

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
ABSTRACT.....	iii
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Tempat dan Waktu Pelaksanaan	7
1.5 Sistematika Penulisan Laporan	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Dealer	10
2.1.1 Pengertian Dealer	10
2.1.2 Fungsi Dealer	11
2.2 Strategi Pemasaran	11

2.2.1 Pengertian Pemasaran	12
2.2.2 Fungsi Pemasaran	14
2.2.3 Tujuan Pemasaran	15
2.3 Strategi Pelayanan	16
2.3.1 Pengertian Pelayanan	16
2.3.2 Fungsi Pelayanan	17
2.3.3 Tujuan Pelayanan	18
2.3.4 Jenis-Jenis Pelayanan	19
2.4 Meningkatkan Konsumen	21
2.4.1 Cara Meningkatkan Konsumen	21
2.4.2 Cara Menarik Konsumen	23
2.4.3 Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Konsumen	24
BAB III PROFIL PERUSAHAAN	28
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan Yamaha	28
3.2 Sejarah Singkat Dealer Yamaha Antar Putra Cimoreme	29
3.3 Visi Misi Dealer Yamaha Antar Putra Cimoreme	30
3.3.1 Visi Perusahaan	30
3.3.2 Misi Perusahaan	30

3.4 Klasifikasi Dealer Yamaha Antar Putra Cimoreme	31
3.4.1 Berdasarkan Lokasi	31
3.4.2 Berdasarkan Kawasan Survey	31
3.4.3 Berdasarkan Pelayanan Terhadap Konsumen	32
3.4.4 Berdasarkan Pemasaran	32
3.4.5 Berdasarkan Pengunjung	32
3.5 Fasilitas	32
3.6 Divisi – Divisi Dealer Yamaha Antar Putra Cimoreme	33
3.7 Struktur Organisasi Dealer Yamaha Antar Putra Cimoreme	36
3.8 Uraian Struktur Organisasi Dealer Yamaha Antar Putra Cimoreme	37
3.8.1 Owner	37
3.8.2 Branch Manager	38
3.8.3 Supervisor	39
3.8.4 Administrasi	40
3.8.5 Sales Advisor	40
3.8.6 Sales Counter	42
3.8.7 Marketing	43
3.8.8 Channel	43

3.8.9 Mekanik	43
3.8.10 Spare Part	43
BAB IV PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	45
4.1 Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan	45
4.2 Front Office	45
BAB V PEMBAHASAN	53
5.1 Strategi Pelayanan	53
5.2 Strategi Pemasaran	54
5.3 Metode Pemasaran yang Digunakan Perusahaan Dealer Yamaha Antar Putra Cimate Guna Meningkatkan Konsumen	56
5.4 Upaya Perusahaan Dealer Yamaha Antar Putra Cimate Guna Menarik Peminat	58
5.5 Perbandingan Strategi Pelayanan dan Pemasaran Perusahaan Yamaha dengan Honda	58
5.5.1 Strategi Pelayanan Perusahaan Yamaha dan Honda	59
5.5.2 Perbandingan Strategi Pemasaran Perusahaan Yamaha dan Honda	60
5.6 Kekurangan dan Kelebihan Produk Yamaha dan Honda	63

5.6.1 Kekurangan dan Kelebihan Perusahaan Dealer Yamaha Antar Putra Cimareme	66
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	67
6.1 Kesimpulan	67
6.2 Saran	68
6.2.1 Saran untuk Perusahaan Dealer Yamaha Antar Putra Cimareme ...	69
6.2.2 Saran Bagi Fakultas dan Jurusan.....	70
DAFTAR PUSTAKA	DP-1
LAMPIRAN	