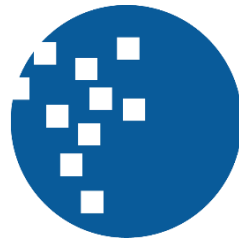


**AKTIVITAS SALES CONSULTANT DALAM JUAL BELI
DENGAN STRATEGI MARKETING DI PT.**

WAHANAARTHA RITELINDO



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Devi Huang

00000067652

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

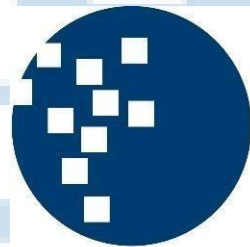
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2024

**AKTIVITAS SALES CONSULTANT DALAM JUAL BELI
DENGAN STRATEGI MARKETING DI PT.**

WAHANAARTHA RITELINDO



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

Devi Huang

00000067652

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2024

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Devi Huang
Nomor Induk Mahasiswa : 00000067652
Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

Aktivitas Sales Consultant Dalam Jual Beli Dengan Strategi Marketing di PT. WAHANAARTHA RITELINDO. 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, 23 Mei 2024



(Devi Huang)

M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul

AKTIVITAS SALES CONSULTANT DALAM JUAL BELI DENGAN STRATEGI MARKETING DI PT. WAHANAARTHA RITELINDO.

Nama : Devi Huang

NIM : 00000067652

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada

Sidang Ujian Laporan MBKM Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang,

Pembimbing



Kanon Mommsen Wongkar, S.H., M.H.

NIDN :0301078204

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih SE., M.S.M.

NIDN : 0323047801

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul

Aktivitas Sales Consultant Dalam Jual Beli Dengan Strategi Marketing di PT.
WAHANAARTHA RITELINDO.

Oleh

Nama : Devi Huang
NIM : 00000067652
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Kamis, 6 Juni 2024

Pukul 09.00 s/d 10.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing

Penguji



Kanon Mommsen Wongkar, S.H., M.H. Dr. Amanda Setiorini, S.Psi., M.M., CIQaR

NIDN :0301078204

NIDN: 0305027607

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih SE., M.S.M.

NIDN : 0323047801

iv

Aktivitas Sales Consultant Dalam Jual Beli Dengan Strategi Marketing di PT.
Wahanaartha Ritelindo, Devi Huang, Universitas Multimedia Nusantara.

**HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK
KEPENTINGAN AKADEMIS**

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

Nama : Devi Huang
NIM : 00000067652
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis
Jenis Karya : Laporan MBKM

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Multimedia Nusantara Hak Bebas Royalti Noneklusif (Non-exclusiveRoyalty-FreeRight) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**AKTIVITAS SALES CONSULTANT DALAM JUAL BELI
DENGAN STRATEGI MARKETING DI PT.
WAHANAARTHA RITELINDO.**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalty 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, 10 Mei 2024
Yang menyatakan,



(Devi Huang)

U M M N
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan Laporan Magang ini dengan judul:

“Aktivitas Sales Consultant Dalam Jual Beli Dengan Strategi Marketing di PT. WAHANAARTHA RITELINDO” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Jurusan Manajemen Pada Fakultas Bisnis 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. Bapak Dr. Ninok Leksono, M.A, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Bapak Ir. Andrey Andoko, M.Sc., selaku Dekan Fakultas Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Purmaningsih, SE., M.S.M., selaku Ketua Program Studi Universitas Multimedia Nusantara.
4. Bapak Kanon Mommsen Wongkar, S.H., M.H. , sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Ibu Aldilla Ceria Cempaka, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Kepada Perusahaan PT. WAHANAARTHA RITELINDO.
7. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.

Semoga karya ilmiah ini dapat memberikan pembaca pemahaman tentang dunia kerja, etika kerja sebagai sumber pertimbangan bagi para mahasiswa, Penulis mengakui bahwa masih banyak kekurangan dalam laporan magang ini karena keterbatasan latar belakang dan pengalaman penulis. Oleh karena itu, apabila terdapat kesalahan dalam laporan praktek kerja magang ini, penulis mohon maaf sebesar-besarnya. Penulis menantikan kritik, saran, dan masukan yang membangun

dari berbagai sumber guna menyempurnakan laporan praktik kerja magang kali ini. Penulis berharap kepada para pembaca dan semua pihak agar laporan praktik magang ini dapat bermanfaat, memotivasi, dan penuh pengalaman.

Tangerang, 10 Mei 2024



(Devi Huang)

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

**AKTIVITAS SALES CONSULTANT DALAM JUAL BELI
DENGAN STRATEGI MARKETING DI PT.
WAHANAARTHA RITELINDO.**

(Devi Huang)

ABSTRAK

PT WahanaarthaRitelindo merupakan perusahaan resmi sepeda motor Honda yang bergerak di pasar otomotif sejak tahun 1972. Honda fokus pada penjualan, perawatan, perbaikan untuk suku cadang khusus untuk sepeda motor Honda yang di jual di seluruh Indonesia. Sedangkan dealer resmi wahana kamal honda yang berlokasi di cengkareng, jakarta barat berdiri sejak tahun 1998. laporan magang ini dibuat untuk memberikan gambaran singkat tentang pengalaman kerja yang dialami penulis saat bekerja di PT WahanaarthaRitelindo. Pemilihan perusahaan ini didasarkan dari reputasi mereknya dan kebetulan Honda sedang membuka lowongan internship di departemen salesmarketing sehingga penulis melamar sebagai StaffInternshipSalesConsultant. Adapun beberapa kendala yang dihadapi penulis dalam melaksanakan magang awalnya agak sulit untuk beradaptasi di lingkungan yang baru dan menghadapi berbagai tekanan dalam mempelajari pekerjaan namun dengan adanya dukungan serta bimbingan baik dari Supervisor maupun rekan kerja lainnya penulis pelan-pelan mulai dapat beradaptasi dan memahami tanggung jawab kerja yang diberikan. Solusi yang diterapkan oleh penulis yaitu mulai terbuka dalam lingkungan baru dan belajar menerima perubahan serta belajar memanajemen waktu. Pengalaman ini dapat memperluas pengetahuan penulis tentang dunia kerja di bagian marketing dan memperluas relasi sosial. laporan magang ini diharapkan dapat menambah wawasan serta pemahaman bagi para pembacanya tentang dunia kerja.

Kata kunci: *SalesConsultant, Marketing, Manajemen*

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

**SALES CONSULTANT ACTIVITIES IN BUYING AND
BUYING WITH MARKETING STRATEGIES IN
PT. WAHANAARTHA RITELINDO.**

(Devi Huang)

ABSTRACT (English)

PT WahanaarthaRitelindo is the official Honda motor bike company which has been operating in the automotive market since 1972. Honda focuses on sales, maintenance and repair of special spareparts for Honda motorbikes which are sold throughout Indonesia. Meanwhile, the Kamal Honda official vehicle dealer located in Cengkareng, West Jakarta, was founded in 1998. This internship report was created to provide a brief overview of the work experience experienced by the author while working at PT WahanaarthaRitelindo. The choice of this company was based on its brand reputation and coincidentally Honda was opening internship vacancies in the sales marketing departments the author applied as a Staff Internship Sales Consultant. There are several obstacles that the author faces in carrying out an internship. At first it was quite difficult to adapt to a new environment and face various pressures in learning the job, but with support and guidance from both the Supervisor and other colleagues, the author slowly began to adapt and understand the job responsibilities. which are given. The solution that the author applies is to start opening yourself to new environments and learn to accept change and learn to manage your time. This experience can expand the author's knowledge about the world of work in marketing and expand social relationships. It is hoped that this internship report can increase readers' in sight and understanding of the world of work.

Keywords: *Sales Consultant, Marketing, Management*

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
<i>ABSTRACT (English)</i>	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang	3
1.2.1 Maksud Kerja Magang	3
1.2.2 Tujuan Kerja Magang	3
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	4
1.3.1 Waktu Kerja Magang	4
1.3.2 Prosedur pelaksanaan Kerja Magang	5
BAB II	7
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	7
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	7
2.1.1 Visi Misi	10
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	11
2.3 Landasan Teori	13
2.4 Strategi Marketing dan Penerapannya di PT Wahanaartha Ritelindo	17
2.5 Konsep-Konsep Marketing	18
2.6 Analisis Manajemen Pemasaran PT Wahana Artha Ritelindo	19

BAB III	22
PELAKSANAAN KERJA MAGANG	22
3.1 Kedudukan dan Koordinasi	22
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang	23
3.2.1 Uraian kegiatan Kerja Magang	24
3.2.2 Proses Pelaksanaan	33
3.3 Kendala yang Ditemukan	55
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan	56
SIMPULAN DAN SARAN	59
4.1 Simpulan	59
4.2 Saran	60
LAMPIRAN	62

UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jumlah Sepeda Motor di Indonesia	1
Gambar 1.2 Jumlah Penjualan Sepeda Motor di Indonesia.	2
Gambar 2.1 Lokasi Perusahaan	7
Gambar 2.2 Logo Perusahaan	8
Gambar 2.3 Pricelist Harga Motor Honda	9
Gambar 2.4 Struktur Organisasi Perusahaan PT. WahanaarthaRitelindo	11
Gambar 3.1 Struktur Kedudukan Marketing PT. WahanaarthaRitelindo	22
Gambar 3.2 Penulis menjaga booth motor.	33
Gambar 3.3 Penulis Melayani Customer di Showroom.	34
Gambar 3.4 Penulis melakukan kegiatan Canvassing Brosur / PriceList	36
Gambar 3.5 Akun media Sosial Instagram milik penulis sebagai sales	37
Gambar 3.6 Instagram Post Promosi Special Ramadhan.	38
Gambar 3.7 Instagram Reels: Honda Vario 160 CBS Red Color	39
Gambar 3.8 Instagram Story Promo Bulanan	41
Gambar 3.9 Story InstagramPriceList Motor Honda	42
Gambar 3.10 WhatsApp Relasi	43
Gambar 3.11 Blast promo via WhatsApp	44
Gambar 3.12 Daftar prospek LoyaltyCustomer&FollowUpCustomer.	45
Gambar 3.13 Data Customer yang sudah terdaftar di Wahana Honda	47
Gambar 3.14 Halaman Aplikasi Wahana Honda.	48
Gambar 3.15 penulis menyiapkan SPK, kwitansi sebelum pengiriman kendaraan motor ke Customer.	49
Gambar 3.16 Menyiapkan STNK, BPKB, Plat nomor customer siap kirim	50
Gambar 3.17 Input Data BPKB Customer.	51
Gambar 3.18 Poster Promosi	52
Gambar 3.19 Data Cek Unit Stok Motor	53

DAFTAR LAMPIRAN

Surat Pengantar MBKM (MBKM 01)	62
Kartu MBKM (MBKM 02)	63
Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03).	64
Letter of Acceptance MBKM (LOA).	72
Lembar Verifikasi Laporan MBKM Kewirausahaan (MBKM 04).	73
Form Bimbingan Internship.	74
Lampiran pengecekan hasil Turnitin.	75
Lampiran dokumentasi Magang	79
Lampiran CV	80

UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA