)

ABSTRAK

Selama pendidikan di Universitas Multimedia Nusantara, penulis, mahasiswa manajemen dengan peminatan pemasaran, diwajibkan magang untuk menerapkan teori dan pengetahuan ke dunia industri. Penulis memilih Auto 2000 cabang Glodok, dealer Toyota terbesar di Indonesia dan bagian dari PT. Astra Internasional Tbk, untuk magang selama 640 jam, syarat kelulusan penting. Visi dan misi perusahaan ini mendukung pembelajaran praktis yang sesuai dengan studi penulis.

Selama magang, penulis menghadapi tantangan seperti penyesuaian budaya kerja, penguasaan sistem dan prosedur operasional, serta penerapan strategi pemasaran efektif. Dengan bimbingan dari pembimbing di Auto 2000 Glodok, penulis menemukan solusi atas masalah yang dihadapi, mengembangkan keterampilan menyelesaikan masalah, dan beradaptasi dalam situasi kerja nyata. Pengalaman ini memperkaya pemahaman tentang implementasi teori pemasaran di lapangan, menjadi bagian penting dari perjalanan akademik penulis, memenuhi syarat kelulusan, dan memberikan wawasan serta keterampilan praktis yang bermanfaat untuk karir masa depan.

Kata kunci: Magang, *Sales Marketing*, Auto 2000

***APPLICATION OF THE 7 STEPS OF SELLING IN AUTO 2000
GLODOK PLAZA***

(Adhi Sunarya)

ABSTRACT

During their education at Universitas Multimedia Nusantara, the author, a management student with a marketing specialization, was required to intern to apply theories and knowledge to the industry. The author chose Auto 2000 Glodok, the largest Toyota dealer in Indonesia and part of PT. Astra International Tbk, for a 640-hour internship, a crucial graduation requirement. The company's vision and mission support practical learning aligned with the author's studies.

During the internship, the author faced challenges such as adapting to the work culture, mastering operational systems and procedures, and implementing effective marketing strategies. With guidance from mentors at Auto 2000 Glodok, the author found solutions to problems, developed problem-solving skills, and adapted to real work situations. This experience enriched the author's understanding of how marketing theories are applied in the field, becoming an essential part of the academic journey, fulfilling graduation requirements, and providing valuable insights and practical skills for a future career.

Keywords: *Internship, Sales Marketing, Auto 2000*



DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	vi
KATA PENGANTAR	vii
PENERAPAN 7 LANGKAH PENJUALAN PADA AUTO 2000 GLODOK PLAZA	ix
ABSTRAK	ix
<i>APPLICATION OF THE 7 STEPS OF SELLING IN AUTO 2000 GLODOK PLAZA</i>	x
<i>ABSTRACT</i>	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	Error! Bookmark not defined.
1.1 Latar Belakang	Error! Bookmark not defined.
1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang	Error! Bookmark not defined.
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang .	Error! Bookmark not defined.
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	Error! Bookmark not defined.
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	Error! Bookmark not defined.
2.1.2 Logo	Error! Bookmark not defined.
2.1.3 Bidang Usaha atau Produk Perusahaan	Error! Bookmark not defined.
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	Error! Bookmark not defined.
2.3 Tinjauan Pustaka	Error! Bookmark not defined.
2.3.1 Marketing	Error! Bookmark not defined.
2.3.2 Selling Process	Error! Bookmark not defined.
2.3.3 7 Steps Selling Process	Error! Bookmark not defined.
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG	Error! Bookmark not defined.

3.1	Kedudukan dan Koordinasi	Error! Bookmark not defined.
3.2	Tugas dan Uraian Kerja Magang	Error! Bookmark not defined.
3.2.1	Implementasi Kerja	Error! Bookmark not defined.
3.3	Kendala yang Ditemukan	Error! Bookmark not defined.
3.4	Solusi atas Kendala yang Ditemukan ..	Error! Bookmark not defined.
BAB IV SIMPULAN DAN SARAN		Error! Bookmark not defined.
4.1	Simpulan.....	Error! Bookmark not defined.
4.2	Saran.....	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR PUSTAKA		Error! Bookmark not defined.
LAMPIRAN.....		Error! Bookmark not defined.



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. 1 Tampilan Gedung Auto 2000.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 2.1. 1.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 2.1. 2	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.1. 1.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 1 Pelaksanaan Briefing.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 2 Proses DEC atau Delivery Explain to Customer	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 3 Proses Follow up	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 4 Contoh Surat Penawaran.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 5 Surat Permohonan Pelunasan Pemesanan Pelanggan	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 6 Kegiatan pameran di Puri Indah Mall	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 7 Kegiatan pameran di Lokasari Square ...	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 8 Gambar review instagram	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 9 Gambar situs untuk salesman	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 10 Gambar situs untuk salesman ..	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 11 Gambar situs untuk salesman ..	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 12 Gambar situs untuk salesman ..	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 13 Gambar situs untuk salesman ..	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 14 Gambar situs untuk salesman ..	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 15 Gambar situs untuk salesman ..	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 16 Gambaran review customer.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 17 Gambar contoh pertanyaan yang banyak ditanyakan ke salesman	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 18 Gambar fitur Whats APP yang terdapat di situs	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 19	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 20 Gambaran Overview	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3.2 21 Gambaran Instagram Story.....	Error! Bookmark not defined.

