

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Industri otomotif, khususnya sektor penjualan mobil, merupakan salah satu bidang usaha yang memiliki tingkat persaingan yang lumayan tinggi dan kuat. *Showroom* mobil dituntut untuk mampu memberikan layanan terbaik kepada pelanggan sekaligus menjalankan strategi pemasaran yang efektif guna untuk meningkatkan penjualan. Di era digital saat ini, kegiatan pemasaran tidak hanya dilakukan secara langsung (*offline*), tetapi juga melalui media sosial dan platform digital lainnya. Penggunaan strategi pemasaran yang tepat, dikombinasikan dengan pengelolaan data penjualan yang baik, menjadi faktor penting untuk meningkatkan kinerja penjualan *showroom*.

*Showroom* maharani mobil adalah salah satu usaha yang bergerak dibidang jual beli mobil. Dalam oprasinya, *Showroom* maharani mobil masih menghadapi beberapa kendala, khususnya pada aspek pendataan penjualan dan strategi pemasaran. Pencatatan penjualan sebelumnya masih dilakukan secara tidak terstruktur melalui catatan di dalam note ponsel, tidak menggunakan excel, sehingga data penjualan tidak terdokumentasi dengan baik dan sulit untuk dianalisis. Kondisi ini menyebabkan *showroom* kesulitan dalam melihat tren data penjualan per bulan, mobil apa yang paling diminati, berapa

banyak penjualan yang terjadi, apakah *Showroom* mengalami laba atau bahkan rugi serta efektifitas kegiatan pemasaran yang telah dilakukan.

Melalui analisis pengelolaan data penjualan menggunakan Excel dapat membantu *Showroom* dalam menyusun rekapan penjualan bulanan secara rapi, terstruktur, dan mudah dianalisis. Selain itu, juga menganalisis strategi pemasaran, baik melalui promosi media sosial maupun interaksi langsung dengan pelanggan, untuk menilai efektivitasnya terhadap peningkatan penjualan.

Selain strategi pemasaran, pengelolaan data penjualan yang akurat juga memegang peranan penting dalam mendukung pengambilan keputusan manajerial. Data penjualan yang tersimpan dengan baik dapat diolah dan dianalisis untuk mengetahui tren penjualan, performa unit kendaraan tertentu, efektivitas promosi, serta pola pembelian konsumen. Namun, dalam praktiknya, pengelolaan dan pemanfaatan data penjualan sering kali belum dilakukan secara optimal, sehingga potensi informasi yang dapat digunakan untuk meningkatkan kinerja penjualan belum sepenuhnya dimanfaatkan.

Oleh karena itu, melalui kegiatan magang di Maharani Mobil, dilakukannya analisis strategi pemasaran dan pengelolaan data penjualan sebagai upaya untuk meningkatkan kinerja penjualan *showroom*. Analisis dilakukan dengan memanfaatkan data penjualan yang ada, kemudian diolah menggunakan aplikasi

Microsoft Excel untuk memperoleh informasi seperti jumlah penjualan per bulan, tipe mobil yang paling diminati, serta perbandingan penjualan berdasarkan periode tertentu. Selain itu, analisis juga difokuskan pada hubungan antara kegiatan promosi, baik secara online maupun offline, terhadap peningkatan penjualan.

Selain itu, penulis tidak hanya mempelajari proses administrasi dan pemasaran di *showroom* mobil bekas, tetapi juga memperoleh pemahaman mengenai pentingnya strategi pemasaran yang terintegrasi dengan pengelolaan data penjualan yang baik. Diharapkan, hasil dari analisis ini dapat memberikan gambaran serta rekomendasi yang bermanfaat bagi pihak Maharani Mobil dalam meningkatkan efektivitas pemasaran dan kinerja penjualan, sekaligus menjadi sarana pembelajaran praktis bagi penulis dalam menerapkan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan.

## **1.2 Waktu dan Tempat Pelaksanaan**

Waktu dan tempat pelaksanaan kegiatan kerja praktik yang telah dilakukan, dilaksanakan pada :

|             |                                                                                                  |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tanggal     | : 1 September 2025 – 8 Januari 2026                                                              |
| Waktu Kerja | : Senin – Jumat / 08:00 WIB – 17:00 WIB                                                          |
| Tempat      | : Maharani Mobil                                                                                 |
| Posisi      | : Marketing Administration                                                                       |
| Alamat      | : Jl. Arifin Ahmad No.113, Sidomulyo Tim.,<br>Kec. Marpoyan Damai, Kota Pekanbaru,<br>Riau 28289 |



### 1.3 Tujuan Kerja Praktik

Adapun tujuan dari pelaksanaan magang ini adalah untuk Menganalisis sebuah strategi pemasaran dan pengelolaan data penjualan sebagai upaya peningkatan kinerja penjualan di Maharani Mobil.

### 1.4 Manfaat Kerja Praktik

1. Membantu kegiatan administrasi pemasaran, seperti pencatatan transaksi dan laporan penjualan, pengarsipan dokumen penjualan, dan penyusunan laporan penjualan.
2. Membantu pelanggan untuk memperoleh informasi terkini mengenai ketersediaan dan harga mobil bekas (*used car*) secara daring melalui media sosial.
3. Membantu untuk mengevaluasi strategi penjualan agar penjualan mengalami peningkatan dan laba.
4. Membantu menganalisis Penjualan berdasarkan tipe mobil yang paling tinggi penjualannya.
5. Memperoleh pengalaman kerja nyata di bidang pemasaran dan administrasi penjualan mobil bekas.
6. Memahami secara langsung penerapan strategi pemasaran yang efektif di dunia usaha.
7. Membantu *showroom* untuk melakukan transaksi penjualan dan pencatatan kendaraan.

## **1.5 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan laporan kerja praktik ini secara keseluruhan terdiri dari lima bab, masing-masing terdiri dari beberapa sub bab. Adapun pokok pembahasan dari masing-masing bab tersebut secara garis besar sebagai berikut.

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini menjelaskan hal yang berhubungan dengan latar belakang, waktu, tempat pelaksanaan, tujuan, manfaat, dan sistematika penulisan.

### **BAB II PROFIL PERUSAHAAN**

Bab ini berisikan gambaran umum Maharani Mobil, yang meliputi sejarah singkat perusahaan, visi misi perusahaan, struktur organisasi perusahaan dan lokasi perusahaan.

### **BAB III LANDASAN TEORI**

Bab ini menguraikan tentang landasan teori yang mendukung dalam penyusunan dan pembahasan laporan magang.

### **BAB IV PEMBAHASAN**

Bab ini berisi pembahasan mengenai kegiatan kerja praktik yang dilakukan di Maharani Mobil, khususnya dalam bidang pemasaran dan administrasi penjualan.

### **BAB V PENUTUP**

Bab ini berisi kesimpulan dan saran dari laporan magang.