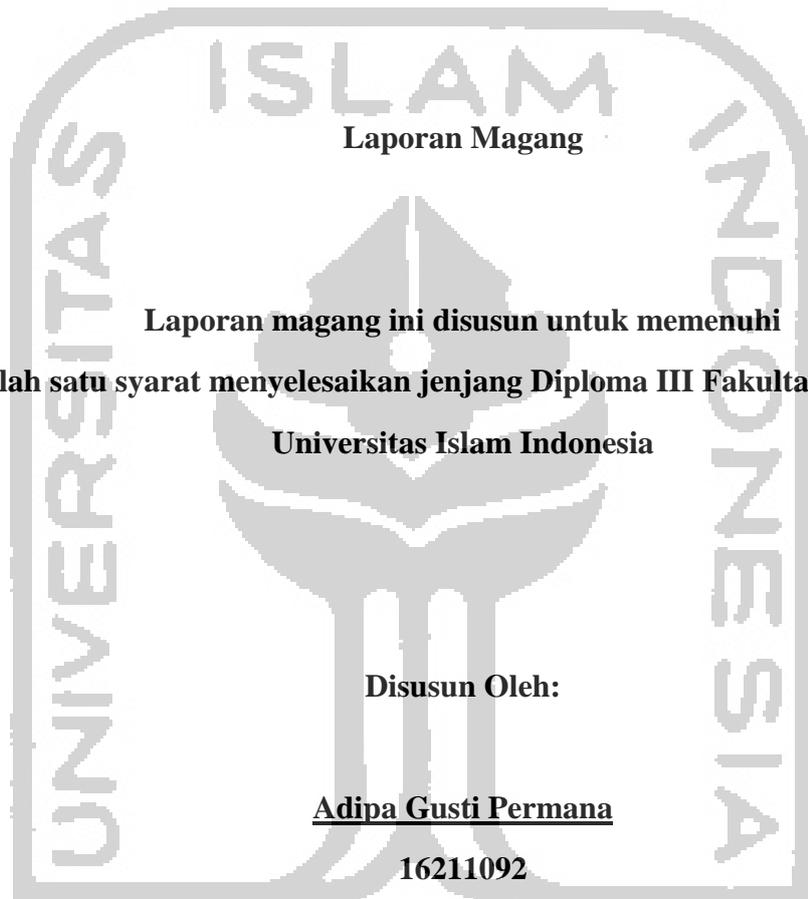


PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN (*MARKETING MIX*)

PRODUK INDIHOME FIBER

DI PLASA TELKOM YOGYAKARTA



Laporan Magang

**Laporan magang ini disusun untuk memenuhi
salah satu syarat menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia**

Disusun Oleh:

Adipa Gusti Permana

16211092

**Program Studi Manajemen Perusahaan
Program Diploma III Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia**

2019

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN MAGANG

PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN (*MARKETING MIX*)

PRODUK INDIHOME FIBER

DI PLASA TELKOM YOGYAKARTA



Disusun Oleh:

Nama: Adipa Gusti Permana

No. Mahasiswa: 16211092

Jurusan: Manajemen Perusahaan

Telah disetujui oleh dosen pembimbing

Pada tanggal: 25 Juni 2019

Dosen Pembimbing



Sri Mulyati, Dra., M.Si., CFP., QWP

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku”

Yogyakarta, 26 Juni 2019

Penulis



Adipa Gusti Permana

KATA PENGANTAR

Allahmdulillah wa sukurillah, puji syukur atas kehadiran Allah SWT menjadi ucapan pertama yang penulis utarakan karena berkat rahmat dan kasih sayang-Nya lah penulis dapat menyelesaikan laporan magang yang berjudul “Penerapan Strategi Pemasaran (*Marketing Mix*) pada Produk IndiHome Fiber di Plasa Telkom Yogyakarta” ini. Tak lupa penulis mengucapkan sholawat serta salam kepada junjungan nabi besar Muhammad *shalallahu Alaihi Wasalam*.

Laporan magang ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya di Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia. Penulis mendapatkan banyak pengalaman dan ilmu selama proses penulisan. Proses penulisan laporan magang berlangsung sejak 1 Maret 2019 - 30 Juni 2019 di Yogyakarta. Untuk itu, penulis mengucapkan terimakasih dan menyampaikan apresiasi yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua orang tua tercinta yang selalu memberikan yang terbaik demi anaknya. Memberikan dukungannya serta semangat penuh kepercayaan bahwa anak satu-satunya bisa menjadi seseorang yang bermanfaat dan mampu meraih cita-cita yang diimpikannya
2. Keluarga besar Telkom Yogyakarta, Bapak Teguh, Mas Brian, dan Mas Glen yang telah mengizinkan penulis untuk menjalani proses magang sehingga mendapatkan ilmu dan pengalaman yang lebih banyak

3. Ibu Sri Mulyati sebagai dosen pembimbing yang telah memberikan pengarahan dan masukan pada laporan magang ini sehingga laporan magang yang telah dibuat dapat terselesaikan dengan baik dan benar
4. Sahabat-sahabat yang selalu mendampingi, menemani, memberikan hiburan sekaligus bahan renungan selama mengerjakan laporan magang ini, Sehingga membuat penulis menjadi tau apa makna dari hidup. ini

Secara umum laporan ini berisi mengenai Plasa Telkom Yogyakarta dalam menerapkan Strategi Bauran Pemasaran pada produk IndiHome nya. Laporan ini memang jauh dari kata sempurna. Penulis berharap kepada siapa pun yang telah membaca laporan ini bersedia memberikan masukan apa bila kesalahan agar penulis kedepannya dapat membuat karya ilmiah yang lebih baik lagi, Terakhir dapat memberikan manfaat bagi yang membaca. *Amin ya Rabbal alamin.*