

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran Magang

Memiliki kulit wajah yang sehat dan cerah merupakan suatu hal yang diidamkan setiap orang, baik bagi kaum hawa maupun kaum adam. Hal ini karena dengan memiliki kulit wajah yang sehat dan cerah, dipercaya dapat meningkatkan rasa percaya diri seseorang. Namun di balik itu semua, terdapat beberapa faktor yang dapat memengaruhi kesehatan kulit wajah seperti gaya hidup, genetik, pengaruh dari makanan atau minuman, polusi yang berasal dari asap kendaraan bermotor maupun paparan langsung dari sinar matahari. Kulit wajah yang sering terkena polusi atau terpapar sinar matahari secara langsung tanpa menggunakan tabir surya, akan menimbulkan dampak yang muncul pada permukaan kulit wajah seperti wajah menjadi berjerawat, wajah menjadi lebih berminyak, kusam, muncul kerutan halus di sekitar wajah, muncul flek hitam dan masih banyak lagi permasalahan yang dapat timbul.

Untuk dapat mengatasi keluhan pada kulit wajah tersebut maka calon konsumen dapat memilih klinik kecantikan sebagai pilihan, dimana klinik kecantikan saat ini menyediakan berbagai produk kecantikan dan perawatan yang tepat untuk dapat mengatasi keluhan pada kulit wajah. Saat ini, bisnis yang sedang berkembang dengan pesat adalah kecantikan, misalnya *Aesthetic Clinic*. Salah satu cara agar suatu klinik kecantikan dapat dikenal oleh para calon konsumen adalah dengan melakukan kegiatan pemasaran. Pemasaran merupakan ujung

tombak perusahaan. Dalam dunia persaingan yang semakin ketat, perusahaan dituntut agar tetap bertahan hidup dan berkembang. Oleh karena itu, seseorang pemasar dituntut untuk memahami permasalahan pokok di bidangnya dan menyusun strategi agar dapat mencapai tujuan perusahaan (Sunyoto, 2015).

Salah satu bisnis yang bergerak di bidang kecantikan adalah ElshéSkin *Aesthetic Clinic*. ElshéSkin merupakan *local brand* perawatan kulit dan kosmetik untuk semua masalah kulit. ElshéSkin sudah bekerja sama dengan perusahaan OEM (*Original Equipment Manufacturer*), ODM (*Original Design Manufacturer*), dan OBM (*Original Brand Manufacturer*) terkemuka. Pabrik yang memproduksi beberapa produk kecantikannya pun sudah berstandar Internasional dan bersertifikat CGMP (*Certificate Good Manufacturing Practices*) yang menjamin kualitas, keamanan, dan kebersihan produk ElshéSkin. ElshéSkin sendiri juga sudah bersertifikasi BPOM.

Beberapa produk ElshéSkin adalah produk *cosmeceuticals* yang merupakan kombinasi dari farmasi dan juga kosmetik. Sifat dari produk *cosmeceuticals* adalah memberi efek yang efektif seperti obat dokter dalam kasus masalah kulit wajah secara umum.

Dengan memakai slogan “*Healty Skin Beautiful Skin*”, ElshéSkin berharap mampu menyadarkan semua individu akan pentingnya merawat kulit wajah secara aman dan sesuai dengan kebutuhan serta kondisi kulit, sehingga tercipta kulit wajah yang sehat dan cantik.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk menyusun laporan magang dengan judul **“PENERAPAN *MARKETING MIX* (7P) DALAM PEMASARAN PRODUK DAN JASA PADA *ELSHÉSKIN AESTHETIC CLINIC*”**.

1.2 Tujuan Magang

- a. Untuk mempelajari strategi *marketing mix* (7P) *ElshéSkin Aesthetic Clinic* dalam melakukan pemasaran produk dan jasa.
- b. Untuk mengidentifikasi kendala *ElshéSkin Aesthetic Clinic* dalam menerapkan strategi *marketing mix* (7P) pada pemasaran produk dan jasa.

1.3 Target Magang

- a. Mampu menjelaskan strategi *marketing mix* (7P) *ElshéSkin Aesthetic Clinic* dalam melakukan pemasaran produk dan jasa.
- b. Mampu mengidentifikasi dan menjelaskan kendala *ElshéSkin Aesthetic Clinic* dalam menerapkan strategi *marketing mix* (7P) pada pemasaran produk dan jasa.

1.4 Bidang Magang

Kegiatan magang yang akan dilaksanakan adalah pada bidang *marketing*. Tugas-tugas yang dilakukan oleh bidang pemasaran adalah memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, merencanakan produk, merencanakan promosi, merencanakan proses distribusi, dan pelayanan konsumen.

1.5 Lokasi Magang

Nama Instansi : ElshéSkin *Aesthetic Clinic*

Alamat : 1. Ruko Jogja Town House I Jalan Nologaten
Caturtunggal, Depok, Sleman, Daerah Istimewa
Yogyakarta 55281.

2. Perumahan Taman Cemara Blok B No. 3, Kec. Depok,
Kab. Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55581.

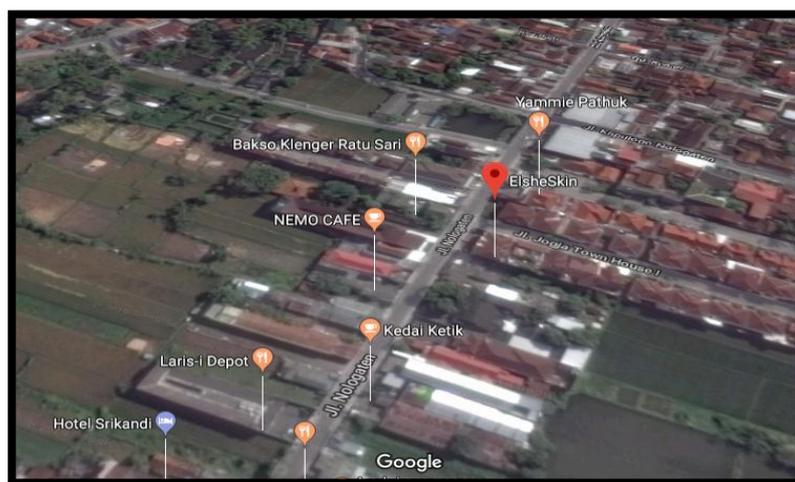
No. Telpon : 0274-2801406

Website : www.elsheskin.com

Instagram : 1. @elshéSkin

2. @elsheskinclinic

Lokasi ElshéSkin *Aesthetic Clinic* dapat dilihat pada Gambar 1.1 sebagai berikut:



Sumber: *Google maps, 2018*

Gambar 1.1 Peta Lokasi Magang

1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang

Secara garis besar laporan magang ini dijabarkan dalam empat bab dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini merupakan bab yang menguraikan ringkasan dari keseluruhan isi laporan magang dan memberikan gambaran mengapa memilih judul penerapan *marketing mix (7P)* dalam pemasaran produk dan jasa pada *ElshéSkin Aesthetic Clinic*. Bab ini menjelaskan dasar pemikiran magang, tujuan magang, target magang, bidang magang, lokasi magang, rincian dan jadwal pelaksanaan magang serta sistematika penulisan laporan magang.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini merupakan bab yang berisikan landasan yang mendeskripsikan pengertian pemasaran, fungsi pemasaran, pengertian bauran pemasaran, serta elemen bauran pemasaran yang membantu penulis dalam menyelesaikan laporan magang.

BAB III ANALISIS DESKRIPTIF

Bab ini merupakan bab yang menguraikan data umum seperti sejarah, visi dan misi, logo perusahaan serta struktur organisasi. Data khusus menguraikan penjelasan strategi *marketing mix (7P)* *ElshéSkin Aesthetic Clinic* dalam melakukan pemasaran produk dan jasa serta mengidentifikasi kendala *ElshéSkin Aesthetic Clinic* dalam menerapkan pemasaran produk dan jasa.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi uraian tentang pokok – pokok kesimpulan dan saran yang perlu disampaikan kepada pihak – pihak yang berkepentingan dengan hasil penelitian.