

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK MAGANG

A. Sejarah Perusahaan Sumber Baru Motor

Sejak didirikan pada bulan November tahun 1971 di Brigjen Katamso 44 Yogyakarta oleh Bapak Slamet Harsono, Sumber Baru Motor adalah Main Dealer Yamaha untuk DIY dan Kedu yang merupakan diversifikasi usaha dari penjualan emas. Pada tahun 1979 didirikan Yamaha Central. Yamaha Central pertama dan terbesar di DIY dan Kedu berlokasi di Jalan Mangkubumi no. 22 Yogyakarta. Perkembangan hingga tahun 2010 Sumber Baru Motor telah menjadi *dealer* yang menguasai lebih dari 50% saham Yamaha di wilayah DIY dan Kedu.

B. Profil Perusahaan Sumber Baru Motor Mlati, Sleman

Sumber Baru Motor Cabang Mlati, Sleman didirikan pada tanggal 5 Juli 1997 dan diresmikan oleh Ir. Dyonisius Beti MM selaku direktur PT. Yamaha Motor Kencana Indonesia dan Bapak Slamet Harsono selaku direktur CV Sumber Baru Motor, dealer ini beralamatkan di Jl. Magelang Km 7,5 Mati, Sleman. Sumber Baru Motor Mlati ini memiliki tagline "Semakin di Depan, Semakin di Hati, Yamaha Mlati YES".

Dalam berkembangnya, Sumber Baru Motor Mlati banyak sudah banyak mengalami kemajuan dan terus meningkatkan pelayanan serta memiliki tata letak yang strategis, mudah di jangkau, dealer yang cukup luas karena Sumber Baru Motor Mlati ini juga merupakan gudang penyimpanan motor utama dari Sumber Baru Motor yang ada di Yogyakarta. Dealer ini

juga memiliki suku cadang yang komplit, pelayanan yang ramah dan fasilitas yang disediakan cukup nyaman seperti ruang tunggu service dan ruang kerja yang sudah dilengkapi dengan AC, TV, dan wifi menjadi keunggulan Sumber Baru Motor Mlati.

C. Logo/ Merek Sumber Baru Motor

Sumber Baru Motor memiliki logo perusahaan dengan kalimat "Semakin di Hati". Identitas tersebut dapat diartikan bahwa Sumber Baru Motor merupakan dealer sepeda motor Yamaha di Yogyakarta yang semakin di hati para konsumen. Dan setiap detail nya memiliki arti yaitu:

1. Logo dunia: melambangkan bahwa Sumber Baru Motor harapannya akan meluas penjualannya, banyak membuka cabang baru dan dikenal banyak orang.
2. Tulisan SBM melambangkan singkatan "Sumber Baru Motor".
3. Tulisan "Semakin di Hati" melambangkan bahwa pelayanan Sumber Baru Motor dilakukan dengan sepenuh hati dan berusaha tidak mengecewakan konsumen.

Tujuan adanya identitas ini yaitu bertujuan untuk memberikan gambaran perusahaan kepada halayak luar tentang kebesaran dan kepribadian perusahaan. Berikut adalah logo Sumber Baru Motor.



Gambar 3. 1 Logo Perusahaan

E. Struktur Organisasi Sumber Baru Motor Cabang Mlati, Sleman



Gambar 3. 2 Struktur Organisasi Perusahaan

Dalam struktur organisasi CV Sumber Baru Motor Mlati, Sleman saya mendapatkan kesempatan langsung dibimbing oleh Bapak Kanisius Raditya Ohoiwutun selaku kepala cabang. Kegiatan magang dilakukan selama dua bulan dari tanggal 25 Juli 2024 sampai 25 September 2024. Posisi jabatan selama magang sebagai Marketing.

job desc marketing:

- Memperkenalkan dan mempromosikan produk kepada calon konsumen sehingga menghasilkan penjualan agar tercapainya target perusahaan.
- Mencari calon konsumen untuk membeli produk.
- Mengikuti kegiatan seperti pameran dan canvassing yang dilakukan oleh perusahaan.

F. Jadwal Pelaksanaan Praktik Magang

Praktik magang dilakukan di Sumber Baru Motor Yamaha Cabang Mlati Sleman yang beralamatkan di Jl Magelang km 7,5 No 204, Jongke Tengah, Sendangadi, Kecamatan Mlati, Kabupaten Sleman. Praktik magang dilaksanakan selama dua bulan, mulai dari 25 Juli 2024 sampai dengan 25 September 2024. Sistem pelaksanaannya adalah 6 hari kerja dalam seminggu yaitu mulai hari Senin sampai dengan hari Sabtu. Jam operasional di mulai pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 16.30 WIB. Sementara hari Minggu diadakan sistem piket dengan jadwal yang bergiliran di berlakukan bagi karyawan dan anak magang di Sumber Baru Motor Cabang Mlati, Sleman. Adapun uraian kegiatan magang yang dilakukan oleh penelitian sebagai berikut:

Tabel 3. 1 Kegiatan Magang

No	Minggu	Kegiatan yang dilakukan
1	Minggu pertama (25 juli 2024 – 30 juli 2025)	1. Pengenalan lingkungan kerja dan program kerja. 2. Mengikuti briefing dari kepala cabang. 3. Pembuatan 5 akun facebook, dan 2 akun instagram.

		<ol style="list-style-type: none"> 4. Penjelasan tentang fitur produk, harga, alur penjualan, cara penjualan, mengupload di facebook dan promosi di facebook, promosi melalui aplikasi whatsapp. 5. Memposting produk di setiap akun facebook. 6. Penjelasan cara <i>follow up</i> konsumen. 7. Pembagian jadwal menjaga pameran dan piket menjaga stand pameran di Indogrosir.
2	Minggu kedua (31 juli 2024 – 5 agustus 2024)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Absen dan mengikuti briefing kepala cabang 2. Memposting produk di setiap akun facebook. 3. Membuat akun "<i>dpack</i>". Akun ini berisi tentang data - data konsumen seperti nama, tempat tinggal, sistem pembelian konsumen kemudian diinput oleh marketer setiap melakukan penjualan. 4. Cara membuat video promosi produk untuk diposting. 5. Menjaga stand pameran di Indogrosir. 6. Penjelasan cara penjualan sistem kredit maupun sistem <i>cash</i>. 7. Mengikuti kegiatan <i>canvassing</i> dan <i>flying</i> di pasar Sleman.
3	Minggu ketiga (6 agustus 2024 – 12 agustus 2024)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Absen dan mengikuti briefing kepala cabang. 2. Mengupload produk di setiap akun <i>facebook</i>. 3. Mengikuti kegiatan <i>canvassing</i> dan <i>flying</i> di lapangan Deggung. 4. Menjaga stand pameran di Indogrosir.
4	Minggu keempat (14 agustus 2024 – 19 agustus 2024)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Absen, evaluasi dan mengikuti <i>briefing</i> kepala cabang. 2. Mengupload dan mempromosikan produk di setiap akun <i>facebook</i>. 3. Mengikuti kegiatan <i>canvassing</i> dan <i>flying</i> di Pasar Cebongan. 4. Mem-<i>follow up</i> konsumen.
5	Minggu kelima (21 Agustus 2024 – 26 Agustus 2024)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Absen, evaluasi dan mengikuti <i>briefing</i> kepala cabang. 2. Mengupload dan mempromosikan produk di setiap akun <i>facebook</i>. 3. Mem-<i>follow up</i> konsumen. 4. Mengikuti kegiatan menjaga stand pameran di Indogrosir.

6	Minggu keenam (28 Agustus 2024 – 2 September 2024)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Absen, evaluasi dan mengikuti <i>briefing</i> kepala cabang. 2. Mengupload dan mempromosikan produk di setiap akun <i>facebook</i>. 3. <i>Mem-follow up</i> konsumen.
7	Minggu ketujuh (4 September 2024 – 9 September 2024)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Absen, evaluasi dan mengikuti <i>briefing</i> kepala cabang 2. Mengupload dan mempromosikan produk di setiap akun <i>facebook</i> 3. <i>Mem-follow up</i> konsumen 4. Mengikuti kegiatan canvassing dan flyering di Pasar Cebongan.
8	Minggu kedelapan (11 September – 16 September 2024)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Absen, evaluasi dan mengikuti <i>briefing</i> kepala cabang. 2. Mengupload dan mempromosikan produk di setiap akun <i>facebook</i>. 3. <i>Mem-follow up</i> konsumen 4. Membuat konten untuk pemasaran produk nmax turbo techmax.
9	Minggu kesembilan (18 September 2024 – 25 September 2024)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Absen, evaluasi dan mengikuti <i>briefing</i> kepala cabang. 2. Mengupload dan mempromosikan produk di setiap akun <i>facebook</i>. 3. <i>Mem-follow up</i> konsumen. 4. Mengisi akun "<i>dpack</i>" dan menginput data konsumen.