

ABSTRAK

Praktek Kerja Lapangan adalah salah satu syarat akademik dalam menyelesaikan Pendidikan Diploma III Program Studi Bahasa Jepang pada Fakultas Bahasa Universitas Widyatama. Penulis melaksanakan Praktek Kerja Lapangan di PT. DWI MJ (Distributor Buku, Perdagangan Umum) terhitung dari tanggal 1 Desember 2014 sampai dengan 9 Januari 2015. PT DWI MJ berlokasi di Komp. Griya Permata Asri Blok A9 No 9A, Kab Bandung.

Tujuan dari Praktek Kerja Lapangan dan penulisan laporan ini adalah untuk mengetahui bagaimana cara strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT DWI MJ dalam memasarkan buku-buku LKS ke sekolah dan buku yang dikelola oleh PT DWI MJ. Dalam pembuatan laporan penulis melakukan pengamatan langsung di lapangan dan pengumpulan data dari perusahaan.

Pada saat melaksanakan praktik kerja penulis ditempatkan di bagian *staff administrasi penjualan* yang mengerjakan segala administrasi perusahaan seperti membuat *kwitansi*, faktur penjualan, selain itu juga penulis membuat surat penawaran dan surat kerjasama.

Dari Praktek Kerja Lapangan ini penulis mendapat kesimpulan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT DWI MJ meliputi mengumpulkan/menyusun database calon pelanggan, direct mail, presentasi, dan customer gathering yang menjadi strategi dalam meningkatkan suatu pemasaran. Penulis berharap pengalaman yang diperoleh selama melaksanakan Praktek Kerja Lapangan dapat bermanfaat bagi pembaca khusus nya bagi penulis sendiri.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Buku LKS

ABSTRACT

Job Training is one of the academic requirements in completing Education Diploma Programme Japanese Language Studies at the Faculty of Languages Widyatama University. Writer implement the Job Training at PT. DWI MJ (Book Distributors, General Trading) from December 1, 2014 until January 9, 2015. PT DWI MJ located in Comp. Griya Permata Asri Block A9 No. 9A, Bandung Regency.

The purpose of the Job Training and writing this report is to determine how the marketing strategy adopted by PT DWI MJ in marketing books to schools and any book that is managed by PT DWI MJ. In the writing of this report, writer using direct observation method and collecting data from company.

When practicing the Job Training, writer took a part at sales administration department which is do all of the administration tasks of the company such as creating invoices, sales invoices, besides that the writer also made an offer letter and letters of cooperation.

From the Job Training the writer it can be concluded that the marketing strategy undertaken by PT DWI MJ are covering gather / compile a database of prospective customers, direct mail, presentations, and customer gathering that became an improvement for the marketing strategy . The writer hope that the experience gained during the implementation of the Job Training can be helpful for the reader and especially for the writer himself.

Keywords: Marketing Strategy, Book LKS