

**KERTAS KERJA
PRAKTEK KERJA LAPANGAN (PKL)**

**PENGARUH PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
SEPEDA MOTOR HONDA DI CV. MUARA PULAU ARTHA MOTOR
KUOK**

TAHUN 2023



Disusun oleh :

IRA FEBRIYANTI

NPM : 20100915302223

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU KOMUNIKASI BANGKINANG
BANGKINANG
2023**

HALAMAN PERSETUJUAN

NAMA : IRA FEBRIYANTI

NPM : 20100915302223

PEMINATAN : MANAJEMEN PEMASARAN

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN

JUDUL : PENGARUH PELAYANAN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR
HONDA DI CV. MUARA PULAU ARTHA MOTOR
KUOK

DISETUJUI OLEH

Dosen Pembimbing

Pembimbing Perusahaan

H. Yulizar Baharuddin, S.Ag, MM

Arika Supuyani

Mengetahui:

Ketua Program Studi Manajemen

H. Yulizar Baharudin, S.Ag., M.M

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur marilah kita panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan penulis kesehatan dan kemampuan sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan kertas kerja Praktek Kerja Lapangan (PKL) yang berjudul **“PENGARUH PELEYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA DI CV. MUARA PULAU ARTHA MOTOR KUOK”**. Sholawat serta salam kita panjatkan kepada Baginda Alam, Rahmatan lil’aalamiin, Muhammad SAW.

Laporan kertas kerja Praktek Kerja Lapangan ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan tugas perkuliahan pada STIE Bangkinang. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan kertas kerja Praktek Kerja Lapangan ini masih jauh dari kesempurnaan serta memiliki kekurangan dan kelemahan dari segi penulisan, tata bahasa, dan penyusunannya maupun bentuk ilmiahnya. Untuk itu, penulis menerima segala bentuk kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan kertas kerja Praktek Kerja Lapangan ini.

Dalam menyelesaikan kertas kerja Praktek Kerja Lapangan ini tidak akan berhasil tanpa adanya doa dan pengarahan dari berbagai pihak yang telah meluangkan waktunya dalam penyusunan Kertas kerja Praktek Kerja Lapangan ini. Dalam kesempatan ini, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Ir. H. Nefrizal, MM selaku ketua Yayasan Lembaga Pendidikan Kampar beserta unsur pimpinan.

2. Bapak Dr. H. Zulher, MS selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bangkinang.
3. Bapak Ir. H. Zamhir Basem, MM selaku Pembantu Ketua I Bidang Akademik STIE Bangkinang.
4. Ibu Hj. Kasmawati, SE, M.Ak selaku Pembantu Ketua II Bidang Administrasi Umum dan Keuangan STIE Bangkinang.
5. Bapak Dr. Ir. H. Arman, MM selaku Pembantu Ketua III Bidang Kemahasiswaan STIE Bangkinang.
6. Bapak H. Yulizar Baharuddin, S.Ag., MM. selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE Bangkinang sekaligus sebagai Dosen Pembimbing.
7. Ibu Arika Supiyani selaku pembimbing perusahaan karena telah membimbing dan memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penulisan kertas kerja Praktek Kerja Lapangan (PKL) ini.
8. Rekan-rekan kelompok Praktek Kerja Lapangan pada CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok yang telah memberikan masukan yang tidak bisa penulis sebutkan satu-persatu.

Semoga Allah SWT memberikan balasan atas semua bantuan dan kebaikan yang telah kalian berikan kepada penulis, serta diberikan rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua. Amin.

Akhir kata, penulis mengharapkan semoga apa yang tertuang didalam kertas kerja Praktek Lapangan (PKL) ini ini dapat memberikan manfaat bagi kita

semua dan terima kasih atas kritik, saran dan masukan yang telah diberikan untuk kesempurnaan kertas Kerja Praktek Kerja Lapangan ini.

Kuok , September 2023

Penulis

IRA FEBRIYANTI

DAFTAR ISI

Halaman Persetujuan Kertas Kerja PKL	i
Kata Pengantar	ii
Daftar Isi	iv
Daftar Tabel	v
Daftar Gambar	vi
Daftar Lampiran	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Tujuan	5
C. Sasaran	5
D. Batasan	6
BAB II PROFIL USAHA	7
A. Sejarah Singkat Sentra Pandai Besi Rumbio Jaya	7
B. Visi dan Misi	10
C. Struktur Organisasi	10
D. Aktivitas UMKM	14
BAB III RENCANA,FAKTA DAN ANALISA	25
A. Rencana	25
B. Fakta	25
C. Analisa	30
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	31
A. Kesimpulan	31
B. Saran	32
DAFTAR PUSTAKA	33
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Era globalisasi saat ini sangat mempengaruhi persaingan di dalam dunia bisnis, dimana pihak yang satu selalu berusaha memberikan yang lebih baik dari para pesaingnya. Persaingan dapat berupa harga, waktu, pengiriman, pelayanan, promosi dan kualitas. Perusahaan akan dapat memenangkan bila mempunyai daya saing secara menyeluruh dan mutu produk yang ada pada saat ini telah menjadi standar yang dikehendaki konsumen.

Perusahaan yang bergerak di bidang jasa turut mengalami persaingan, dimana mereka selalu berusaha dalam memberikan keunggulan-keunggulan dalam berbagai cara untuk memberikan suatu kualitas jasa dan kepuasan yang baik bagi pelanggan, sehingga pelanggan lebih memilih perbaikan kendaraan pribadinya (motor) pada bengkel yang resmi dibandingkan pada bengkel yang tidak resmi (misalnya bengkel umum yang ada di tepi jalan).

Perusahaan juga perlu menciptakan kepuasan pelanggan, sebab ketidakpuasan pelanggan dapat berdampak pada berpindahnya pelanggan pada pesaing. Dalam pikiran seseorang, dengan menggunakan bengkel resmi maka biaya yang dikeluarkan akan terasa mahal. Hal inilah yang harus dihindari, karena

dengan melakukan perawatan rutin di bengkel resmi maka kendaraan akan terjamin kenyamanannya serta umur kendaraan akan lebih lama.

Kendaraan pribadi (motor) sebagai sarana transportasi menjadi semakin penting bagi kehidupan manusia saat ini. Aktivitas yang padat dan banyaknya tempat yang harus dituju setiap harinya mendorong manusia untuk memiliki kendaraan yang cepat dan nyaman untuk digunakan.

Alasan dalam penelitian bengkel resmi sepeda motor honda sebagai objek penelitian adalah karena bengkel sepeda motor honda ini merupakan *dealer* resmi penjualan sepeda motor merek honda yang juga melayani klain terhadap garansi sepeda motor honda, produknya sudah dikenal di kalangan luas dengan citra merek yang baik, dan merupakan salah satu dari beberapa bengkel sepeda motor senior yang mampu bertahan meskipun banyak bermunculan bengkel-bengkel yang lain.

Alasan dalam meneliti pelanggan bengkel motor *non members* pada bengkel resmi motor Honda karena dengan persaingan yang semakin kuat pada perusahaan yang menawarkan jasa, mengakibatkan perusahaan perlu mencari cara untuk menjaga maupun meningkatkan kualitas jasanya supaya perusahaan dapat bertahan di tengah persaingan sehingga pelanggan yang sudah ada tetap menggunakan jasa bengkel perusahaan tersebut dalam jangka panjang dan otomatis akan menambah pendapatan yang lebih banyak untuk perusahaan.

Berdasarkan Tabel 1.1 yang terdapat pada halaman selanjutnya dapat dilihat bahwa bengkel motor Honda CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok

merupakan cabang Perusahaan Honda yang memiliki total penjualan tinggi setiap harinya.

Tabel 1.1

Total Penjualan Pertype Januari s/d September 2023

No	Type	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sep	Total
1	REVO FIT FI	8	8	6	10	10	10	8	20	20	100
2	REVO SP FI	6	3	1	1	1	3	3	5	4	27
3	REVO CW FI	4	4	4	3	4	5	3	3	8	28
4	BLADE R						1				1
5	NEW SUPRA X SP	1	2	3		2	3	3			14
6	SUPRA X 125	1						11			12
7	NEW SUPRA X CW LUXURY	9	5	10	8	10	10	7	6		65
8	NEW SUPRA X CW AGGRESSIVE	2	3	1							6
9	NEW SUPRA GTR 150	1	2			1	1	1			6
10	NEW SCOPY FI ESP STYLIS	5	8	9	1						23
11	NEW SCOPY FI ESP SPORTY	6	12	1	10						29
12	ALL NEW SCOPY ESP STYLIS	9	5	2	9	6	13				44
13	ALL NEW SCOPY ESP SPORTY	5	5	8	5	9	5				37
14	ALL NEW SCOPY ESP PLAYFUL	9		7	2	3	2		2		25
15	NEW BEAT SPORTY ESP CW	25	32	28	27	19	29	28	16	22	226
16	NEW BEAT SPORTY ESP CBS	10	16	15	18	25	23	22	21	18	168
17	NEW BEAT SPORTY ESP ISS	21	25	24	30	40	28	32	33	12	245
18	NEW BEAT STREET	7	8	11	7	6	14	8	10	14	85
19	NEW BEAT		1	1					1	3	6

	POP ESP CW										
20	NEW BEAT POP ESP ISS		2		1						3
21	VARIO CW FI ESP CBS									1	1
22	VARIO CW FI ESP ISS	2	1		1	2		1			7
23	VARIO TECHNO ESP 125 CBS	2	2		2	1	2	4	5	4	22
24	VARIO TECHNO ESP CBS ISS	2	5	5	2	8	8	9	5	8	52
25	VARIO 150 EXCELUSIVE	8	15	8	14	17	9	13	10	14	108
26	VERZA SP MMC							1			1
27	VERZA MC CW	2	3		1	2	4	2	1	5	20
28	MEGA PRO FI	1		2							3
29	NEW CB 150 STREETFIRE	1	2	2	3	3	4		3		16
30	NEW CB 150 STREETFIRE SE	1	2		3	3	3	4	2		18
31	SONIC 150 R		1	1	1	1		1		2	7
32	SONIC 150 R REPSOL							1			1
33	NEW CBR 150 R		2		1	3	2		1	1	10
34	NEW PCX								1		1
	Total	123	160	139	153	186	149	181	179	157	1427

Berdasarkan tabel 1.1 diketahui bahwa pada data jumlah penjualan motor Honda yang terbanyak terjual yaitu pada bulan Mei dibandingkan di bulan-bulan lain. Jumlah motor Honda yang banyak terjual bermerk New Beat Sporty Esp Iss, pembelian motor Honda merk ini terjual setiap harinya di seluruh kecamatan Kampar.

Tidak banyak perusahaan yang mampu melakukan penjualan sebanyak penjualan pada perusahaan Honda terkhusus pada CV. Muara Pulau Artha Kuok. Tingginya tingkat penjualan tersebut membuat penulis memutuskan untuk

mengambil judul **“Pengaruh Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Motor Honda di CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok”**.

B. Tujuan Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

Praktik kerja lapangan (PKL) adalah salah satu kegiatan akademis yang harus dilaksanakan mahasiswa semester tujuh Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bangkinang (STIE). Terkait dengan focus pembahasan, tujuan dari praktik kerja lapangan terbagi menjadi dua, yaitu :

1. Tujuan Umum

Tujuan Praktik Kerja Lapangan (PKL) secara umum adalah agar mahasiswa dapat :

- a. Menambah wawasan yang mendalam dalam bidang pemasaran.
- b. Mengaplikasikan pengetahuan akademis yang telah diperoleh selama perkuliahan, serta memberikan kontribusi pengetahuan pada lokasi Praktik Kerja Lapangan (PKL) secara jelas dan konsisten serta memiliki komitmen yang tinggi dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab di tempat PKL.
- c. Mengenal kondisi lapangan pekerjaan yang berkaitan dengan pemasaran.
- d. Membina relasi dengan instansi atau tempat Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan.

2. Tujuan Khusus

- a. Mengetahui dan mempelajari aktivitas manajemen pemasaran di CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok tahun 2023.

- b. Mengetahui dan mempelajari strategi pemasaran Segmentasi, Target, dan Positioning di CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok tahun 2023.
- c. Mengetahui dan mempelajari service dan value yang diterapkan CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok tahun 2023.
- d. Mengetahui kendala dalam kegiatan manajemen pemasaran di CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok tahun 2023.
- e. Mengetahui pengaruh fasilitas dealer terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda di CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok tahun 2023.

C. Sasaran

PKL STIE Bangkinang mempunyai 2 sasaran, yaitu :

1. Mahasiswa

- a. Memperdalam pengertian dan penghayatan mahasiswa tentang cara berfikir dan bekerja secara interdisipliner.
- b. Mengaplikasikan bidang ilmu yang dimiliki dalam pengembangan masyarakat.
- c. Memberikan pengalaman yang nyata bagi mahasiswa.

2. Perusahaan

- a. Memperoleh bantuan tenaga dan pikiran bagi perusahaan.
- b. Meningkatkan cara berfikir dan bertindak sesuai pengalaman yang diperoleh selama PKL.

- c. Menjalani kerja sama dengan pihak perguruan tinggi, juga sebagai sarana publikasi akan perusahaan tersebut serta profil dalam perusahaan tersebut kepada civitas academia perguruan tinggi, dalam hal ini Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bangkinang (STIE).

D. Batasan Masalah

1. Laporan ini hanya membahas tentang pengaruh pelayanan yang ada di dealer Honda terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda di CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok tahun 2023.
2. Pelayanan yang diberikan kepada konsumen berupa bengkel Ahass, Jasa pengantaran produk, sarana pembayaran produk secara langsung, dan service.

BAB II

PROFIL PERUSAHAAN

Profil perusahaan merupakan penjelasan singkat yang mendeskripsikan informasi perusahaan. Setiap perusahaan memiliki profil yang berbeda-beda tergantung bidang bisnisnya. Profil perusahaan di CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok dapat dijabarkan sebagai berikut :

- a. Nama Perusahaan : CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok
- b. Bidang Usaha : Perdagangan Sepeda Motor
- c. Jenis Produk/Jasa : Semua Type Sepeda Motor Honda
- d. Alamat Perusahaan : Jl. Prof M. Yamin Kuok
- e. Nomor Telpon : 076232117
- f. Tahun Berdiri : Tahun 2006
- g. Bentuk Badan Hukum : CV (Commanditaire Vennonschap)

A. Sejarah Singkat Perusahaan

Bapak Syamsu Wirman Ardes, A.Md merupakan pimpinan sekaligus pemilik dari CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok dengan latar belakang pendidikan Diploma (D3). Bapak Syamsu bertekad untuk memulai bisnis dengan mendirikan perusahaan pada tahun 2003 di Tanjung Alai Kecamatan Bangkinang Barat. Setelah itu beliau bertekad untuk membuka cabang di Kuok dan di Tanjung Alai tahun 2006.

Jumlah karyawan di CV. Muara Pulau Artha Motor sampai sekarang sudah mencapai ±20 orang. Dari tahun 2006 penjualan sepeda motor Honda

semakin meningkat sehingga pemilik dari perusahaan CV. Muara Pulau Artha Motor yakni bapak Syamsu Wirman Ardes, Amd membuka Dealer di Kuok sampai saat sekarang dengan pos penjualan di Batu Bersurat Kecamatan XIII Koto Kampar, Tanjung Tandun, dan Channel di Sibiruang.

B. Visi, Misi, dan Motto Perusahaan

1. Visi

Visi CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok adalah kami senantiasa berusaha untuk mencapai yang terbaik dalam industri sepeda motor di Kampar, untuk member manfaat bagi masyarakat luas, dalam menyediakan alat transportasi yang berkualitas tinggi, sesuai kebutuhan konsumen, pada tingkat harga yang terjangkau serta didukung oleh fasilitas manufaktur terpadu, teknologi mutakhir, jaringan pemeliharaan, suku cadang dan manajemen di Kampar.

2. Misi

Misi CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok adalah kami bertekad untuk menyediakan sepeda motor berkualitas tinggi dan handal sebagai sarana transportasi bagi masyarakat yang sesuai kebutuhan konsumen, pada tingkat harga yang terjangkau.

C. Nilai dan Budaya Perusahaan

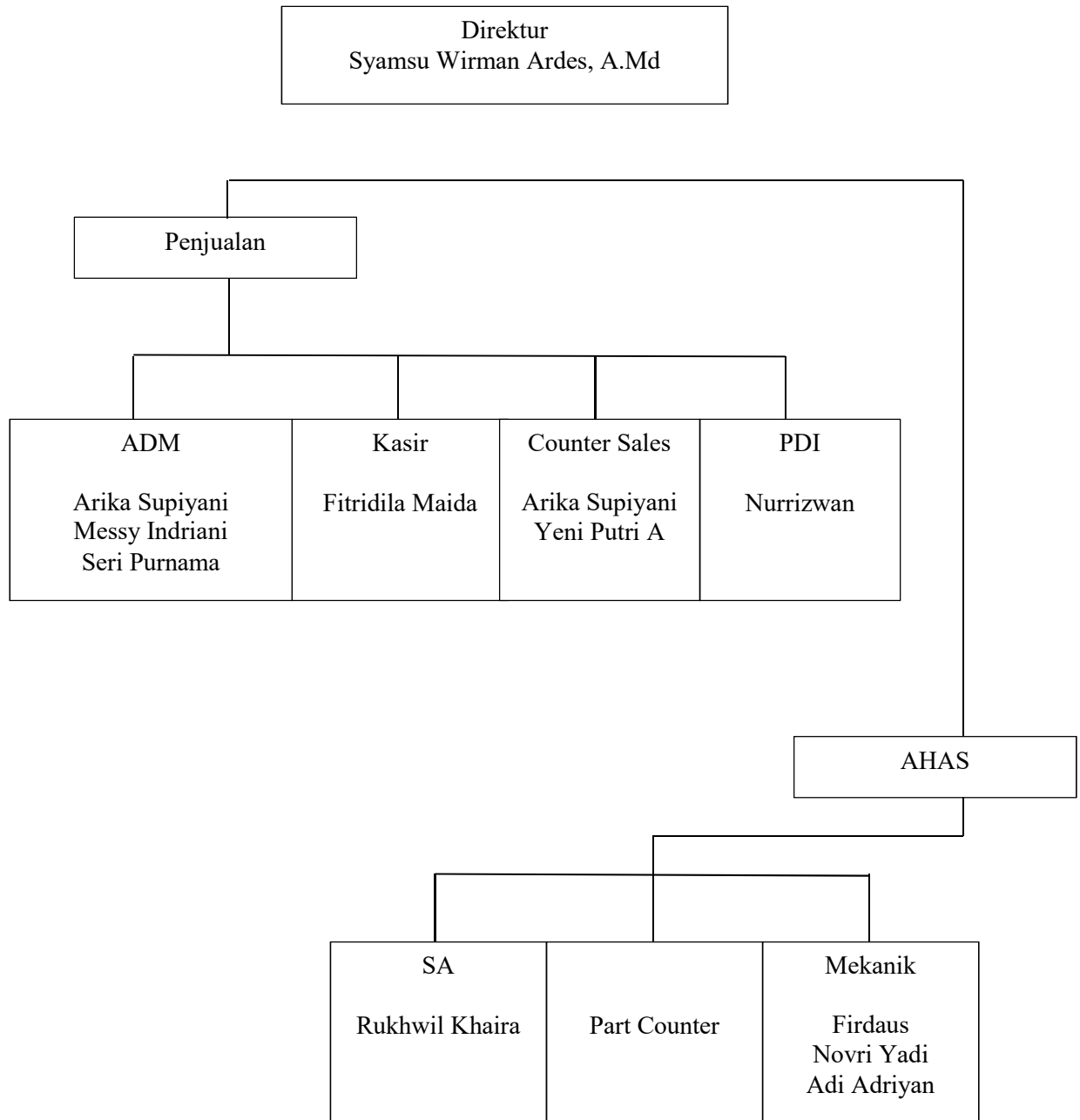
Menurut Sanchez Fernandez (2009) mendefinisikan customer value sebagai nilai yang dirasakan pelanggan sebagai dua bagian konsep yang terdiri

dari manfaat yang diterima (economic, social, dan relational) dan pengorbanan yang dilakukan (price, time, effort, risk, dan convenience) oleh pelanggan.

Soemardi & Selo Soemardjan menerangkan bahwa suatu kebudayaan merupakan buah atau karya cipta dan rasa masyarakat. Sedangkan menurut Soekarno menerangkan bahwa budaya adalah hasil kerja atau usaha manusia yang berupa benda maupun hasil buah pemikiran manusia dimasa hidupnya.

Berdasarkan pendapat ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa pelayanan nilai pelanggan adalah hal penting yang harus diberikan perusahaan kepada pelanggan guna kepuasan pelanggan dan berkelanjutan pelanggan dalam menggunakan produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

D. Struktur Organisasi Perusahaan



Sumber : CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok

a. Direktur

Bertugas sebagai pengendali utama dan bertanggung jawab terhadap keberlangsungan usaha.

b. ADM Perusahaan

Administrasi yaitu sebuah kegiatan dua orang atau lebih yang mana kegiatan tersebut merupakan satu tujuan bersama.

c. Counter Sales

Counter Sales adalah staf yang mempromosikan dan menjual berbagai produk yang ada di konternya.

d. PDI

Pre Delivery Inspection (PDI) adalah semacam pengecekan kelengkapan dan kondisi sebuah kendaraan dan showroom/dealer sebelum di antar ke tangan konsumen.

e. SA

SA berguna sebagai pembantu coordinator dan supervisor dalam mengelola barang.

f. PartConter

PartConter bertugas sebagai kepala pergudangan alat-alat sepeda motor yang ada di dealer.

g. Mekanik

Mekanik adalah petugas yang bekerja dibagian otomotif/bengkel yang ada di dealer.

E. Aktivitas Perusahaan

Perusahaan adalah intitusi atau lembaga yang menggunakan atau memanfaatkan dan mengorganisasikan faktor-faktor produk untuk menghasilkan dan menjual barang-barang dan jasa-jasa. Perusahaan ada dan diadakan karena memanfaatkan faktor kelangkaan. Meskipun sumber daya alam menyediakan semua kebutuhan yang bermanfaat yang berguna untuk manusia akan tetapi sumber daya itu tersedia dalam bentuk yang terpisah satu sama lain. Jadi perusahaan adalah tempat dimana berbagai macam keahlian dan sumber daya yang saling mendukung menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan. Perusahaan bisa saja berfungsi sebagai perantara produsen dan konsumen. Jadi perusahaan memiliki fungsi utama, yaitu :

1. Memproduksi macam dan sejumlah barang dan jasa.
2. Sebagai perantara bahan baku bagi individu maupun perusahaan lainnya baik untuk digunakan langsung ataupun sebagai bahan dasar setengah jadi.
3. Hubungan yang saling memanfaatkan dan menguntungkan antara perusahaan dan pemiliknya.
4. Sebagai lembaga yang memanfaatkan dan memberikan kompensasi kepada faktor-faktor produksi yang digunakan.

Aktivitas perusahaan CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok untuk meningkatkan pengaruh layanan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda oleh para Konsumen adalah dengan melakukan

pelayanan yang bagus untuk para konsumen yang tertarik kepada produk Honda dari pihak C. Muara Pulau Artha Motor Kuok mengadakan pelayanan seperti :

1. Bengkel AHASS

AHASS Anugrah Motor adalah sector usaha yang bergerak dibidang pelayanan jasa perawatan/pemeliharaan dan penjualan sparepart. AHASS Anugrah Motor merupakan bengkel resmi sepeda motor Honda yang berbeda dibawah naungan PT. AHM (Astra Honda Motor) dengan PT. MPM (Mitra Pinanstika Mulia).

2. Jasa Pengantaran Produk

Setiap konsumen yang tertarik dengan barang/produk penjualan yang ada di CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok bisa mendapatkan layanan jasa pengantaran produk ke tempat tujuan yang di inginkan para konsumen dengan persyaratan yang telah dipenuhi oleh pihak konsumen. Jasa pengantaran produk ini dilakukan jika antara pihak produsen dan konsumen sama-sama menyetujui dan telah selesai melakukan transaksi.

3. Saranan Pembayaran Produk Secara Langsung

CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok menyediakan system COD, yaitu, Cash Or Delivery dan menyediakan system kredit dengan saranan pembayaran yang telah dimudahkan. Bagi setiap konsumen yang melakukan system kredit pada produk lain selain produk yang ada di CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok bisa melakukan

pembayaran langsung pada pihak perusahaan CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok seperti pembayaran produk Astra.

4. Service

Service adalah suatu pelayanan yang berfungsi untuk penjagaan kesehatan produk sepeda motor yang meliputi pegecekan mesin, pengecekan rem, ganti oli, dll. Manfaat diadakan layanan service ini agar produk sepeda motor yang telah dibeli para konsumen teta terjaga dan bertahan lama, manfaat lain dengan mengadakan layanan service juga untuk menjaga keselamatan konsumen saat menggunakan produk sepeda motor dari CV. Mura Pulau Artha Motor Kuok.

Dengan diadakannya pelayanan seperti yang dipaparkan diatas maka total minat pelanggan yang tertarik pada produk sepeda motor Honda dapat dilihat pada tabel II.1, yaitu :

Tabel II.1

Minat Konsumen 2023

No	Minat Konsumen			
1	Bulan	Matic	Bebek	Jumlah
2	Januari	65	65	130
3	Februari	79	86	165
4	Maret	60	83	143
5	April	77	80	157
6	Mei	100	89	189

7	Juni	89	66	155
8	Juli	98	85	183
9	Agustus	135	44	179
10	September	122	38	160
Total		825	636	1461

Sumber : CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok 2023

Dilihat dari tabel II.1 terlihat bahwa minat pelanggan pada produk sepeda motor Honda telah tercapai karena pelayanan yang diadakan oleh CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok. Pelayanan yangj diberikan untuk mempermudah para konsumen untuk melakukan segala transaksi pada dealer CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok.

BAB III

RENCANA, FAKTA, dan ANALISA

A. Rencana Perusahaan

Rencana perusahaan terdiri dari rencana strategi dan rencana operasional. Rencana strategi dan rencana operasional dari CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok mengikuti rencana strategi dan operasional PT. AHM karena merupakan induk dari perusahaan sepeda motor Honda.

1. Rencana Strategi

Rencana strategi yang dilakukan oleh CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok adalah menyediakan solusi mobilitas terbaik yang mampu memenuhi kebutuhan konsumen dengan system manajemen di Kampar.

2. Rencana Operasional

Rencana operasional yang dilakukan CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok, yaitu memaksimalkan pemasaran produk motor jenis matic dan motor bebek.

B. Fakta

Realisasi atau pencapaian rencana strategi dan rencana operasional perusahaan pada tahun 2023 yaitu dengan cara menerapkan Segmentasi, Targeting, dan Positioning agar strategi penjualan Honda Beat lebih didahulukan dibandingkan Honda Scoopy.

1. Segmentasi

Segmentasi ada agar perusahaan tidak akan ketinggalan ketika ada peluang yang muncul terkait dengan keinginan konsumen. Perusahaan melakukan yang namanya segmentasi, sekelompok orang yang memiliki satu atau lebih kesamaan karakter. Dengan demikian dapat dijangkau oleh perusahaan secara efisien dan efektif dengan produk dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan konsumen dalam segmen tersebut (Kotler, P.& Amstrong, G., 2011).

Adapun segmentasi perusahaan CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok, yaitu :

- a. Honda Beat adalah tipe kendaraan pada segmen tipe skuter matic.
- b. Honda Beat juga berbeda pada segmen Low AT dengan harga +12,5 Juta.
- c. Segmen pasarnya adalah untuk kalangan remaja dan kaum muda.
- d. Honda Beat adalah tipe kendaraan pada segmen 110 cc.

2. Targeting

Targeting berarti sasaran yang dituju. Hal ini merujuk pada target market. Target market dapat dikatakan segmen pasar yang menjadi tujuan pemasaran.

Adapun targeting perusahaan CV.Muara Pulau Artha Motor Kuok, yaitu :

- a. Tahun 2023 ditargetkan mampu menjual seluruh motor jenis matic Beat di CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok
- b. Target pemasaran adalah untuk remaja dan kaum muda
- c. Target pemasaran di Kampar khususnya di Kuok diupayakan tetap maksimal

3. Positioning

Positioning adalah image atau citra yang terbentuk dalam benak konsumen dari sebuah nama perusahaan. Positioning menyangkut bagaimana sebuah produk dinilai dan dilihat dimata konsumen, serta apa yang bisa membuat konsumen mengingat produk tersebut dan bisa membedakan dengan produk lain.

Adapun positioning perusahaan CV.Muara Pulau Artha Motor Kuok, yaitu:

- a. Honda secara umum telah memiliki Brand Produk tersendiri di masyarakat
- b. Honda memiliki slogan “One Heart”
- c. Honda beat dikembangkan dengan keunggulan irit dan terjangkau

C. Analisa

Menganalisis menggunakan matriks SWOT sangat diperlukan bagi setiap perusahaan untuk mengukur seberapa besar kemungkinan yang terjadi dimasa yang akan datang atau untuk memprediksi pertumbuhan perusahaan tersebut dan biasanya dipikirkan oleh para pemimpin atau pemilik saham dan biasanya dilakukan oleh seorang CEO.

Strategi bisnis yang dilakukan CV. Muara Pulau Artha Motor

Kuok agar tercapainya suatu sasaran, yaitu :

1. Menciptakan produk baru untuk pelanggan yang sama dimana produk baru ditunjukkan untuk segmen kalangan menengah. Faktor penentu keberhasilannya adalah inovasi, teknologi, produk yang berkualitas, dan harga yang terjangkau. Aktivitas yang dilakukan adalah meningkatkan teknologi mesin, pengadaan SDM yang berkompeten di bidangnya dan penggunaan dana sesuai dengan alokasi yang sudah dilakukan.
2. Menciptakan produk baru serta meningkatkan pangsa pasar yang ada untuk produk tertentu keberhasilan adalah SDM yang berkompeten dibidang pemasaran dan tersedianya anggaran biaya. Aktivitas yang dilakukan adalah merekrut SDM yang ahli di bidang pemasaran baik di bidang eksternal maupun internal minimal sarjana, melakukan promosi atau mengefektifkan iklan dan mengalokasikan dana sesuai kebutuhan.
3. Mengembangkan produk-produk baru yang saling berhubungan untuk pangsa pasar yang sama dan atau pangsa pasar yang baru. Faktor penentu keberhasilan adalah inovasi teknologi dan menambah fitur, pengadaan SDM yang ahli dan harga yang kompetitif. Aktivitas yang dilakukan adalah meningkatkan teknologi mesin.
4. Menambah produk-produk baru yang saling tidak berhubungan untuk pangsa pasar yang berbeda. Faktor penentu keberhasilan adalah inovasi produk, harga yang terjangkau dan kapasitas produk yang besar. Aktivitas yang dilakukan adalah mengembangkan ide-ide baru,

pemberian discount dan menambah kapasitas yang lebih besar dari produk yang sudah ada.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari kegiatan PKL yang telah penulis lakukan, maka penulis dapat mengambil kesimpulan yaitu sebagai berikut :

1. Perusahaan adalah institusi atau lembaga yang menggunakan atau memanfaatkan dan mengorganisasikan faktor-faktor produksi untuk menghasilkan dan menjual barang-barang dan jasa –jasa. Perusahaan ada dan diadakan karena memanfaatkan faktor kelangkaan.
2. Aktivitas perusahaan di CV. Muara Pulau artha Motor Kuok untuk meningkatkan pengaruh layanan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda oleh para konsumen adalah dengan melakukan pelayanan yang bagus untuk para konsumen yang tertarik kepada produk Honda, seperti bengkel AHASS, jasa pengantaran produk, saranan pembayaran produk secara langsung dan service.
3. Perusahaan memiliki tujuan untuk menghabiskan produk Honda Beat terlebih dahulu dengan cara tidak menerima pemesanan produk Honda tipe lain sebelum semua stock Beat habis terjual.
4. Ada beberapa kendala pemasaran yang terjadi di perusahaan yaitu minat pelanggan/konsumen lebih banyak yang memilih produk Honda tipe lain selain produk Honda Beat.

B. Saran

Adapun saran bagi perusahaan sebagai sebuah pertimbangan untuk lebih memajukan perusahaan, yaitu sebagai berikut :

1. Karyawan produksi lebih berhati-hati dalam melakukan kegiatan bongkar muat sepeda motor agar tidak terjadi kerugian pada sepeda motor Honda di CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok.
2. Proses penjualan yang dilakukan oleh pihak CV. Muara Pulau Artha Mototr Kuok seharusnya mengizinkan pelanggan memilih produk sepeda motor lain selain sepeda motor Beat.

DAFTAR PUSTAKA

Aaker.2008.Manajemen Ekuitas Merek, alih bahasa Aris Ananda Mitra Utama.Jakarta

Agung W. Abul Harits 2013. Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Layanan, Harga dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Mie Setan Jember, Skripsi.fakultas Ekonomi Universitas Jember. Jember.

Kurniawan, Tomi.2013. Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Motor Matic di Raharjo Motor Jepara, Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro, Semarang.

Kartu Kendali : Pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL) mahasiswa STIE

Bangkinang Tahun 2023/2024

Nama Mahasiswa : Ira Febriyanti

NPM : 20100915302223

Tempat PKL : CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok

Pembimbing Akademik : H. Yulizar Baharuddin,

Pembimbing Praktek : Arika Supiyani

Fokus PKL : PENGARUH PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN

PEMBELIAN SEPEDA MOTOR DI CV. MUARA PULAU ARTHA MOTOR

KUOK

NO	Hari / Tanggal	Agenda Kegiatan	Tanda Tangan	
1	25 Juli 2023	Pengantaran Mahasiswa PKL oleh dosen pembimbing di CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok .		
2	29 Juli 2023	Perkenalan dengan seluruh SDM yang bekerja di CV. Muara Pulau Artha Motor		

3	30 Juli 2023	Pengenalan lingkungan di CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok		
4	05 Agustus 2023	Pembagian objek yang akan dijadikan bahan pembuatan laporan PKL		
5	06 Agustus 2023	Pemantauan pemasaran di CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok		
6	12 Agustus 2023	Proses penjualan produk di CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok		
7	13 Agustus 2023	Pengambilan data penjualan produk di CV. Muara Pulau Artha Motor Kuok		
8	19 Agustus 2023	Pembuatan laporan PKL		
9	20 Agustus 2023	Konsultasi laporan PKL kepada dosen pembimbing akademik		
10	26 Agustus 2023	Revisi laporan PKL		
11	27 Agustus 2023	Pengambilan kelengkapan data secara rinci di CV. Muara Pulau Artha Motor		

12	02 September 2023	Konsultasi reivisi laporan PKL		
13	03 September 2023			
14	09 September 2023			
15	04 Oktober 2023	Penjemputan mahasiswa ke tempat PKL		
16	19 Oktober 2023	Seminar laporan PKL		

Kuok, 16 Oktober 2023

Ketua pelaksana

Rahmawati SE, Msi

Lampiran 3

**BLANKO NILAI
PRAKTEK KERJA LAPANGAN (PKL)
TAHUN AKADEMIK 2022/2023**

Nama :IRA FEBRIYANTI
NPM :20100915302223
Program Studi : MANAJEMEN
Tempat Praktik : CV. MUARA PULAU ARTHA MOTOR MUOK
Bagian/ Departemen : -

No	UNSUR YANG DINILAI	NILAI	BOBOT	SKOR
1	Aspek Kognitif - Penguasaan Materi Kertas Kerja - Penguasaan Materi Diluar Kertas Kerja		40 %	
2	Aspek Efektif - Kebersihan - Penampilan/Kepribadian		20%	
3	Aspek Psikomotorik - Sistematika Penulisan - Tinjauan Literatur - Isi Laporan		40%	
	JUMLAH		100%	

Kuok, 16 Oktober
2023

Arika Supiyani

KRITERIA PENILAIAN

No	URAIAN	PENILAIAN	NILAI MUTU
1	90-100	A	4,00
2	80-89	A-	3,75
3	76-79	B+	3,25
4	72-75	B	3,00
5	68-71	B-	2,75
6	64-67	C+	2,25
7	60-63	C	2,00
8	56-59	C-	1,75
9	45-55	D	1,00
10	<44	E	0,00

LAMPIRAN

