

## **ABSTRAK**

Salah satu persyaratan kelulusan akademik Program Studi Diploma III Bahasa Jepang Fakultas Bahasa Universitas Widyatama Bandung adalah mahasiswa harus melaksanakan Praktik Kerja Lapangan serta membuat penyusunan Laporan Praktek Kerja Lapangan selama 100 jam. Adapun praktek kerja yang saya laksanakan dari 22 Januari 2015 sampai dengan 5 Februari 2015 bertempat di Perusahaan Dealer Motor Yamaha Antar Putra Cimareme berlokasi di Jalan Cimareme No. 163, Bandung, Jawa Barat, Indonesia.

Perusahaan Dealer Motor Yamaha Antar Putra Cimareme adalah salah satu perusahaan yang menjual kendaraan roda dua ( motor ) dengan tipe motor yang beragam. Alat kendaraan roda dua ( motor ) sangat laku di pasaran Indonesia dikarenakan mutu yang baik serta harga yang cukup terjangkau di kalangan masyarakat.

Selama melaksanakan praktik kerja, penulis menempati bagian *front office* yang bertugas melayani tamu atau konsumen yang ingin bertanya tentang kendaraan roda dua ( motor ), memberikan informasi kepada para konsumen, dan mendata para pembeli. Dengan melakukan Praktik Kerja Lapangan ini penulis mendapatkan banyak ilmu baru tentang dunia bisnis dan strategi yang digunakan dalam bisnis untuk mencapai target dengan baik. Salah satu strategi tersebut misalnya cara memasarkan suatu produk dan cara melayani konsumen dengan baik. Agar dapat mencapai tujuan yang ditargetkan, perusahaan harus memiliki beberapa strategi untuk meningkatkan peminat. Oleh karena itu, penulis

mengangkat tema untuk laporan tugas akhir ini mengenai “**STRATEGI PELAYANAN DAN PEMASARAN YAMAHA ANTAR PUTRA CIMAREME GUNA MENINGKATKAN KONSUMEN**”.



## **ABSTRACT**

*Fulfilling one of requirements to graduate from Diploma Program of Japanese Program Study of The Language Faculty - Widyatama University, every student must carry out field practice program (PKL) for 100 hours as a foundation of Final Paper. For this purpose, I conducted the field practice from January 22<sup>nd</sup>, 2015 until February 5<sup>th</sup>, 2015 in Antar Putra Cimareme Yamaha Dealer Motor located in Jl. Cimareme No. 163, Bandung, West Java, Indonesia.*

*Antar Putra Cimareme Yamaha Dealer Motor is one of the companies which sells various types of two-wheeled vehicles (motorcycles). This motorcycle is has a big market because of its good quality and affordable price.*

*During the field practice process, I was positioned in customer service desk for serving guests or customers who came and asked about the two-wheeled vehicles (motorcycles), providing information to consumers, and making daily report of buyers. By carrying out this field practice program (PKL), I gained depth knowledge about business world, working world, and materials used in the business in order to hit the target. One of materials is getting a description about how to promote the product in the market and to serve the customer well. I now found out that in order to achieve a goal, a company should have several strategies to improve the customers' willingness to buy the product. Therefore, I am interested to take the theme of this final report entitled “THE STRATEGIES AND MARKETING SERVICES OF*

***ANTAR PUTRA CIMAREME YAMAHA DEALER MOTOR IN ORDER TO  
INCREASE COSTUME.***

