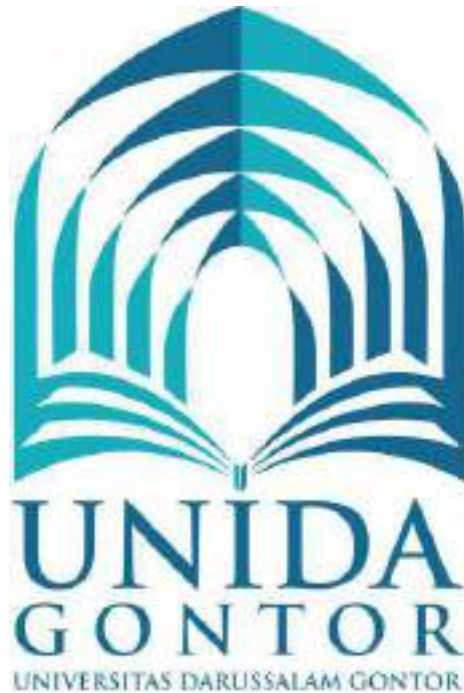


**LAPORAN HASIL MAGANG
CV. GONTOR AUTO SERVICE PERSADA PONOROGO
KABUPATEN PONOROGO**



PESERTA:

Beni Fauzul Ali

NIM:422021522012

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS HUMANIORA
UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR PONOROGO
1446 H/2024 M**

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur kepada Allah *Subhanahu Wa ta'ala* yang telah memberikan kesehatan, kekuatan, serta berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan laporan kegiatan magang yang telah dilaksanakan selama 40 Hari di Gontor Auto Service. Shalawat bersertakan salam semoga selalu tercurah kan kepada junjungan kita Nabi Muhammad *Shallallahu' alaihi Wasallam*, keluarga, para sahabatnya dan pengikut-pengikutnya hingga akhir zaman. Laporan kegiatan magang ini tidak akan berhasil tanpa dukungan dan dorongan dari berbagai pihak, maka dari pada kesempatan kali ini, izinkanlah penulis untuk mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Rektor Universitas Darussalam Gontor Al-ustadz Prof. Dr. KH. Hamid Fahmi Zarkasyi, M.A.Ed., M.Phil.
2. Dekan Fakultas Humaniora Al-Ustadz Dr. Mohamad Latief, M.A
3. Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Al-Ustadz Bambang Setyo Utomo, M.I. Kom.
4. Kepala Staff Gontor Auto Service Al Ustadz Syaifulloh Muhyiddin, S.Ag dan Al-Ustadz Risal Maulana S.I.kom
5. Al-Ustadz Maulana Ashari M.Pd selaku Dosen Pembimbing Lapangan selama proses kegiatan magang ini.
6. Segenap Dosen Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Darussalam Gontor yang telah berperan dalam kegiatan magang baik secara langsung ke lapangan maupun tidak langsung.

Selama pelaksanaan magang selama kurun waktu 40 Hari, saya mengucapkan rasa syukur dan berterimakasih, karena tanpa dukungan dan bantuannya, keberhasilan ini hanya angan-angan belaka. Harapannya semoga dari laporan ini dapat memberi manfaat yang baik kepada seluruh pembaca pada umumnya, dan untuk penulis sendiri pada khususnya.

Ponorogo, 24 Agustus 2022

Penyusun.

Beni Fauzul Ali

NIM. 422021522012

LEMBAR PENGESAHAN



Faculty of Humanities
كلية العلوم الإنسانية

LEMBAR PENGESAHAN

NAMA MAHASISWA : Beni Fauzal Ali
NIM : 422021522012
PROGRAM STUDI : Ilmu Komunikasi
JUDUL KEGIATAN : Magang
INSTANSI : Gontor Auto Service
MASA KEGIATAN : 03 Mei 2024 – 11 Juni 2024

Ponorogo, 02 Mei 2024

Ketua Program Studi

Dosen Pembimbing


Bambang Setyo Utomo, M.L.Kom
NIY. 190737


Maulana Ashari, M.Pd
NIY.

Mengetahui,
Dekan Fakultas Humaniora


Asst. Prof. Dr. Mohamad Latief, M.A
NIY. 180643



DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	3
DAFTAR GAMBAR	7
BAB 1	8
PENDAHULUAN	8
1.1. Latar Belakang.....	8
1.2. Tujuan Kegiatan.....	10
1.3. Manfaat Kegiatan.....	11
1.3.1. Manfaat Teoritis.....	11
1.3.2. Manfaat Praktis.....	11
BAB II	12
DESKRIPSI HASIL KEGIATAN	12
2.1. Gambaran Umum Tempat Magang.....	12
2.1.1. Gambaran Umum Kabupaten Ponorogo.....	12
2.1.2. Gambaran Umum CV. Gontor Auro Service Persada Kabupaten Ponorogo.....	14
2.2. Hasil Kegiatan.....	24
2.2.1. Orientasi Pengenalan Kegiatan Gontor Auto Service.....	28
2.2.2. Penjadwalan produksi konten dan publishing.....	30
2.2.3. Pemasaran layanan CV. Gontor Auto Service dan Produksi Konten 32	
2.3. Pembahasan.....	63
2.3.1. Orientasi Pengenalan Kegiatan Gontor Auto Service.....	63
2.3.2. Pembuatan linktree CV. Gontor Auto Service.....	65
2.3.3. Pembuatan poster Promosi.....	67
2.3.4. Produksi Video Iklan Promosi.....	68

BAB III PENUTUP	71
3.1. Kesimpulan	71
3.2. Saran	73
DAFTAR PUSTAKA	75
LAMPIRAN	77
Pengenalan Peserta Magang dengan Staff Gontor Auto Service	83

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Peta Kabupaten Ponorogo.....	13
Gambar 2 Lokasi Kantor CV. Gontor Auto Service Persada Ponorogo.....	14
Gambar 3 Struktur Cv. Gontor Auto Service.....	15
Gambar 4 Proses Pembuatan Jobdesk Jadwal Pekerjaan.....	28
Gambar 6 Jadwal konten dan Kegiatan.....	31
Gambar 7 Linktree CV.Gontor Auto Service.....	34
Gambar 8 Deskripsi About Us.....	35
Gambar 9 Gallery yang tertera di “About Us”.....	36
Gambar 10 Kontak Gontor Auto Service.....	37
Gambar 11 proses produksi video iklan Antar Jemput Kendaraan.....	39
Gambar 12 Aktor sedang memberikan narasi.....	41
Gambar 13 script Service di Gas.....	43
Gambar 14 Wajah Video We Are Open.....	44
Gambar 15 Script Mobil mogok? Ke GAS aja!	45
Gambar 16 Proses pembuatan video Mobil mogok? Ke GAS aja.....	46
Gambar 17 Script Video Layanan Cepat.....	47
Gambar 18 Cuplikan Video Layanan Cepat	48
Gambar 19 Design Istilah Istilah Service Mobil.....	53
Gambar 20 Design Introducing Instagram.....	55
Gambar 21 Design Istilah Istilah Jenis Mobil.....	56
Gambar 22 Design kartu nama CV. Gontor Auto Service.....	59
Gambar 23 Design Service Berkala.....	61
Gambar 24 Design Ganti oli.....	62

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Universitas Darussalam Gontor merupakan perguruan tinggi berbasis pesantren yang bertujuan untuk mencetak mahasiswa yang tidak hanya menguasai ilmu agama saja, namun juga ahli dalam ilmu pengetahuan lainnya. Merujuk kepada salah satu Panca Jangka Pondok Modern Darussalam Gontor yang berbunyi pendidikan dan pengajaran, maka dapat disimpulkan bahwa pembelajaran yang diberikan oleh Universitas Darussalam Gontor bukan hanya pelajaran yang dinilai dari Indeks Prestasi Kumulatif (IPK) saja, namun mahasiswa di didik untuk memiliki berbagai keterampilan (skill) yang nantinya dapat dimanfaatkan oleh mahasiswa untuk praktik dalam dunia kerja.¹ Dari sinilah Universitas Darussalam Gontor mengharapkan kepada mahasiswanya agar bisa menjadi manusia yang dapat bermanfaat bagi masyarakat nantinya. Agar harapan itu bisa terwujud program pendidikan Ilmu Komunikasi Universitas Darussalam Gontor menyadari akan adanya keterkaitan antara Kegiatan belajar di kampus dengan dunia kerja yang ada di instansi ataupun perusahaan maka di adakanlah program praktek kerja lapangan (Magang).

Pelaksanaan praktek kerja lapangan (Magang) merupakan salah satu akses dan merupakan bentuk alternatif untuk mendekatkan keterkaitan dan keseragaman antara ilmu pengetahuan secara teoritis dengan ilmu pengetahuan praktis, yaitu berupa praktek di lapangan. Sehingga dari adanya praktek kerja lapangan ini mahasiswa akhirnya dapat menambah pengetahuan, pengalaman, dan juga wawasan dilapangan mengenai dunia kerja. Demi terwujudnya hal tersebut, Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Humaniora Universitas DarussalamGontor memasukkan mata kuliah magang sebagai mata kuliah wajib.

Ilmu Komunikasi Universitas Darussalam Gontor memiliki 2 konsentrasi studi pada perkuliahannya, yaitu Broadcasting dan juga Public Relation. Dalam hal ini peserta magang mengambil Broadcasting sebagai konsentrasi

¹ *Serba Serbi Singkat Tentang Pondok Modern Gontor, Pekan Perkenalan Tingkat II*, ed. by StafSekretariat Pondok Moxdern Darussalam Gontor, Kelima (Ponorogo: Percetakan Darussalam, 1997).

studi dalam program pendidikan ini. Broadcasting adalah salah satu konsentrasi dari program pendidikan ilmu komunikasi dan juga merupakan fokus yang peserta magang tekuni pada masa perkuliahan. broadcasting memiliki peran yang sangat signifikan dalam membangun dan mempertahankan citra suatu perusahaan. Dengan menggunakan berbagai platform, seperti media massa, media internal, dan agen pers, broadcasting dapat membantu membangun dan mempertahankan citra yang positif dan kredibel. Selain itu, broadcasting juga dapat digunakan untuk mengelola isu-isu yang timbul dan menghadapi krisis dengan cara yang efektif dan profesional. Dengan demikian, broadcasting dapat menjadi salah satu alat yang sangat efektif dalam memaksimalkan kinerja Public Relation, seperti yang dikemukakan dalam buku Public Relation (2016).

Berkaitan dengan hal diatas, peserta magang melakukan program magang berupa pembuatan video iklan sebagai pendukung pemasaran CV. Gontor Auto Service Persada Ponorogo, mendesign poster dan brosur, menggunakan Instagram sebagai platform sosial media untuk memperkenalkan dan mempromosikan CV. Gontor Auto Service Persada Ponorogo secara online. Tujuannya adalah untuk menarik minat masyarakat Ponorogo, terutama alumni Pondok di sekitar Ponorogo, asatidz Gontor, dan orang tua siswa yang berkunjung ke Pondok untuk melakukan perbaikan mobil mereka di CV. Gontor Auto Service Persada Ponorogo. Sebaliknya, peserta magang juga membuat stiker untuk CV pelanggan Gontor Auto Service Persada Ponorogo sebagai media offline untuk pemasaran; mereka juga membuat saluran WhatsApp untuk mempromosikan layanan dan memberikan promosi kepada pelanggan. Selain itu, kami membantu karyawan CV Service Persada Ponorogo dalam pembuatan akun BPJS ketenagakerjaan dan kesehatan bagi karyawan CV. Ini adalah alat yang dapat membantu peserta magang dalam hubungan publik CV.

Dengan demikian, peserta magang akan melakukan Praktek Kerja Lapangan (Magang) di CV. Gontor Auto Service Persada Ponorogo di Kabupaten Ponorogo. CV. Gontor Auto Service Persada adalah salah satu unit usaha Pondok Modern Darussalam Gontor yang berbasis waqof aktif, pengetahuan dari alumni Gontor yang mengembangkan, dan menghasilkan keuntungan sepenuhnya untuk Pondok. Hal ini sangat sesuai dengan kebutuhan

peserta magang, yaitu menerapkan pengetahuan yang mereka pelajari di kelas ke dalam kehidupan nyata. Ketika kami melakukan praktik kerja lapangan di instansi yang bersangkutan, ada kemungkinan besar bahwa kedua belah pihak akan menjalin hubungan yang saling menguntungkan.

1.2. Tujuan Kegiatan

Adapun pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (Magang) ini dimaksudkan untuk memperoleh manfaat yang sebesar-besarnya bagi semua pihak, baik bagi peserta magang, lembaga instansi, dan juga kampus sendiri. Adapaun tujuan yang ingin kami capai antara lain seperti berikut :

- a. Menjalinkan kerjasama antara Universitas Darussalam Gontor, khususnya Program Studi Ilmu Komunikasi sendiri dengan pemerintah, dan masyarakat.
- b. Mengembangkan, memperluas wawasan dan pengalaman mahasiswa terhadap dunia kerja nyata yang sesuai dengan bidang keilmuan yang ditekuni.
- c. Meningkatkan pemahaman mahasiswa terkait hubungan antara ilmu secara teori dengan praktik, sehingga menjadikan mahasiswa yang siap untuk terjun dalam menghadapi dunia kerja.
- d. Sebagai implementasi kurikulum yang berlaku di Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Darussalam Gontor.

1.3. Manfaat Kegiatan

Magang mempunyai manfaat yang besar bagi mahasiswa, Perguruan Tinggi, dan Instansi atau Perusahaan, adapun manfaat tersebut dapat ditinjau melalui dua pembagian, yaitu:

1.3.1. Manfaat Teoritis

Keuntungan yang diperoleh peserta magang di CV. Gontor Auto Service Persada Ponorogo adalah memperoleh pengetahuan yang belum didapatkan selama perkuliahan serta meningkatkan dan memperdalam keterampilan serta kemampuan dalam menjalankan tugas sesuai dengan disiplin ilmu komunikasi, terutama dalam pelaksanaan peran dan fungsi hubungan masyarakat digital..

1.3.2. Manfaat Praktis

Keuntungan yang diperoleh peserta magang di CV. Gontor Auto Service Persada Ponorogo meliputi penerapan langsung ilmu yang dipelajari di kelas melalui praktek lapangan, seperti membuat foto dan video acara yang digunakan sebagai media informasi serta untuk membangun citra Dinas Pariwisata Kabupaten Pacitan. Selain itu, mereka juga memanfaatkan dan mengelola media sosial Instagram Dinas Pariwisata Kabupaten Pacitan sebagai sarana promosi dalam pemasaran digital.

BAB II

DESKRIPSI HASIL KEGIATAN

2.1. Gambaran Umum Tempat Magang

2.1.1. Gambaran Umum Kabupaten Ponorogo

Kabupaten Ponorogo terletak di sebelah barat dari provinsi Jawa Timur dan berbatasan langsung dengan provinsi Jawa Tengah atau lebih tepatnya 200 km arah barat daya dari ibu kota provinsi Jawa Timur, Surabaya.

Ponorogo juga terkenal memiliki lokasi strategis untuk industri otomotif berkualitas tinggi, seperti CV. Gontor Auto Service Persada Ponorogo yang telah beroperasi selama 2 tahun, Bengkel Mobil Sarno Auto Service (Spesialis Nissan, Toyota, dan Mobil Injeksi Jepang) yang telah beroperasi selama 5 tahun, Bengkel Mobil Makruf yang telah beroperasi selama 7 tahun, Bengkel New Automobil yang telah beroperasi selama 7 tahun, dan Bengkel Mobil Dewo Per yang telah beroperasi selama 5 tahun.

Secara astronomis, Kabupaten Ponorogo terletak pada $111^{\circ}7'$ hingga $111^{\circ} 52'$ Bujur Timur dan $7^{\circ} 49'$ hingga $8^{\circ} 20'$ Lintang Selatan. Luas wilayah Ponorogo adalah 1.419 km², yang dibagi menjadi 21 kecamatan. Pusat pemerintahannya ada di Kecamatan Ponorogo. Adapun batas-batas wilayah Kabupaten Pacitan adalah sebagai berikut :

Sebelah Utara : Kabupaten Madiun, Magetan, dan Nganjuk

Sebelah Barat : Kabupaten Pacitan dan Wonogiri

Sebelah Selatan : Kabupaten Pacitan

Sebelah Timur : Kabupaten Tulungagung dan Trenggalek



abupaten Ponorogo

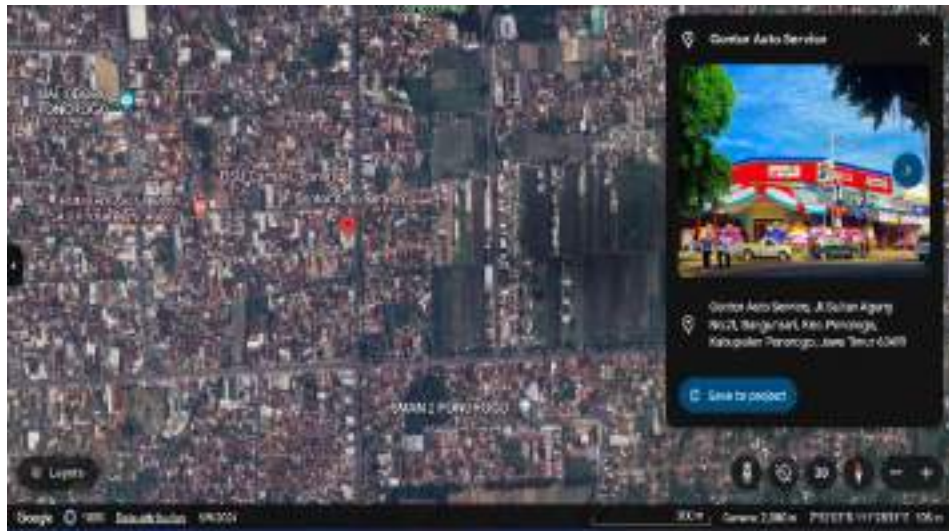
Kecamatan Ponrogo adalah ibukota Kabupaten Ponorogo yang sekaligus menjadi pusat pemerintahan dan tulang punggung perekonomian dari Kabupaten Ponorogo. Wilayah Kecamatan Ponrogo Kota juga dikenal dengan Reog Ponrogo atau Bumi Ponrogo. Ponorogo berasal dari dua kata yaitu pramana dan raga. Pramana berarti daya kekuatan, rahasia hidup, sedangkan raga berarti badan, jasmani, maka dari pada itu kecamatan ponrogo bisa di bilang sangat efektif untuk dijadikan pusat tulang punggung perekonomian.

Kondisi geografis Ponorogo yang terletak di 27 km sebelah selatan Kota Madiun, dan berada di jalur Madiun sampai Pacitan. Dilihat dari sudut keadaan geografisnya, Kabupaten Ponorogo dibagi menjadi 2 sub area yang strategis, yaitu area dataran tinggi yang meliputi kecamatan Ngrayun, Sooko dan Pulung serta Kecamatan Ngebel sisanya merupakan daerah dataran rendah yang biasa ditinggali oleh masyarakat.²

² Kabupaten Ponorogo', *BPK Perwakilan Jatim* <<https://jatim.bpk.go.id/kabupatenponorogo>>.

2.1.2. Gambaran Umum CV. Gontor Auro Service Persada Kabupaten Ponorogo

Kantor pusat CV. Gontor Auto Service Persada Ponorogo beralamatkan di Jl. Sultan Agung No.21, Bangunsari, Kec. Ponorogo, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 63419. Peta kantor CV. Gontor Auto Service Persada Ponorogo Kabupaten Ponorogo sendiri sangat strategis dan



dapat dilihat pada gambar peta berikut:

Gambar 2 Lokasi Kantor CV. Gontor Auto Service Persada Ponorogo

CV. Gontor Auto Service Persada Ponorogo memiliki tanggung jawab penting yang diberikan langsung oleh Pondok Modern Darussalam Gontor untuk menjadi bengkel otomotif yang terpercaya, handal, dan profesional. Bengkel ini menangani kerusakan kendaraan pondok, kendaraan wali santri yang mengunjungi anaknya, dan membantu masyarakat Ponorogo dalam urusan otomotif di wilayah Kabupaten Ponorogo

A. Struktur CV. Gontor Auto Service Persada Ponorogo



Gambar 3 Struktur CV. Gontor Auto Service

CV. Gontor Auto Service Persada Ponorogo mempunyai struktur dengan bentuk bentuk tanggung jawab yang berbeda beda, namun tugas mereka memiliki keterikatan satu sama lainnya. Struktur CV. Gontor Auto Service Persada Ponorogo adalah sebagai berikut ³:

A. Manager

B. Kepala Cabang

- Sub. Pengelolaan Staf
- Sub. Pengelolaan Keuangan
- Sub. Pengelolaan Inventaris

C. Bidang Admin

- Penerimaan dan Registrasi Konsumen
- Penanganan Administrasi Keuangan
- Penyusunan Laporan dan Analisis

D. Kepala Bengkel

- Manajemen Operasional

³ Peraturan Bupati (<https://peraturan.bpk.go.id/Details/249321/perbup-kab-ponorogo-no-12-tahun-2023>)

- Pengawasan dan Pelatihan Karyawan
 - Layanan Konsumen dan Prom
- E. Customer Service
- Menjawab Pertanyaan dan Memberikan Informasi
 - Penanganan Keluhan dan Masalah
 - Komunikasi Lintas Tim dari keluhan konsumen
- F. Mekanik Bengkel
- Pemeriksaan dan Diagnostik Mesin
 - Perawatan Berkala
 - Uji Emisi
- G. Pencucian Mobil
- Pembersihan Mobil secara menyeluruh eksterior
 - Pembersihan Mobil secara menyeluruh interior
- H. Satpam Bengkel
- Menjaga keamanan dan ketertiban bengkel dari awal sampai tutup.
- B. Tugas dan Tanggung Jawab

a. Kepala Cabang

Merupakan perwakilan dari Manager dalam segala bidang yang ada di Gontor Auto Service.

b. Admin Kantor

Bagian Administrasi Kantor memiliki tanggung jawab terhadap pembuatan dan penyimpanan dokumen-dokumen penting bengkel, seperti faktur, kwitansi, laporan keuangan, dan sebagainya. Staf administrasi juga bertanggung jawab untuk membuat catatan-catatan penting, seperti catatan perbaikan kendaraan, stok barang, pelayanan konsumen dan kebutuhan konsumen.

Adapun untuk perincian tugas tugas yang terjadi dalam bagian Admin kantor antara lain adalah sebagai berikut:

1. Penerimaan dan Registrasi Konsumen

- Menyambut Konsumen yang datang ke bengkel dan membantu konsumen dalam menyelesaikan masalah yang konsumen keluhkan.

- Memberikan informasi mengenai estimasi biaya dan waktu perbaikan yang di lalui sesuai dengan masalah yang di keluhkan oleh konsumen.
- Menawarkan paket, promo serta memberi tahu diskon kepada konsumen yang di tawarkan oleh bengkel

2. Penanganan Administrasi Keuangan

- Menangani transaksi keuangan seperti pembayaran dari Konsumen dan pembayaran kepada distributor.
- Membuat laporan keuangan harian, mingguan, dan bulanan.
- Membangun dan memelihara hubungan baik dengan pemasok suku cadang dan perlengkapan bengkel.
- Negosiasi harga dan mengatur ketentuan dalam pembelian suatu barang atau produk.

3. Penyusunan Laporan dan Analisis

- Menyusun laporan mengenai kepuasan konsumen, termasuk feedback dan keluhan yang di alami konsumen selama service di Gontor Auto Service.
- Menyusun laporan harian, minggan dan bulanan mengenai pemasukan, pengeluaran, oprasional bengkel, jumlah kendaraan yang dilayani, dan jenis layanan yang diberikan.
- Melakukan analisis kinerja bengkel secara keseluruhan, termasuk analisis penjualan, keuntungan, dan biaya operasional.
- Mengidentifikasi tren dan pola yang dapat membantu dalam perencanaan bisnis jangka panjang.

c. Kepala Bengkel

Kepala bengkel mobil memiliki peran kunci dalam operasional harian bengkel dan bertanggung jawab atas berbagai aspek manajemen dan teknis, Dengan tanggung jawab yang luas ini, kepala bengkel mobil memainkan peran penting dalam memastikan

bengkel beroperasi dengan lancar, efisien, dan memberikan layanan terbaik kepada Konsumen. Kepala bengkel di tuntut untuk memiliki beberapa kompetensi yang di butuhkan antara lain seperti berikut :

1. Kompetensi Kepala Bengkel

- Kemampuan untuk memimpin dan mengelola tim, serta membuat keputusan yang tepat.
- Pemahaman yang mendalam tentang mekanik dan teknologi otomotif.
- Keterampilan komunikasi yang baik untuk berinteraksi dengan Konsumen dan anggota tim.
- Kemampuan untuk menangani tugas-tugas administratif seperti pengelolaan inventaris dan keuangan.
- Keterampilan analitis untuk mengidentifikasi masalah dan menemukan solusi yang efektif.

Adapun beberapa kewajiban yang harus di miliki oleh kepala bengkel antara lain :

1. Kewajiban Kepala Bengkel Mobil

- Mengatur dan mengawasi seluruh kegiatan operasional harian bengkel, termasuk perbaikan dan pemeliharaan kendaraan.
- Pengelolaan sumberdaya manusia, mengelola staf teknisi, mekanik dan Memastikan tim bekerja efisien dan produktif.
- Memastikan semua pekerjaan perbaikan dan pemeliharaan dilakukan sesuai standar kualitas dan keamanan yang ditetapkan.
- Menjaga dan meningkatkan kepuasan Konsumen dengan memberikan pelayanan yang profesional dan responsif terhadap keluhan atau permintaan Konsumen.

- Mengatur persediaan suku cadang dan alat-alat bengkel, memastikan ketersediaan stok yang memadai untuk kelancaran operasional.
- Memastikan bengkel mematuhi semua peraturan dan undang-undang yang berlaku, termasuk peraturan keselamatan dan lingkungan.

d. Customer Service

Customer service di bengkel mobil memiliki peran yang sangat penting dalam memastikan kepuasan Konsumen serta kelancaran operasional layanan yang di berikan oleh bengkel dan mencapai target target yang telah di tentukan oleh bengkel, customer service bengkel mobil juga berperan sangat penting dalam menciptakan pengalaman yang positif bagi Konsumen, sehingga dapat meningkatkan reputasi bengkel dan loyalitas Konsumen terhadap bengkel. Adapun beberapa kompetensi yang harus di miliki oleh seorang Customer Service antara lain :

- Kemampuan untuk berkomunikasi dengan jelas dan efektif dengan Konsumen serta rekan kerja.
- Kemampuan untuk mendengarkan dan memahami kebutuhan serta keluhan Konsumen dengan sabar, dan penuh empati.
- Keterampilan dalam mengatur jadwal, mengelola administrasi, dan memprioritaskan tugas.
- Kemampuan untuk mengidentifikasi masalah Konsumen dan memberikan solusi yang tepat.
- Pemahaman dasar tentang layanan otomotif untuk memberikan informasi yang akurat kepada Konsumen.
- Kemampuan untuk menangani beberapa tugas sekaligus dalam lingkungan yang sibuk.

Adapun untuk kewajiban Customer Service antara lain adalah sebagai berikut:

1. Menyambut Konsumen: Menyambut dan melayani

Konsumen dengan ramah dan profesional saat mereka datang ke bengkel.

2. Penjadwalan Layanan: Mengatur dan menjadwalkan layanan perbaikan dan pemeliharaan kendaraan sesuai dengan ketersediaan bengkel dan kebutuhan Konsumen.
3. Informasi Layanan: Memberikan informasi kepada Konsumen tentang layanan yang tersedia, termasuk penjelasan tentang proses perbaikan, biaya, dan estimasi waktu pengerjaan.
4. Pengelolaan Keluhan: Menerima, mencatat, dan menindaklanjuti keluhan Konsumen dengan cepat dan efektif.
5. Administrasi: Menangani tugas administratif seperti pembuatan faktur, pengarsipan dokumen, dan pencatatan transaksi.
6. Komunikasi dengan Tim Teknis: Berkoordinasi dengan teknisi dan mekanik untuk memastikan kebutuhan Konsumen dipahami dan ditangani dengan tepat.
7. Pemeliharaan Data Konsumen: Memelihara dan mengupdate data Konsumen dalam sistem manajemen bengkel.

e. Mekanik Bengkel

Mekanik bengkel di bengkel mobil memiliki peran vital dalam memastikan kendaraan Konsumen berfungsi dengan baik dan aman, mekanik bengkel mobil memainkan peran penting dalam memastikan kendaraan Konsumen berfungsi dengan baik, aman, dan memenuhi harapan kualitas yang tinggi. Adapun beberapa kompetensi yang harus di miliki oleh seorang mekanik bengkel mobil antara lain seperti berikut :

- Pengetahuan dan keterampilan dalam berbagai aspek perbaikan dan pemeliharaan kendaraan.

- Kemampuan untuk mendiagnosis dan menyelesaikan masalah dengan cepat dan efisien.
- Kemampuan untuk berkomunikasi dengan jelas dan efektif, baik dengan Konsumen maupun dengan anggota tim lainnya.
- Ketelitian dalam menjalankan tugas untuk memastikan setiap perbaikan dilakukan dengan benar.
- Kedisiplinan dalam mematuhi prosedur kerja dan kemandirian dalam menyelesaikan tugas tanpa pengawasan langsung.
- Pengetahuan tentang praktik keselamatan kerja untuk menghindari risiko kecelakaan.

Adapun untuk kewajiban Mekanik Bengkel antara lain adalah sebagai berikut:

- Mekanik melakukan pemeriksaan rutin untuk mengidentifikasi masalah atau potensi kerusakan pada kendaraan. Ini bisa mencakup pemeriksaan mesin, sistem rem, transmisi, sistem kelistrikan, dan komponen lainnya.
- Setelah masalah diidentifikasi, mekanik melakukan perbaikan yang diperlukan. Ini bisa melibatkan penggantian komponen yang rusak, memperbaiki bagian yang aus, atau melakukan penyesuaian untuk memastikan kendaraan berfungsi dengan baik.
- Mekanik menggunakan alat diagnostik untuk membaca kode kesalahan yang dihasilkan oleh sistem komputer kendaraan modern. Ini membantu mereka mengidentifikasi masalah yang mungkin tidak terlihat selama pemeriksaan visual.
- Melakukan servis berkala seperti mengganti oli, mengganti filter udara, pengecekan dan pengisian ulang cairan, dan memastikan bahwa kendaraan selalu dalam

kondisi terbaik untuk digunakan.

- Menjelaskan masalah kendaraan kepada Konsumen dan memberikan rekomendasi perbaikan. Ini termasuk memberikan perkiraan biaya dan waktu yang diperlukan untuk perbaikan.
- Terus mengikuti perkembangan teknologi otomotif terbaru dan teknik perbaikan. Mengikuti pelatihan dan sertifikasi yang relevan untuk memastikan keterampilan mereka selalu up-to-date.
- Memastikan bahwa semua alat yang digunakan dalam kondisi baik dan siap digunakan. Menjaga kebersihan dan keteraturan bengkel untuk menciptakan lingkungan kerja yang aman dan efisien.

f. Pencucian Mobil

Pencucian mobil di bengkel mobil biasanya melibatkan proses yang lebih detail dan profesional dibandingkan dengan pencucian di tempat cuci mobil biasa, tim pencucian mobil di bengkel mobil memastikan bahwa setiap kendaraan yang mereka tangani kembali ke Konsumen dalam kondisi bersih, rapi, wangi dan memuaskan. Adapun kompetensi yang harus ada pada bagian pencucian mobil ini antara lain :

- Memahami jenis-jenis produk pembersih dan bahan kimia yang aman untuk digunakan pada kendaraan.
- Kemampuan untuk mengoperasikan peralatan pencuci mobil dengan benar dan efisien.
- Ketelitian dalam membersihkan setiap bagian kendaraan tanpa melewatkan detail kecil.
- Kemampuan untuk mengelola waktu dengan baik sehingga semua pekerjaan pencucian dapat diselesaikan tepat waktu.

Adapun kewajiban yang dimiliki oleh seorang pencucian mobil

anantara lain seperti berikut :

- Melakukan pencucian eksterior kendaraan dengan menggunakan sabun khusus yang tidak merusak cat mobil. eliputi bagian bodi, kaca, roda, dan bagian bawah kendaraan.
- Membersihkan interior mobil termasuk dashboard, karpet, jok, dan bagian lainnya. Menggunakan alat dan produk yang tepat untuk menjaga kebersihan dan kenyamanan interior.
- Menggunakan peralatan cuci mobil seperti mesin pencuci tekanan tinggi, vakum, kain mikrofiber, dan alat lainnya sesuai dengan prosedur yang benar.
- Memastikan setiap kendaraan yang dicuci diperiksa kembali untuk memastikan tidak ada bagian yang terlewatkan atau masih kotor.
- Mengelola limbah pencucian mobil dengan benar, termasuk air limbah dan bahan kimia, sesuai dengan peraturan lingkungan yang berlaku.
- Memberikan pelayanan yang ramah dan profesional kepada Konsumen, termasuk menjelaskan proses pencucian dan menangani permintaan atau keluhan Konsumen dengan baik.

g. Satpam Bengkel

Satpam bengkel adalah petugas yang menjaga keamanan dan ketertiban di area bengkel. Satpam (Satuan Pengamanan) memiliki peran penting dalam memastikan lingkungan kerja tetap aman dari berbagai ancaman, baik dari luar maupun dari dalam. Satpam bengkel harus memiliki keterampilan komunikasi yang baik, ketangguhan fisik, dan kemampuan untuk bertindak cepat dalam situasi darurat.

Adapun tanggung jawab dan kewajiban yang harus di laksanakan oleh satpam bengkel antara lain adalah sebagai berikut :

- Melakukan pengawasan di area bengkel untuk mencegah tindakan kriminal seperti pencurian, perusakan, dan tindak kejahatan lainnya.
- Melakukan patroli rutin di seluruh area bengkel pada saat sebelum buka dan malam hari untuk memantau situasi dan kondisi lingkungan.

2.2. Hasil Kegiatan

Selama 40 hari menjalankan kegiatan magang CV. Gontor Auto Service Persada Ponorogo, maka dapat disampaikan (jumlah) hasil kegiatan utama yang tersusun sebagai berikut:

1. Orientasi Pengenalan CV. Gontor Auto Service Persada Ponorogo
2. Pembuatan Iklan Pemasaran (Vidio Konten Menarik)
3. Pembuatan Link Tree (No. WhatsApp, Maps, Siaran WhatsApp, Dll)
4. Pembuatan Design (Poster, Promo, Brosur, Dan Katalog Produk)

Kegiatan magang di CV. Gontor Auto Service Persada Ponorogo dimulai pada Jumat, 3 Mei 2024 – Selasa, 11 Juni 2024. Berikut merupakan penjelasan beberapa kegiatan harian yang dilaksanakan peserta magang selama program magang berlangsung :

KEGIATAN HARIAN PESERTA MAGANG

No	Waktu		Jenis Kegiatan	Keterangan Lampiran
	Hari	Tanggal		
1	Jumat	3 Mei 2024	Orientasi Pelaksanaan Magang Dan Teknis Bersama Koordinator Gontor Auto Service	Lampiran
2	Sabtu	4 Mei 2024	Pengenalan karyawan GAS dan Brifieng pekerjaan daily bengkel ,	Lampiran
3	Ahad	5 Mei 2024	FREE	Libur
4	Senin	6 Mei 2024	Pembuatan linktr.ee, pembuatan biografi GAS dengan menggunakan web canva,membuat design kartu nama GAS	Lampiran
5	Selasa	7 Mei 2024	Pengambilan footage dan Mengedit video we are open	Lampiran
6	Rabu	8 Mei 2024	Membuat Script Video Iklan Antar Jemput	Lampiran
7	Kamis	9 Mei 2024	Penyusunan konsep Dan Publish Vidio Antar Jemput Gratis	Lampiran
8	Jumat	10 Mei 2024	Editing video iklan dan publishing di platform sosial media	Lampiran
9	Sabtu	11 Mei 2024	Membuat Brosur produk	Lampiran
10	Ahad	12 Mei 2024	FREE	Libur

11	Senin	13 Mei 2024	Membuat Pertanyaan Dan Konsep Untuk Vidio Testimony Konsumen	Lampiran
12	Selasa	14 Mei 2024	Evaluasi Program Program Yang sudah terlaksana	Lampiran
13	Rabu	15 Mei 2024	Membuat Jadwal Publish Konten, Poster, Dan Merapikannya di Spreadsheet	Lampiran
14	Kamis	16 Mei 2024	Publish Dan Pembenaran Vidio Serta Poster " We Are Open "	Lampiran
15	Jumat	17 Mei 2024	Membuat WhatsApp Siaran (Promo, Paket, Info, Dll) Dan mendesign poster iklan di instagram	Lampiran
16	Sabtu	18 Mei 2024	Taking video promosi GAS	Lampiran
17	Ahad	19 Mei 2024	FREE	Libur
18	Senin	20 Mei 2024	Taking Dan Publishing Vidio Mogok Ke GAS aja	Lampiran
19	Selasa	21 Mei 2024	Merevisi Dan Publikasi Iklan Antar Jemput	Lampiran
20	Rabu	22 Mei 2024	Mendesign Dan Publikasi Poster tentang Istilah Istilah Service Otomotif	Lampiran
21	Kamis	23 Mei 2024	Taking Dan Publikasi Vidio Pengenalan Fasilitas GAS	Lampiran
22	Jumat	24 Mei 2024	Membuat Desain Paket Khusus untuk Mobil Diesel Dan Ganti Ban Avanza serta membuat skrip video iklan	Lampiran
23	Sabtu	25 Mei 2024	Mempersiapkan Kendaraan Untuk Khutbatul Arsy GAS	Lampiran

24	Ahad	26 Mei 2024	FREE	Libur
25	Senin	27 Mei 2024	Rentetan Acara Khutbatul Arsy	Lampiran
26	Selasa	28 Mei 2024	Fokus Dengan Pelayanan Antar Jemput untuk Guru Senior Dan Unit Usaha Pondok	Lampiran
27	Rabu	29 Mei 2024	Pembuatan Poster Dan Publikasi Vidio Iklan " Pelayanan Cepat Untuk Jadwal Yang Padat "	Lampiran
28	Kamis	30 Mei 2024	Mendesign Dan Publikasi Poster Pentingnya Ganti Oli	Lampiran
29	Jumat	31 Mei 2024	Berkoordinasi dengan staff GAS prihal program kerja Membuat poster untuk	Lampiran
30	Sabtu	1 Juni 2024	Mendesign dan Publikasi poster Car Wash Gontor Auto Service	Lampiran
31	Ahad	2 Juni 2024	FREE	Libur
32	Senin	3 Juni 2024	Pembuatan Katalog Tahap 1	Lampiran
33	Selasa	4 Juni 2024	Pembuatan Katalog Tahap 2	Lampiran
34	Rabu	5 Juni 2024	Persiapan Drama Arena 599	Lampiran
35	Kamis	6 Juni 2024	Drama Arena 599	Lampiran
36	Jumat	7 Juni 2024	Mahadasa Show	Lampiran
37	Sabtu	8 Juni 2024	Panggung Gembira 699	Lampiran
38	Ahad	9 Juni 2024	FREE	Libur
39	Senin	10 Juni 2024	Pembuatan Katalog Tahap Akhir	Lampiran
40	Selasa	11 Juni 2024	Penilaian Hasil Magang Dan Pemberian Kenang Kenangan	Lampiran

2.2.1. Orientasi Pengenalan Kegiatan Gontor Auto Service

Pada hari pertama magang di CV. Gontor Auto Service, pada tanggal 4 Mei 2024, kami, sebagai mahasiswa Ilmu Komunikasi, memulai kegiatan magang kami dengan sebuah pertemuan koordinasi penting yang diadakan di ruang rapat utama bengkel. Pertemuan ini dihadiri oleh seluruh staf utama, termasuk dua penanggung jawab utama bengkel, yaitu Al-Ustadz Syaifullah Muhyiddin, S.Ag., dan Al-Ustadz Risal Maulana S.I.Kom. Mereka menyambut kami dengan hangat dan memberikan pengantar mengenai perusahaan, visi dan misi CV. Gontor Auto Service, serta peran penting kami dalam mendukung aktivitas komunikasi dan pemasaran selama program magang ini.



Gambar 4 Pengarahan perihal jobdesk Magang

Dalam sesi koordinasi tersebut, kami membahas secara rinci rencana kerja, jobdesk, dan program kerja yang telah disusun untuk kami. Sebagai mahasiswa Ilmu Komunikasi, tugas kami difokuskan pada berbagai aspek komunikasi dan pemasaran, yang dirancang untuk meningkatkan visibilitas dan citra CV. Gontor Auto Service di mata

publik. Salah satu tugas utama kami adalah mengelola konten media sosial perusahaan, di mana kami diharapkan untuk menciptakan dan mempublikasikan konten yang menarik dan informatif mengenai layanan, promosi, dan aktivitas bengkel. Ini termasuk pembuatan postingan di platform seperti Instagram, Facebook, dan platform media sosial lainnya, yang tidak hanya bertujuan untuk menginformasikan pelanggan tentang layanan terbaru tetapi juga untuk membangun komunitas yang loyal dan interaktif di sekitar merek CV. Gontor Auto Service.

Selain itu, kami juga bertanggung jawab untuk menyusun strategi komunikasi untuk kampanye promosi yang akan datang. Ini melibatkan perencanaan dan pelaksanaan promosi yang efektif untuk memperkenalkan layanan baru, penawaran khusus, atau acara tertentu yang diselenggarakan oleh bengkel. Lebih jauh lagi, kami juga dilibatkan dalam penyusunan materi publikasi dan pemasaran, seperti brosur, pamflet, dan materi iklan lainnya, yang akan digunakan dalam berbagai saluran pemasaran. Pengalaman ini sangat berharga karena memberikan kami kesempatan untuk menerapkan teori komunikasi dan pemasaran yang telah dipelajari di kampus ke dalam situasi nyata.

Setelah pertemuan koordinasi yang menyeluruh, kami diajak berkeliling bengkel oleh Al-Ustadz Syaifullah Muhyiddin, S.Ag. dan Al-Ustadz Risal Maulana S.I.Kom untuk mengenal lebih dekat fasilitas dan layanan yang ditawarkan oleh CV. Gontor Auto Service. survey ini sangat informatif dan memberikan kami wawasan langsung tentang operasional bengkel. Kami mengunjungi area perbaikan kendaraan, di mana kami melihat langsung teknisi yang bekerja dengan berbagai peralatan modern untuk memperbaiki dan merawat kendaraan. Kami juga mengunjungi ruang tunggu pelanggan, yang dirancang dengan nyaman dan dilengkapi dengan berbagai fasilitas seperti Wi-Fi gratis, televisi, dan coffee break. Fasilitas ini menunjukkan betapa seriusnya CV. Gontor Auto Service dalam memberikan kenyamanan maksimal bagi pelanggan mereka.

Selain itu, kami juga diperkenalkan pada layanan-layanan spesifik yang ditawarkan, seperti servis rutin, perbaikan mesin, pengecekan sistem AC, serta layanan detailing dan cuci mobil. Setiap layanan ini dirancang untuk memenuhi berbagai kebutuhan pelanggan, dari perawatan dasar hingga perbaikan yang lebih kompleks. Kami belajar tentang prosedur standar operasional yang diterapkan untuk memastikan setiap kendaraan yang masuk mendapatkan pelayanan yang optimal dan sesuai standar kualitas tinggi. Survey ini memberikan kami gambaran yang lebih jelas tentang bagaimana setiap bagian dari operasional bengkel berfungsi secara harmonis untuk menciptakan pengalaman pelanggan yang memuaskan.

Pengalaman hari pertama ini tidak hanya memperkenalkan kami pada lingkungan kerja CV. Gontor Auto Service, tetapi juga memberikan pemahaman mendalam tentang bagaimana komunikasi yang efektif dapat berperan penting dalam operasi harian bengkel. Dari strategi pemasaran hingga pengelolaan hubungan dengan pelanggan, kami melihat langsung bagaimana teori yang kami pelajari di kampus dapat diterapkan dalam konteks bisnis nyata.

2.2.2. Penjadwalan produksi konten dan publishing

Pada hari Sabtu, 4 Mei 2024, sebagai mahasiswa Ilmu Komunikasi yang sedang menjalani program magang di CV. Gontor Auto Service, kami berkumpul untuk mengadakan pertemuan intensif yang fokus pada perencanaan dan pembuatan konten perusahaan. Kegiatan ini menjadi bagian penting dalam program magang kami, karena kami berkesempatan untuk mengaplikasikan pengetahuan dan keterampilan yang telah kami pelajari di bangku kuliah ke dalam proyek nyata yang berkontribusi langsung pada strategi pemasaran dan branding perusahaan. Pertemuan ini diawali dengan diskusi mendalam mengenai berbagai ide konten yang dapat dikembangkan untuk meningkatkan visibilitas dan engagement CV. Gontor Auto Service di berbagai platform digital.

Dalam diskusi brainstorming ini, kami membahas sejumlah topik konten yang dirancang untuk menarik minat dan perhatian audiens target. Ide-ide yang muncul mencakup edukasi tentang perawatan kendaraan, yang bertujuan memberikan informasi praktis dan bermanfaat bagi para pelanggan. Kami juga mempertimbangkan untuk membuat konten tips dan trik sederhana yang dapat membantu pemilik kendaraan dalam melakukan perawatan dasar atau perbaikan ringan sendiri, membuat konten antar jemput kendaraan, fasilitas bengkel dan layanan service . Selain itu, untuk membuat konten yang lebih interaktif dan menarik, kami mengikuti trend yang ada dengan suasana yang santai dan menghibur. Semua ide ini diharapkan dapat membantu membangun hubungan yang lebih erat dan personal antara perusahaan

No	Tipe	Format	Topik	Waktu	Status
1	Teks	Blog	Review dan Perawatan: Cara merawat mobil	100%	Selesai
2	Teks	Video	DIY: Cara mengganti oli mesin	100%	Selesai
3	Audio	Podcast	Podcast: Tips dan trik perawatan mobil	100%	Selesai
4	Video	YouTube	Video: Cara mencuci mobil yang benar	100%	Selesai
5	Video	YouTube	Video: Cara mengganti ban mobil	100%	Selesai
6	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa tekanan ban	100%	Selesai
7	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa oli mesin	100%	Selesai
8	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa rem	100%	Selesai
9	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa suspensi	100%	Selesai
10	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa aki	100%	Selesai
11	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa filter udara	100%	Selesai
12	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa busi	100%	Selesai
13	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem pendingin	100%	Selesai
14	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem tenaga	100%	Selesai
15	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem kemudi	100%	Selesai
16	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem rem	100%	Selesai
17	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem tenaga	100%	Selesai
18	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem kemudi	100%	Selesai
19	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem rem	100%	Selesai
20	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem tenaga	100%	Selesai

No	Tipe	Format	Topik	Waktu	Status
1	Video	YouTube	Video: Cara mencuci mobil yang benar	100%	Selesai
2	Video	YouTube	Video: Cara mengganti ban mobil	100%	Selesai
3	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa tekanan ban	100%	Selesai
4	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa oli mesin	100%	Selesai
5	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa rem	100%	Selesai
6	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa suspensi	100%	Selesai
7	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa aki	100%	Selesai
8	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa filter udara	100%	Selesai
9	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa busi	100%	Selesai
10	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem pendingin	100%	Selesai
11	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem tenaga	100%	Selesai
12	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem kemudi	100%	Selesai
13	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem rem	100%	Selesai
14	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem tenaga	100%	Selesai
15	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem kemudi	100%	Selesai
16	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem rem	100%	Selesai
17	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem tenaga	100%	Selesai
18	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem kemudi	100%	Selesai
19	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem rem	100%	Selesai
20	Video	YouTube	Video: Cara memeriksa sistem tenaga	100%	Selesai

gannya, serta memperkuat brand loyalty.

Gambar 5 jadwal konten dan kegiatan

Setelah merumuskan berbagai ide konten, langkah berikutnya adalah menyusun jadwal kegiatan yang mencakup seluruh proses produksi hingga publikasi konten. Kami memutuskan untuk menggunakan software spreadsheet sebagai alat utama dalam menyusun jadwal ini, karena fitur-fiturnya yang sangat mendukung dalam mengorganisir dan memantau pekerjaan secara efisien. Dalam spreadsheet yang kami buat, terdapat beberapa kolom penting seperti jenis konten, tenggat waktu untuk setiap tahapan produksi (misalnya

penulisan naskah, pengambilan gambar, dan editing), serta tanggal publikasi yang direncanakan.

Penggunaan software spreadsheet tidak hanya mempermudah kami dalam mengatur jadwal, tetapi juga membantu dalam alokasi tugas di antara anggota tim. Kami dapat dengan jelas menentukan siapa yang bertanggung jawab untuk setiap bagian dari proses produksi, mulai dari penulisan, penyuntingan, desain grafis, hingga manajemen media sosial. Dengan adanya jadwal yang terperinci, kami dapat memastikan bahwa semua tahapan produksi berjalan sesuai rencana dan setiap tugas dapat diselesaikan tepat waktu. Selain itu, kami menggunakan spreadsheet ini untuk mencatat pengingat dan catatan penting lainnya, sehingga setiap anggota tim selalu terinformasi tentang perkembangan terbaru dan dapat berkoordinasi dengan baik.

Berikut hasil dari pembuatan jadwal konten dan publikasi yang kami canangkan:

The image shows a screenshot of a spreadsheet used for content and publication scheduling. It is divided into three main sections: 'Waktu 10:00', 'Waktu 11:00', and 'Waktu 12:00'. Each section contains a grid of data with columns for 'Date', 'Time', 'Location', 'Status', and 'Action'. The cells are color-coded: red for planned content, green for published content, and yellow for content that is not yet published. The spreadsheet lists various content pieces, including social media posts and articles, with specific dates and times for publication.

Gambar 6 Pembagian jadwal konten dan publikasi

2.2.3. Pemasaran layanan CV. Gontor Auto Service dan Produksi Konten

Iklan layanan dan Produksi Konten di Gontor Auto Service merupakan bagian integral dari strategi pemasaran yang kami kembangkan selama program magang. Tahap ini melibatkan serangkaian proses kreatif yang dirancang untuk menghasilkan materi

promosi yang informatif dan menarik, yang bertujuan untuk memperkuat brand awareness serta menarik minat pelanggan baru. Dalam sub produksi konten, tim kami fokus pada penciptaan berbagai jenis materi, mulai dari artikel blog yang memberikan edukasi tentang perawatan kendaraan, hingga video tutorial yang menampilkan teknisi ahli yang menjelaskan cara melakukan perbaikan dasar. Setiap konten dirancang dengan cermat untuk memastikan bahwa pesan yang disampaikan tidak hanya sesuai dengan nilai-nilai dan identitas Gontor Auto Service, tetapi juga relevan dan berguna bagi audiens target.

Selain itu, kami juga bertanggung jawab atas produksi iklan layanan yang lebih berfokus pada promosi spesifik, seperti diskon servis, penawaran paket perawatan kendaraan, dan layanan terbaru yang diperkenalkan oleh bengkel. Iklan ini diproduksi dengan pendekatan yang lebih visual dan menggugah, menggunakan elemen-elemen desain grafis dan video yang menarik perhatian. Dalam pembuatan iklan, kami tidak hanya mengandalkan kreativitas, tetapi juga mempertimbangkan analitik dan data pelanggan untuk memastikan bahwa setiap kampanye disesuaikan dengan preferensi dan kebutuhan audiens. Kami menggunakan berbagai platform digital untuk mendistribusikan iklan ini, termasuk media sosial dan situs web resmi Gontor Auto Service, dengan tujuan untuk menjangkau khalayak yang lebih luas dan meningkatkan konversi. Proses sub produksi konten dan iklan ini tidak hanya meningkatkan keterampilan praktis kami dalam komunikasi dan pemasaran digital, tetapi juga memberikan pengalaman langsung dalam mengelola proyek pemasaran yang kompleks dan strategis.

Adapun Langkah-langkah yang peserta magang lakukan dalam Pemasaran layanan CV. Gontor Auto Service dan Produksi Konten adalah sebagai berikut:

1. Pembuatan Linktree

Pada tanggal 6 Mei 2024, kami mengambil inisiatif untuk menciptakan sebuah Linktree yang berfungsi sebagai pusat informasi digital yang terpadu dalam pembuatan linktree ini saya sendiri berperan sebagai pembuat naskah dan mencari bahan untuk design linktree tersebut. Pembuatan Linktree ini dilatarbelakangi oleh kebutuhan untuk menyediakan akses mudah dan cepat bagi pelanggan serta calon pelanggan ke berbagai informasi penting mengenai layanan dan profil perusahaan. Dalam era digital yang serba cepat ini, kehadiran online yang terstruktur dan terorganisir sangat penting untuk menjamin kemudahan aksesibilitas informasi, dan Linktree menjadi alat yang sangat efektif untuk mencapai tujuan tersebut. Dengan satu tautan sederhana, pengguna dapat mengakses berbagai macam informasi yang sebelumnya tersebar di berbagai platform, menjadikan interaksi dengan audiens lebih efisien dan



kan.

Gambar 7 linktree Gontor Auto Service

Linktree CV. Gontor Auto Service dirancang dengan mempertimbangkan kebutuhan pelanggan yang beragam. Berikut beberapa tautan yang kami cantumkan dalam linktree CV. Gontor

Auto Service :

Tautan pertama yang disertakan adalah "Alamat," yang tidak hanya mencantumkan lokasi fisik dari bengkel tetapi juga dilengkapi dengan peta interaktif. Peta ini memungkinkan pelanggan untuk mendapatkan petunjuk arah langsung ke bengkel, mempermudah mereka yang mungkin tidak familiar dengan area tersebut. Keberadaan peta interaktif ini sangat membantu dalam mengurangi hambatan bagi pelanggan untuk menemukan bengkel, terutama bagi mereka yang baru pertama kali menggunakan layanan Gontor Auto Service.

Selanjutnya, terdapat tautan "About Us" atau "Profil Singkat," yang memberikan penjelasan komprehensif mengenai sejarah dan latar belakang CV. Gontor Auto Service. Tautan ini berfungsi sebagai sarana untuk memperkenalkan perusahaan kepada publik, menjelaskan visi dan misi yang mendasari operasional perusahaan, serta beberapa layanan yang disediakan. Dalam profil singkat ini, pelanggan dapat memahami filosofi pelayanan yang dipegang teguh oleh Gontor Auto Service, termasuk komitmen mereka terhadap kualitas, integritas, dan kepuasan pelanggan. Dengan memahami latar belakang dan prinsip-prinsip perusahaan, pelanggan dapat merasa lebih percaya dan yakin untuk memilih Gontor Auto Service sebagai penyedia layanan perawatan kendaraan mereka.

GONTOR AUTO SERVICE

About Us

Gontor Auto Service adalah sebuah bengkel mobil dan motor yang telah melayani pelanggan sejak tahun 2021. GAS (Gontor Auto Service) terus memulainya operasional pada tanggal 1 Februari 2021, dengan komitmen untuk memberikan layanan perbaikan kendaraan roda empat yang berkualitas dan profesional. Terletak di Jalan Sultan Agung Plosoarjo, GAS (Gontor Auto Service) memiliki fasilitas modern dan dilengkapi dengan tenaga kerja berpengalaman.

Deskripsi About Us

Tautan ketiga adalah tautan "Gallery Fasilitas dan Layanan." Tautan ini membawa pengguna ke halaman galeri yang menampilkan foto-foto dari fasilitas bengkel serta layanan yang ditawarkan. Galeri ini dirancang untuk memberikan gambaran visual yang menarik dan informatif tentang lingkungan bengkel, peralatan yang digunakan, dan proses layanan yang tersedia. Pengunjung dapat melihat langsung bagaimana bengkel dikelola, kualitas peralatan yang digunakan, dan profesionalisme tim teknisi dalam menangani berbagai jenis kendaraan. Foto-foto fasilitas seperti ruang tunggu yang nyaman, area servis yang modern, serta fasilitas tambahan untuk menekankan kenyamanan dan kepedulian perusahaan terhadap pengalaman pelanggan.

am
bar
9
Gal
lery
yan
g
tert



era di "about us"

Tautan keempat yang disertakan adalah "Kontak Admin Pelayanan," yang menyediakan berbagai cara bagi pelanggan untuk menghubungi tim layanan pelanggan Gontor Auto Service. Informasi kontak ini mencakup nomor telepon, alamat email, dan formulir kontak langsung yang dapat diakses melalui Linktree. Tautan ini sangat penting dalam memfasilitasi komunikasi dua arah antara perusahaan dan pelanggan. Pelanggan dapat dengan mudah menghubungi admin pelayanan untuk mengajukan pertanyaan, memberikan umpan balik, atau bahkan membuat janji untuk layanan tertentu. Dengan menyediakan beberapa saluran

komunikasi, Gontor Auto Service memastikan bahwa semua



pertanyaan dan kebutuhan pelanggan dapat direspon dengan cepat dan efisien.

Gambar 10 kontak CV. Gontor Auto Service

Selain itu, Linktree juga menyertakan tautan ke berbagai "Sosial Media" resmi Gontor Auto Service, seperti Instagram, Facebook, dan Tiktok. Melalui tautan ini, pelanggan dapat dengan mudah mengikuti perkembangan terbaru dari perusahaan, termasuk promosi, update layanan, dan konten-konten menarik lainnya. Akun media sosial ini juga berfungsi sebagai platform untuk berinteraksi langsung dengan pelanggan, memberikan mereka kesempatan untuk berpartisipasi dalam diskusi, memberikan umpan balik, atau bahkan mengikuti kontes dan acara yang diadakan oleh perusahaan. Keberadaan media sosial ini tidak hanya meningkatkan keterlibatan pelanggan tetapi juga membantu membangun komunitas yang loyal di sekitar merek Gontor Auto Service.

Tautan terakhir yang sangat penting dalam Linktree ini adalah "Informasi Layanan," yang menyajikan deskripsi lengkap mengenai berbagai layanan yang ditawarkan oleh Gontor Auto Service. Tautan ini mencakup detail tentang layanan perawatan rutin, seperti ganti oli dan tune-up, hingga layanan perbaikan yang lebih kompleks seperti informasi mengenai layanan antar jemput kendaraan, yang memberikan kemudahan kepada pelanggan dalam proses perbaikan. Dengan adanya deskripsi yang jelas dan terperinci tentang setiap layanan, pelanggan dapat dengan mudah

menentukan jenis layanan yang mereka butuhkan dan memahami apa yang diharapkan dari setiap layanan tersebut.

Pembuatan Linktree ini bukan hanya soal menyediakan informasi, tetapi juga tentang meningkatkan transparansi dan membangun kepercayaan dengan pelanggan. Dengan menyatukan semua informasi penting dalam satu tempat, Gontor Auto Service memastikan bahwa pelanggan dapat dengan mudah menemukan apa yang mereka butuhkan tanpa harus mencari-cari di berbagai situs atau platform. Ini tidak hanya menghemat waktu pelanggan tetapi juga meningkatkan pengalaman mereka secara keseluruhan, menjadikan Gontor Auto Service lebih mudah diakses dan lebih responsif terhadap kebutuhan pelanggan. Dengan demikian, Linktree ini menjadi alat yang sangat berharga dalam strategi komunikasi dan pemasaran digital perusahaan, membantu memperkuat kehadiran online mereka dan membangun hubungan yang lebih kuat dengan pelanggan.

2. Pembuatan Video Iklan Pemasaran

Kegiatan berikutnya dari program magang di CV. Gontor Auto Service, kami mengambil langkah proaktif dalam pembuatan video promosi yang disesuaikan dengan tren konten pemasaran yang sedang viral dalam pembuatan video iklan ini saya berperan sebagai editor sekaligus sebagai aktor. Video ini dirancang untuk memanfaatkan popularitas format video pendek dan menarik yang tengah digemari di platform media sosial seperti TikTok, Instagram Reels, dan YouTube Shorts. Tujuan utama dari pembuatan video promosi ini adalah untuk meningkatkan visibilitas merek CV. Gontor Auto Service dan menarik perhatian audiens yang lebih luas, terutama kalangan muda yang merupakan pengguna aktif media sosial. Dalam proses pembuatan video, kami mengikuti konsep pemasaran yang trendi, seperti menggunakan efek visual yang menarik, musik yang catchy, serta narasi yang ringan namun informatif. Kami menampilkan berbagai

layanan unggulan yang ditawarkan oleh bengkel, termasuk antar jemput kendaraan, service rutin, serta fasilitas-fasilitas bengkel. Melalui strategi ini, kami bertujuan untuk tidak hanya meningkatkan engagement di platform digital, tetapi juga untuk membangun brand awareness dan citra positif Gontor Auto Service sebagai bengkel yang modern, profesional, dan customer-oriented.

Beberapa produksi video iklan yang telah kami terbitkan dan kami publikasi melalui platform media sosial adalah sebagai berikut :

a. Video Iklan Antar Jemput Kendaraan

Salah satu proyek video promosi yang kami produksi dalam program magang di CV. Gontor Auto Service adalah video iklan layanan antar-jemput kendaraan, yang menonjol sebagai layanan inovatif dan sangat dibutuhkan. Video ini dirancang untuk memperkenalkan dan mempromosikan kepraktisan serta kenyamanan yang ditawarkan oleh layanan antar-jemput kendaraan, yang sangat ideal bagi pelanggan yang sibuk atau tidak memiliki waktu untuk mengunjungi bengkel secara langsung. Dalam produksi video ini, kami menggunakan pendekatan visual yang menarik, dilengkapi dengan



narasi yang mudah dipahami untuk memastikan bahwa pesan tersampaikan dengan efektif.

Gambar 11 proses produksi video iklan Antar Jemput Kendaraan

Tujuan utama dari pembuatan video ini adalah untuk meningkatkan kesadaran publik tentang keberadaan dan manfaat layanan antar-jemput kendaraan. Kami ingin memperluas jangkauan pasar dengan menargetkan segmen pelanggan yang mungkin tidak memiliki waktu luang untuk mengunjungi bengkel atau yang lebih memilih layanan yang lebih nyaman dan fleksibel. Selain itu, dengan menekankan aspek kenyamanan dan keandalan, kami berusaha untuk membangun citra positif Gontor Auto Service sebagai bengkel yang tidak hanya menyediakan layanan berkualitas tinggi tetapi juga memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan secara menyeluruh. Video ini juga bertujuan untuk membedakan Gontor Auto Service dari pesaingnya dengan menawarkan solusi yang benar-benar mengutamakan kepuasan pelanggan. Melalui distribusi di berbagai platform media sosial dan situs web resmi, kami berharap video ini dapat menjangkau audiens yang lebih luas, mendorong lebih banyak orang untuk mencoba layanan ini, dan pada akhirnya meningkatkan loyalitas pelanggan serta pertumbuhan bisnis.

Sebelum memulai produksi video promosi layanan antar-jemput kendaraan di CV. Gontor Auto Service, kami terlebih dahulu membuat script yang mendetail untuk memastikan kelancaran dan efisiensi proses pembuatan. Script atau naskah adalah sebuah dokumen tertulis yang mengandung petunjuk-petunjuk untuk penyelenggaraan suatu karya seni atau produksi, seperti film, drama, acara televisi, atau video. Dalam konteks produksi film dan video, script berperan sebagai panduan yang memberikan arahan kepada tim produksi tentang apa

yang harus dilakukan dalam setiap adegan.⁴ Script ini berfungsi sebagai panduan yang jelas dan terstruktur, mengatur alur cerita, dialog, dan elemen visual yang akan ditampilkan dalam video. Pembuatan script dimulai dengan brainstorming ide-ide kreatif dan penentuan pesan inti yang ingin disampaikan kepada audiens, yaitu kemudahan dan kenyamanan yang ditawarkan oleh layanan antar-jemput.

b. Video Iklan Service di GAS aja

Pembuatan video iklan "Service di GAS aja" merupakan inisiatif kreatif dari tim magang CV. Gontor Auto Service untuk menarik lebih banyak pelanggan ke bengkel dan memperkuat brand positioning perusahaan. "GAS" yang merupakan singkatan dari Gontor Auto Service, digunakan sebagai elemen branding yang catchy dan mudah diingat, mencerminkan semangat dinamis dan efisien yang menjadi ciri khas layanan bengkel ini. Tujuan utama dari pembuatan video ini adalah untuk meningkatkan kesadaran dan menarik perhatian audiens terhadap layanan unggulan yang ditawarkan oleh Gontor Auto Service, serta mengkomunikasikan pesan bahwa bengkel ini adalah pilihan terbaik bagi pelanggan yang menginginkan perawatan kendaraan yang cepat, berkualitas, dan terpercaya.



⁴ <https://id.linkedin.com/pulse/apa-itu-script>

Gambar 12 Aktor sedang memberikan narasi

Salah satu keunggulan dari video ini adalah penggunaan slogan yang catchy, "Service di GAS aja!", yang mudah diingat dan mengajak penonton untuk mengambil tindakan. Slogan ini dirancang untuk menciptakan ingatan jangka panjang di benak pelanggan potensial dan memperkuat brand recall. Penggunaan musik yang upbeat dan transisi visual yang cepat juga memberikan kesan dinamis dan enerjik, yang sesuai dengan citra modern dan progresif yang ingin dibangun oleh Gontor Auto Service.

Pentingnya iklan ini dalam menambah daya tarik pelanggan terletak pada kemampuannya untuk menyampaikan pesan dengan cara yang engaging dan relevan dengan tren saat ini. Dalam potrait digital yang kompetitif, memiliki konten yang menarik secara visual dan mudah diingat adalah kunci untuk menonjol. Video ini berfungsi sebagai bukti sosial yang dapat meningkatkan kepercayaan dan keyakinan calon pelanggan dalam memilih Gontor Auto Service sebagai penyedia layanan perawatan kendaraan mereka.

Secara keseluruhan, pembuatan video iklan "Service di GAS aja!" merupakan strategi yang penting dan efektif untuk meningkatkan visibilitas dan daya tarik CV. Gontor Auto Service di mata publik. Video ini membantu dalam membangun brand image yang kuat, meningkatkan engagement di platform digital, dan pada akhirnya mendorong peningkatan jumlah pelanggan yang datang ke bengkel.

Sebelum memproduksi video ini kami membuat script, Pembuatan script untuk iklan "Service di GAS aja" dirancang dengan cermat untuk mengikuti tren video TikTok yang populer, yang dikenal dengan narasi cepat, visual dinamis, dan gaya yang engaging. Kami memulai dengan brainstorming konsep yang menarik dan relatable, memanfaatkan elemen-elemen yang sering digunakan dalam video TikTok untuk memastikan iklan kami dapat menarik perhatian audiens dengan segera dan menyampaikan pesan secara efektif.

Naskah iklan ini dibuat dengan ritme dan intonasi yang cepat, mencerminkan ciri khas genre rap. Tujuannya adalah untuk menyampaikan pesan yang langsung menarik perhatian audiens, membuat mereka tertarik dan terhibur pada saat yang bersamaan.

1 EXT. DEPAN BENGKEL GAS

1

kita bertiga berdiri dengan membawa peralatan bengkel
berakspresi songs

BRAM

antun kenapa ngga service di GAS. antun kasi tau semua temen2
yg di sektor-sektor suruh service di sini, antun gabakal tau
kenikmatan service disini kalo belum pernah nyoba, kami siap
menjalani antar jemput kendaraan anda. sekarang service di
GAS semua, GAS langsung kesini

script Service di Gas

c. Video We Are Open

Pada produksi berikutnya, kami menggarap video "We Are Open" yang dirancang untuk mengumumkan bahwa CV. Gontor Auto Service telah buka, sekaligus mengingatkan pelanggan tentang jam operasional bengkel. Konsep pembuatan video ini difokuskan pada gaya pembukaan yang enerjik, bertujuan untuk menarik perhatian dan memberikan kesan yang kuat serta menyenangkan kepada pelanggan. Dengan pendekatan ini, kami ingin menyampaikan informasi penting secara efektif, sambil tetap mempertahankan gaya visual yang menarik dan dinamis.

Proses pembuatan video "We Are Open" dimulai dengan brainstorming ide-ide kreatif yang dapat menarik perhatian audiens dalam beberapa detik pertama. Kami memilih latar musik yang upbeat dan enerjik untuk memberikan nuansa semangat dan positif. Musik ini berperan penting dalam menjaga tempo video tetap tinggi dan memberikan pengalaman audiovisual yang memikat. Musik yang dipilih memiliki beat yang cepat dan ritme yang

mengundang, membuat penonton langsung merasa bersemangat dan tertarik untuk melihat lebih lanjut.

Salah satu elemen penting dalam video ini adalah penggunaan teks dinamis yang muncul di layar, menyoroti informasi jam operasional bengkel. Teks ini didesain dengan font yang besar dan berwarna cerah, agar mudah dibaca dan menarik perhatian. Misalnya, teks "We Are Open!" muncul dengan efek animasi yang cepat dan menonjol, diikuti oleh detail jam buka seperti "8 AM - 5 PM". Penggunaan teks ini membantu memastikan bahwa informasi penting disampaikan dengan jelas



watkan oleh penonton.

Gambar 14 Wajah Video We Are Open

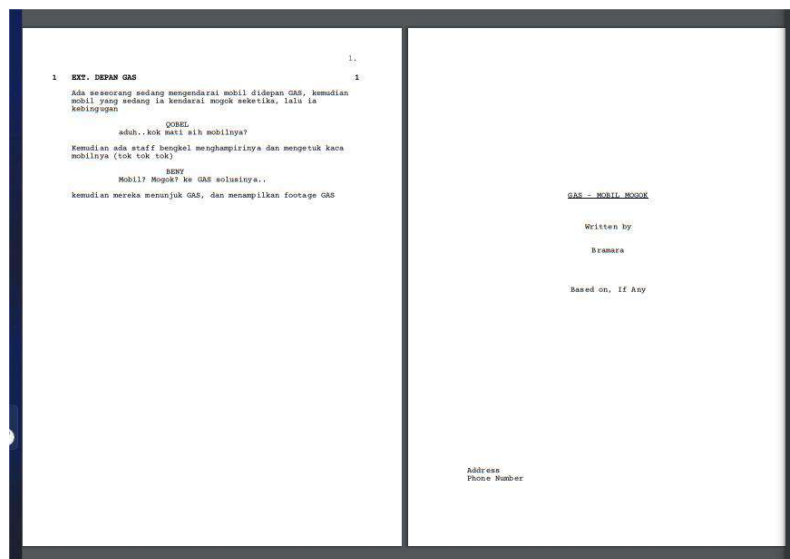
Selama produksi, kami juga menambahkan elemen visual lain yang mengikuti tren media sosial, seperti penggunaan filter dan efek visual yang menarik. Setiap transisi antar scene dibuat dengan cepat untuk menjaga tempo video tetap tinggi dan dinamis. Misalnya, perubahan dari adegan teknisi yang bekerja ke adegan

pelanggan yang puas dilakukan dengan efek swipe yang cepat, menciptakan alur cerita yang mulus dan menarik..

Dengan konsep opening video yang enerjik ini, video "We Are Open" diharapkan dapat menarik perhatian pelanggan dengan cepat, memberikan informasi yang jelas tentang jam operasional, dan membangun citra positif tentang Gontor Auto Service. Video ini tidak hanya berfungsi sebagai pengumuman tetapi juga sebagai alat pemasaran yang efektif untuk memperkuat brand image dan meningkatkan engagement dengan pelanggan.

d. Video Mobil Mogok? Ke GAS aja!!

Kemudian, kami melanjutkan dengan pembuatan video iklan berjudul "Mobil Mogok? Ke GAS Aja!" Sebelum memproduksi video iklan "Mobil Mogok? Ke GAS Aja!", kami terlebih dahulu membuat script untuk memudahkan proses produksi. Pembuatan script ini sangat penting untuk memastikan bahwa setiap elemen video direncanakan dengan baik dan semua pesan yang ingin disampaikan tersusun dengan jelas dan terstruktur. Kami memulai dengan brainstorming ide-ide kreatif yang dapat menyampaikan pesan secara efektif dan



menghibur.

Gambar 15 Script Mobil mogok? Ke GAS aja!

Pembuatan script yang detail ini membantu kami dalam menjaga alur cerita tetap kohesif dan memastikan bahwa setiap elemen visual dan audio mendukung pesan yang ingin disampaikan. Dengan script sebagai panduan, kami dapat menjalankan proses produksi dengan lebih efisien dan memastikan hasil akhir yang profesional dan efektif dalam menarik perhatian serta menghibur penonton.

Video ini dirancang dengan konsep entertain dan menarik untuk memberikan solusi bagi pelanggan yang mengalami masalah mobil mogok. Video ini bertujuan tidak hanya untuk menginformasikan tentang layanan darurat CV. Gontor Auto Service, tetapi juga untuk menghibur dan menarik perhatian audiens dengan cara yang kreatif dan mengesankan.

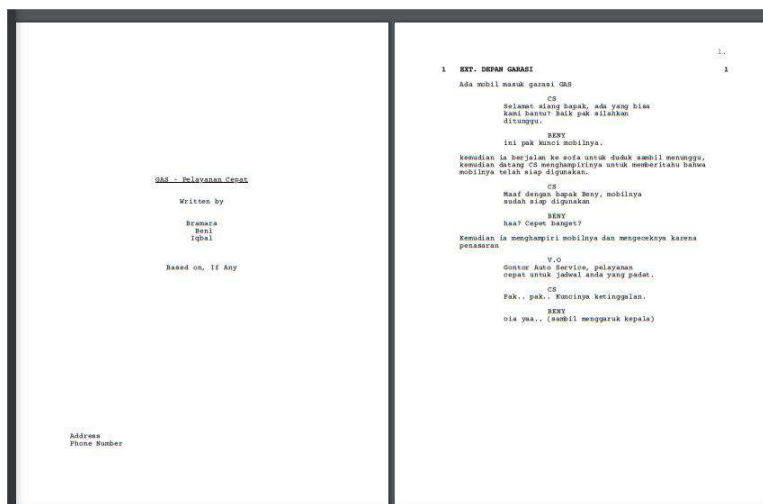


Gambar 16 Proses pembuatan video Mobil mogok? Ke GAS aja

Video dengan konsep entertain dan mengikuti tren media sosial seperti TikTok juga dapat membantu Gontor Auto Service menonjol di antara para kompetitor. Pendekatan kreatif dan modern ini menunjukkan bahwa Gontor Auto Service mengikuti perkembangan tren dan kebutuhan pasar, memberikan keunggulan kompetitif. Terakhir, ajakan untuk mengikuti media sosial dan menghubungi layanan darurat yang disertakan dalam video dapat meningkatkan lalu lintas ke platform media sosial dan situs web Gontor Auto Service, memberikan peluang lebih besar untuk interaksi langsung dengan pelanggan dan pemasaran lebih lanjut. Secara keseluruhan, video "Mobil Mogok? Ke GAS Aja!" memberikan banyak manfaat strategis yang dapat membantu memperkuat posisi CV. Gontor Auto Service di pasar, meningkatkan hubungan dengan pelanggan, dan mendorong pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

e. Video Pelayanan Cepat

Produksi video "Pelayanan Cepat" dimulai dengan pembuatan script yang rinci dan terstruktur. Script ini dirancang untuk memastikan setiap elemen video disusun dengan baik sehingga pesan yang ingin disampaikan dapat diterima dengan jelas oleh penonton. Video ini bertujuan untuk menyoroti kecepatan dan efisiensi layanan CV. Gontor Auto Service, dengan sasaran utama adalah pelanggan yang mengutamakan pelayanan yang cepat dan andal dalam situasi



darurat atau kebutuhan servis kendaraan sehari-hari.

Gambar 17 Script Video Layanan Cepat

Produksi video ini menasar pelanggan yang membutuhkan solusi cepat dan profesional untuk masalah kendaraan mereka. Dengan menekankan kecepatan dan keandalan layanan, video ini diharapkan dapat menarik perhatian mereka yang sering mengalami kendala kendaraan mendesak atau yang mengutamakan efisiensi dalam perawatan kendaraan mereka. Video "Pelayanan Cepat" bertujuan untuk membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan terhadap CV. Gontor Auto Service dengan menunjukkan komitmen mereka terhadap pelayanan terbaik dan tercepat.



Gambar 18 Cuplikan Video Layanan Cepat

Tujuan pembuatan video ini adalah untuk meningkatkan kepercayaan dan kesadaran pelanggan terhadap CV. Gontor Auto Service. Dengan menunjukkan kecepatan, kehandalan, dan profesionalitas dalam setiap aspek pelayanan, video ini bertujuan untuk menarik lebih banyak pelanggan dan

membangun reputasi bengkel sebagai pilihan utama untuk perawatan dan perbaikan kendaraan. Melalui visual yang menarik dan narasi yang jelas, video ini berharap dapat meninggalkan kesan yang kuat dan positif di benak penonton, mendorong mereka untuk mempercayakan kendaraan mereka kepada bengkel ini.

Pesan yang ada di iklan "Pelayanan Cepat" CV. Gontor Auto Service adalah untuk menegaskan komitmen bengkel dalam memberikan layanan yang cepat, andal, dan profesional kepada pelanggannya. Iklan ini menekankan bahwa CV. Gontor Auto Service siap memberikan bantuan dengan cepat saat pelanggan menghadapi masalah mendesak dengan kendaraan mereka. Adegan yang menunjukkan respons cepat dari tim teknisi menggambarkan betapa pentingnya kecepatan dalam memberikan layanan darurat. Dengan menunjukkan teknisi yang dilengkapi dengan peralatan modern dan melakukan perbaikan dengan efisien, iklan ini menegaskan bahwa pelanggan dapat mengandalkan Gontor Auto Service untuk menyelesaikan masalah kendaraan mereka dengan tepat waktu dan dengan hasil yang memuaskan. Pesan profesionalitas disampaikan melalui penampilan teknisi yang rapi, dialog yang menunjukkan kepastian dan kepercayaan diri, serta kualitas layanan yang ditunjukkan dalam video.

3. Pembuatan Design Poster Iklan

Selain kami membuat video iklan kami juga membuat design poster dalam kegiatan magang di CV. Gontor Auto Service, pembuatan desain poster menjadi salah satu tugas penting untuk mendukung promosi dan komunikasi visual perusahaan. Desain poster ini bertujuan untuk menarik perhatian pelanggan potensial dan memberikan informasi yang jelas mengenai layanan yang ditawarkan oleh Gontor Auto

Service, seperti perbaikan mobil, perawatan rutin, dan layanan darurat. Proses pembuatan desain poster dimulai dengan brainstorming ide, kemudian dilanjutkan dengan pembuatan sketsa awal. Setelah itu, sketsa tersebut diolah menggunakan perangkat lunak Canva for PC untuk menghasilkan poster yang menarik dan profesional di program pembuatan design ini saya di beri tugas untuk mengumpulkan bahan design seperti foto gedung Gontor Auto Service, fasilitas dan kegiatan staff.

Poster yang dibuat harus mencerminkan identitas perusahaan, dengan penggunaan logo, warna, dan tipografi yang konsisten. Informasi yang disampaikan harus singkat namun padat, mencakup detail penting seperti jenis layanan, harga, promosi, serta kontak dan alamat bengkel. Selain itu, gambar atau ilustrasi yang relevan juga ditambahkan untuk memperkuat pesan yang ingin disampaikan.

Target pasar dari poster ini adalah pemilik kendaraan di sekitar wilayah operasi Gontor Auto Service, baik mereka yang sudah menjadi pelanggan tetap maupun calon pelanggan baru. Poster ini ditujukan untuk berbagai kalangan, mulai dari individu hingga perusahaan yang membutuhkan layanan perawatan kendaraan. Dengan desain yang menarik dan informatif, diharapkan poster ini dapat meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap keberadaan Gontor Auto Service serta menarik lebih banyak pelanggan untuk menggunakan layanan mereka.

Berikut beberapa design poster yang kami buat untuk membantu bengkel dalam mempromosikan layanan dan juga memberikan informasi mengenai dunia otomotif :

a. Poster Istilah Istilah Service Mobil

Dalam kegiatan magang di CV. Gontor Auto Service, pembuatan desain istilah-istilah servis bengkel otomotif seperti

tune-up, overhaul, spooring, balancing, DTC (Diagnostic Trouble Code), dan learning sebagai alat pemasaran merupakan langkah strategis untuk edukasi dan menarik minat pelanggan. Tujuan dari pembuatan desain ini adalah untuk memberikan pemahaman yang jelas kepada pelanggan mengenai berbagai layanan yang ditawarkan oleh bengkel, sehingga mereka dapat membuat keputusan yang lebih informatif mengenai perawatan kendaraan mereka. Proses pembuatan desain dimulai dengan penelitian mendalam tentang setiap istilah, memastikan informasi yang disampaikan akurat dan mudah dipahami. Selanjutnya, ide desain dikembangkan dengan fokus pada visual yang menarik dan informatif, menggunakan perangkat lunak desain grafis seperti Adobe Illustrator atau Canva. Istilah-istilah tersebut adalah sebagai berikut:

- Tune-Up

Tune-up adalah serangkaian pemeriksaan dan penyesuaian yang dilakukan untuk memastikan mesin kendaraan berfungsi dengan optimal. Proses ini biasanya meliputi penggantian busi, pembersihan atau penggantian filter udara, pengecekan dan penyesuaian sistem bahan bakar dan pengapian, serta pemeriksaan umum kondisi mesin. Tune-up bertujuan untuk meningkatkan efisiensi bahan bakar, mengurangi emisi, dan memastikan performa mesin yang maksimal. Pelanggan seringkali membutuhkan layanan ini secara berkala untuk menjaga kinerja mobil mereka tetap prima.

- Overhaul

Overhaul adalah proses perbaikan total pada mesin atau komponen utama kendaraan yang sudah mengalami kerusakan atau penurunan performa yang signifikan. Proses ini melibatkan pembongkaran, pembersihan, pemeriksaan, dan penggantian komponen yang rusak atau aus, serta perakitan kembali dengan spesifikasi pabrik. Overhaul dilakukan untuk memperpanjang

usia pakai mesin dan mengembalikan performa kendaraan ke kondisi optimal. Layanan ini biasanya dibutuhkan oleh pelanggan yang memiliki kendaraan dengan usia pakai yang cukup lama atau yang mengalami masalah mesin serius.

- Spooling

Spooling adalah proses penyetaraan roda-roda kendaraan agar sejajar dan sesuai dengan spesifikasi pabrik. Penyetaraan ini penting untuk memastikan bahwa kendaraan dapat berjalan lurus tanpa menarik ke salah satu sisi, serta untuk mencegah keausan ban yang tidak merata. Proses spooling melibatkan penyesuaian sudut-sudut roda seperti camber, caster, dan toe. Layanan ini sangat penting bagi pelanggan untuk menjaga kestabilan dan kenyamanan berkendara, serta memperpanjang umur pakai ban.

- Balancing

Balancing adalah proses menyeimbangkan berat roda kendaraan agar putarannya stabil dan tidak menimbulkan getaran saat berkendara. Proses ini melibatkan penambahan bobot kecil pada bagian tertentu dari roda untuk mencapai keseimbangan sempurna. Balancing penting untuk mencegah keausan ban yang tidak merata, meningkatkan kenyamanan berkendara, dan menjaga komponen suspensi agar tidak cepat aus. Pelanggan biasanya memerlukan layanan balancing setiap kali mengganti ban atau merasakan getaran yang tidak normal saat mengemudi.

- DTC (Diagnostic Trouble Code)

DTC (Diagnostic Trouble Code) adalah kode yang dihasilkan oleh sistem diagnostik kendaraan untuk menunjukkan adanya masalah atau kerusakan pada sistem tertentu. Kode-kode ini dapat dibaca menggunakan alat scanner OBD (On-Board Diagnostics) yang menghubungkan teknisi

dengan komputer kendaraan. Setiap kode DTC memberikan petunjuk spesifik mengenai jenis masalah yang terjadi, seperti masalah pada sistem bahan bakar, pengapian, atau emisi. Layanan ini membantu teknisi dalam mengidentifikasi dan memperbaiki masalah dengan cepat dan akurat, sehingga kendaraan dapat kembali berfungsi normal.

- Learning

Learning dalam konteks otomotif biasanya merujuk pada proses pembelajaran atau adaptasi yang dilakukan oleh sistem komputer kendaraan untuk mengenali dan mengoptimalkan kinerja berbagai komponen berdasarkan kondisi penggunaan. Sebagai contoh, sistem injeksi bahan bakar atau sistem transmisi otomatis dapat 'belajar' dari pola mengemudi pengemudi dan menyesuaikan operasinya untuk efisiensi yang lebih baik. Proses learning ini penting untuk memastikan kendaraan selalu beroperasi pada kondisi optimal



sesuai dengan kebiasaan penggunaan oleh pemiliknya.

Gambar 19 Design Istilah Istilah Service Mobil

Sasaran dari desain ini adalah para pemilik kendaraan yang mungkin belum memahami sepenuhnya tentang berbagai layanan perawatan dan perbaikan yang diperlukan untuk menjaga kondisi mobil mereka. Target pasar meliputi pelanggan tetap CV. Gontor Auto Service, serta calon pelanggan yang mungkin mencari informasi online atau melalui media sosial. Dengan desain yang informatif dan menarik, diharapkan pelanggan merasa lebih yakin dan tertarik untuk menggunakan layanan yang ditawarkan oleh CV. Gontor Auto Service, meningkatkan loyalitas pelanggan dan menarik lebih banyak bisnis baru.

b. Design "Introducing Instagram" Gontor Auto Service

Pembuatan desain "Introducing Instagram Gontor Auto Service" menjadi salah satu proyek penting untuk memperkuat kehadiran online perusahaan dan menjangkau audiens yang lebih luas. Desain ini menggunakan warna dasar merah dan putih, sesuai dengan color palette bengkel yang melambangkan energi, kepercayaan, dan profesionalisme. Desain poster ini dirancang dengan latar belakang putih yang bersih, memberikan kesan modern dan minimalis, sementara elemen-elemen utama seperti teks dan ikon media sosial ditonjolkan dengan warna merah yang mencolok untuk menarik perhatian.

Bagian atas poster menampilkan text yang bertuliskan "Follow our Instagram" yang ditulis dengan tipografi tegas dan modern. Di bawahnya, terdapat ilustrasi atau gambar ponsel yang menampilkan tampilan akun Instagram bengkel, dengan beberapa contoh postingan yang menggambarkan layanan, testimoni pelanggan, dan promosi terbaru.

Selain itu, ikon-ikon media sosial lainnya seperti

WhatsApp juga dapat ditambahkan di bagian bawah poster dengan warna merah, memberikan kesan kohesif dan memudahkan pelanggan untuk menemukan informasi kontak lainnya. Sentuhan akhir berupa garis-garis atau elemen grafis yang dinamis dalam warna merah dapat ditambahkan untuk memperkaya visual dan memberikan kesan bergerak,



mencerminkan dinamika dan inovasi yang selalu diusung oleh Gontor Auto Service.

Gambar 20 Design Introducing Instagram

Poster ini tidak hanya akan diunggah di akun Instagram, tetapi juga akan dibagikan melalui berbagai media sosial lainnya seperti WhatsApp. Dengan membagikan poster di WhatsApp, bengkel dapat menjangkau pelanggan yang lebih luas dan beragam, termasuk mereka yang mungkin tidak aktif di Instagram. Melalui design poster ini, Gontor Auto Service dapat memperkuat posisinya di pasar, meningkatkan basis pelanggannya, dan menyediakan layanan yang lebih baik dan lebih terinformasi kepada pelanggannya.

Dengan desain yang menarik dan informatif ini, diharapkan poster ini tidak hanya menarik perhatian pelanggan, tetapi juga mengajak mereka untuk terlibat lebih aktif dengan mengikuti akun media sosial bengkel, sehingga meningkatkan interaksi dan loyalitas pelanggan.

c. Design Istilah-Istilah Singkatan jenis mobil

Dalam kegiatan magang di CV. Gontor Auto Service, pembuatan desain edukatif mengenai istilah-istilah singkatan jenis mobil seperti SUV, MPV, Hatchback, City Car, dan LCGC merupakan inisiatif penting untuk meningkatkan pemahaman pelanggan mengenai berbagai tipe kendaraan. Desain ini dirancang dengan tujuan memberikan informasi yang jelas dan ringkas kepada pelanggan, yang nantinya akan dibagikan melalui media sosial dan saluran WhatsApp. Desain menggunakan warna dasar merah dan putih, sesuai dengan color palette Gontor Auto Service, untuk menjaga konsistensi branding dan menarik perhatian visual.



Gambar 21 Design Istilah Istilah Jenis Mobil

Desain ini memiliki tata letak yang rapi dan informatif, dimulai dengan judul "Kenali Jenis-Jenis Mobil" yang ditulis dengan tipografi tegas dan modern. Setiap jenis mobil diberikan ruang tersendiri dalam desain, dengan penjelasan singkat yang mudah dipahami. Penggunaan warna merah sebagai elemen utama dalam desain memberikan kontras yang kuat terhadap latar belakang putih, membuat informasi lebih menonjol dan mudah dibaca.

SUV (Sport Utility Vehicle) digambarkan dengan ilustrasi mobil berukuran besar dan tinggi, yang ideal untuk berbagai medan, termasuk perjalanan off-road. SUV dikenal karena kapasitas ruang yang luas dan kemampuan off-roadnya yang sangat baik, menjadikannya pilihan populer bagi keluarga dan petualang.

MPV (Multi-Purpose Vehicle) Deskripsi menekankan bahwa MPV menawarkan kenyamanan dan kapasitas ruang yang tinggi, cocok untuk perjalanan bersama keluarga besar atau kelompok teman, dengan desain yang memprioritaskan fungsionalitas dan kenyamanan.

Hatchback adalah pilihan ideal untuk penggunaan sehari-hari di perkotaan, berkat desainnya yang praktis dan efisien, serta kemudahan dalam parkir dan manuver di jalan-jalan kota yang sibuk.

City Car diperkenalkan melalui gambar mobil kecil yang dirancang khusus untuk lingkungan perkotaan. Deskripsi mencatat bahwa city car menawarkan ukuran kompak yang memudahkan parkir dan navigasi di jalanan kota yang padat, menjadikannya pilihan yang sangat baik untuk pengemudi yang sering menghadapi kemacetan lalu lintas.

LCGC (Low Cost Green Car) ditampilkan dengan ilustrasi mobil yang hemat bahan bakar dan ramah lingkungan. LCGC dirancang untuk memberikan efisiensi bahan bakar yang baik

dengan harga yang terjangkau, menjadikannya pilihan populer bagi mereka yang mencari kendaraan ekonomis dan ramah lingkungan.

Setiap penjelasan disertai dengan poin-poin penting yang merangkum manfaat dan karakteristik utama dari setiap jenis mobil, menggunakan font yang mudah dibaca dan tata letak yang rapi untuk memastikan pesan tersampaikan dengan jelas. Desain ini tidak hanya bertujuan untuk mengedukasi pelanggan tetapi juga untuk membantu mereka dalam membuat keputusan yang lebih baik saat memilih jenis kendaraan yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi mereka. Selain itu, desain ini mencakup informasi kontak CV. Gontor Auto Service dan ajakan untuk mengikuti akun media sosial mereka untuk mendapatkan update dan promosi terbaru.

Dengan membagikan desain edukatif ini melalui media sosial dan WhatsApp, CV. Gontor Auto Service berharap dapat meningkatkan kesadaran dan pemahaman pelanggan tentang berbagai jenis mobil yang ada di pasaran. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan interaksi dengan pelanggan, memperkuat loyalitas, dan menarik minat pelanggan baru yang mencari informasi dan layanan berkualitas dalam perawatan kendaraan mereka. Desain ini juga diharapkan dapat membantu CV. Gontor Auto Service untuk menonjolkan dirinya sebagai bengkel yang informatif, terpercaya, dan selalu siap membantu pelanggan dalam memahami dan merawat kendaraan mereka dengan baik.

d. Design Kartu Nama

Dalam kegiatan magang di CV. Gontor Auto Service, pembuatan kartu nama bengkel menjadi proyek yang krusial untuk memperkuat jaringan profesional dan mempromosikan layanan yang ditawarkan oleh bengkel. Kartu nama ini dirancang dengan mempertimbangkan elemen-elemen penting yang mencerminkan identitas visual bengkel, menggunakan

warna dasar merah dan putih sesuai dengan color palette Gontor Auto Service. Pemilihan warna ini tidak hanya konsisten dengan branding bengkel, tetapi juga memberikan kesan profesional dan mudah diingat.

Kartu nama ini dibuat sebagai identitas CV. Gontor Auto Service dengan mencantumkan beberapa informasi di dalamnya seperti kontak admint bengkel, media sosial dan lain sebagainya. Informasi ini disusun dengan tata letak yang rapi dan tipografi yang jelas untuk memastikan keterbacaan yang tinggi. Logo Gontor Auto Service ditempatkan secara strategis untuk memperkuat branding dan memberikan kesan yang solid dan terpercaya.



Gambar 22 Design kartu nama CV. Gontor Auto Service

Pembuatan kartu nama ini sangat penting bagi Gontor Auto Service karena beberapa alasan. Pertama, kartu nama merupakan alat yang efektif untuk memperkenalkan bengkel kepada calon pelanggan, mitra bisnis, dan pemasok. Dalam setiap interaksi bisnis atau kesempatan jaringan, kartu nama dapat diberikan sebagai pengingat fisik tentang bengkel dan layanan yang ditawarkan. Kedua, kartu nama memudahkan pelanggan untuk menghubungi bengkel jika mereka membutuhkan layanan atau informasi lebih lanjut. Ini meningkatkan aksesibilitas dan kenyamanan bagi pelanggan.

Selain itu, kartu nama juga berfungsi sebagai alat pemasaran yang sederhana namun sangat efektif. Dalam dunia bisnis yang serba digital, memiliki kartu nama fisik memberikan sentuhan personal dan profesional yang seringkali lebih dihargai oleh pelanggan dan mitra bisnis. Kartu nama yang dirancang dengan baik dapat mencerminkan kualitas layanan dan profesionalisme bengkel, meningkatkan kepercayaan dan kredibilitas di mata pelanggan dan mitra bisnis.

Secara keseluruhan, pembuatan kartu nama untuk CV. Gontor Auto Service bukan hanya tentang memberikan informasi kontak, tetapi juga tentang membangun citra profesional, meningkatkan jaringan bisnis, dan memperkuat hubungan dengan pelanggan. Kartu nama ini menjadi bagian integral dari strategi pemasaran dan branding bengkel, memastikan bahwa Gontor Auto Service selalu diingat dan mudah dihubungi oleh siapa pun yang membutuhkan layanan mereka.

e. Design Poster Edukasi

Dalam kegiatan magang di CV. Gontor Auto Service, pembuatan poster edukasi menjadi salah satu proyek utama yang bertujuan untuk memberikan informasi penting kepada pelanggan mengenai perawatan dan perbaikan kendaraan. Poster edukasi ini dirancang dengan menggunakan warna dasar merah dan putih, sesuai dengan color palette Gontor Auto Service, untuk menjaga konsistensi branding dan menarik perhatian visual. Desain poster mencakup elemen-elemen grafis yang menarik, tipografi yang jelas, dan tata letak yang rapi untuk memastikan pesan tersampaikan dengan efektif.

Poster edukasi ini ditargetkan untuk semua pelanggan CV. Gontor Auto Service, termasuk mereka yang rutin melakukan perawatan kendaraan maupun mereka yang baru pertama kali menggunakan layanan bengkel. Isi poster

mencakup berbagai informasi penting, seperti manfaat ganti oli, penjelasan mengenai layanan-layanan bengkel, serta pentingnya melakukan pemeriksaan berkala untuk memastikan keamanan dan performa kendaraan tetap optimal. Setiap bagian poster



disertai dengan ilustrasi atau ikon yang relevan untuk memudahkan pemahaman.

Gambar 23 Design Service Berkala

Pembuatan poster edukasi ini sangat penting bagi Gontor Auto Service karena beberapa alasan. Pertama, poster ini berfungsi sebagai alat untuk mengedukasi pelanggan mengenai pentingnya perawatan kendaraan. Dengan informasi yang jelas dan mudah dipahami, pelanggan akan lebih sadar tentang apa yang perlu dilakukan untuk menjaga kendaraan mereka dalam kondisi terbaik. Kedua, poster edukasi membantu membangun kepercayaan pelanggan terhadap bengkel. Dengan menunjukkan bahwa Gontor Auto Service peduli terhadap keselamatan dan kepuasan pelanggan melalui edukasi yang diberikan, hubungan

yang lebih baik dan loyalitas pelanggan dapat terbentuk.

Selain itu, poster edukasi juga merupakan alat pemasaran yang efektif. Informasi yang disajikan dalam poster dapat memotivasi pelanggan untuk lebih sering mengunjungi bengkel dan memanfaatkan layanan yang ditawarkan. Misalnya, dengan menyertakan penjelasan mengenai keuntungan dari layanan tune-up atau sporing, pelanggan dapat lebih memahami manfaat dari layanan tersebut dan merasa terdorong untuk menjadwalkan pemeriksaan kendaraan mereka.



Gambar 24 Design Ganti oli

Poster ini akan ditempatkan di area bengkel yang mudah terlihat oleh pelanggan, seperti ruang tunggu dan area resepsionis. Selain itu, versi digital dari poster ini juga akan dibagikan melalui media sosial dan saluran WhatsApp untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas. Dengan cara ini,

informasi edukatif dapat disebarakan secara efektif, baik secara langsung di bengkel maupun secara online.

Secara keseluruhan, pembuatan poster edukasi untuk CV. Gontor Auto Service tidak hanya bertujuan untuk memberikan informasi yang berguna bagi pelanggan, tetapi juga untuk membangun citra bengkel sebagai penyedia layanan yang profesional dan peduli terhadap pelanggan. Poster ini menjadi bagian penting dari strategi komunikasi dan pemasaran bengkel, memastikan bahwa pelanggan selalu mendapatkan informasi yang mereka butuhkan untuk menjaga kendaraan mereka dalam kondisi terbaik.

2.3. Pembahasan

Dari hasil kegiatan selama magang di Gontor Auto Service, peserta magang akan membahas kegiatan yang sesuai dengan bidang ilmu komunikasi, di antaranya adalah:

2.3.1. Orientasi Pengenalan Kegiatan Gontor Auto Service

Orientasi pengenalan CV. Gontor Auto Service merupakan tahap awal dalam program magang yang sangat penting untuk memperkenalkan mahasiswa kepada lingkungan kerja, budaya perusahaan, serta prosedur operasional di bengkel tersebut. Orientasi ini dirancang untuk memastikan bahwa mahasiswa dapat beradaptasi dengan cepat dan efektif, serta memahami peran dan tanggung jawab mereka selama masa magang. Berdasarkan berbagai penelitian dan jurnal akademik, orientasi yang baik memiliki sejumlah manfaat signifikan bagi mahasiswa magang maupun perusahaan.

Pertama, orientasi pengenalan membantu mahasiswa magang memahami struktur organisasi dan budaya perusahaan. Pengenalan terhadap budaya perusahaan membantu magang menyesuaikan diri dengan nilai-nilai dan norma-norma yang ada, sehingga mereka dapat bekerja lebih harmonis dengan karyawan tetap.⁵ Di CV. Gontor Auto

⁵ Ariyanto, S. R., Lestari, I. W. P., Hasanah, S. U., Rahmah, L., & Purwanto, D. V. (2020). Problem based learning dan argumentation

Service, orientasi ini mencakup penjelasan mengenai visi, misi, dan nilai-nilai inti perusahaan, serta pengenalan terhadap berbagai departemen dan fungsi yang ada.

Selain itu, orientasi yang komprehensif juga memberikan mahasiswa magang pemahaman yang jelas mengenai tugas dan tanggung jawab mereka. Mahasiswa yang mendapatkan orientasi yang baik cenderung memiliki kinerja yang lebih baik karena mereka memiliki gambaran yang jelas tentang apa yang diharapkan dari mereka⁶. Di CV. Gontor Auto Service, orientasi ini mencakup penjelasan tentang prosedur kerja, standar operasional, serta alat dan teknologi yang digunakan dalam perawatan dan perbaikan kendaraan.

Orientasi juga berperan penting dalam membangun hubungan antara mahasiswa magang dan mentor atau supervisor kami. Hubungan yang baik antara magang dan mentor dapat meningkatkan pengalaman belajar dan memberikan dukungan yang diperlukan untuk mengatasi tantangan yang mungkin timbul⁷. Di CV. Gontor Auto Service, orientasi ini mencakup sesi perkenalan dengan mentor, diskusi mengenai tujuan magang, serta pengaturan jadwal pertemuan rutin untuk memberikan umpan balik dan dukungan.

Manfaat lain dari orientasi pengenalan adalah meningkatkan rasa percaya diri mahasiswa magang. Orientasi yang baik dapat mengurangi kecemasan dan ketidakpastian, serta meningkatkan kepercayaan diri magang dalam menjalankan tugas mereka.⁸ Di CV. Gontor Auto Service, orientasi ini mencakup tur fasilitas bengkel, demonstrasi praktis, dan sesi tanya jawab untuk memastikan bahwa magang merasa nyaman dan siap untuk memulai pekerjaan mereka.

⁶ Makole, Kaizer & Ntshangase, Bhekabantu & Msosa, Steven. (2023). Organizational culture and management practices at technical vocational education and training colleges. *International Journal of Evaluation and Research in Education (IJERE)*, 12. 2021. 10.11591/ijere.v12i4.25340.

⁷ Muhajirin, A., Rahman Irsyadi, A., Rizal, F., & Sumaryono. (2023). Optimalisasi Teknologi Informasi, Budaya Organisasi dan Kompetensi dalam Meningkatkan Kinerja Dosen (Tinjauan Pustaka). *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 5(1), 1–10.

⁸ Budiana, I. dan Atieka, T. A. (2019). Peran pendidikan karakter dan kreativitas siswa dalam menghadapi era revolusi industri 4.0. *Jurnal Madani*, 2(2), 331-341.

Secara keseluruhan, orientasi pengenalan di CV. Gontor Auto Service bertujuan untuk mempersiapkan mahasiswa magang dengan pengetahuan dan keterampilan yang mereka butuhkan untuk sukses dalam peran mereka. Orientasi yang terstruktur dan informatif tidak hanya bermanfaat bagi mahasiswa, tetapi juga bagi perusahaan, karena membantu menciptakan lingkungan kerja yang produktif dan harmonis. Dengan pemahaman yang jelas tentang budaya, tugas, dan hubungan kerja, mahasiswa magang dapat memberikan kontribusi yang lebih efektif dan berharga selama masa magang mereka di CV. Gontor Auto Service. peserta magang yang itu merupakan respon dari stimulus yang diberikan oleh peserta magang.

2.3.2. Pembuatan linktree CV. Gontor Auto Service

Pembuatan Linktree untuk CV. Gontor Auto Service adalah langkah strategis yang bertujuan untuk mengintegrasikan semua saluran komunikasi digital dan platform media sosial bengkel dalam satu tautan yang mudah diakses. Linktree adalah alat yang memungkinkan bisnis untuk mengelola dan membagikan berbagai tautan penting dari satu halaman, memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk menemukan informasi yang mereka butuhkan. Dalam konteks magang di CV. Gontor Auto Service, proyek ini memberikan kesempatan untuk memahami pentingnya integrasi digital dan meningkatkan keterampilan manajemen media sosial. Penggunaan alat digital seperti Linktree dapat meningkatkan efisiensi komunikasi dan memberikan pengalaman pengguna yang lebih baik.⁹

Linktree ini akan dirancang dengan mempertimbangkan estetika visual yang konsisten dengan brand identity Gontor Auto Service, menggunakan warna dasar merah dan putih yang merupakan color palette resmi bengkel. Desain yang menarik dan profesional akan memastikan bahwa halaman Linktree tidak hanya fungsional tetapi juga mencerminkan citra profesional bengkel. Konsistensi visual dalam

⁹ Review of Managerial Science, 2024, Page 1
Miguel Angoitia Grijalba, Yolanda Bueno Hernández, Adriana Perez-Encinas, Begoña Santos Urda

branding memainkan peran penting dalam membangun kepercayaan dan kesetiaan pelanggan.

Tujuan utama pembuatan Linktree ini adalah untuk menyediakan satu titik akses yang mudah bagi pelanggan untuk menemukan semua informasi dan layanan yang ditawarkan oleh CV. Gontor Auto Service. Ini termasuk tautan ke website resmi, akun media sosial (seperti Instagram, Facebook, dan Tik Tok), halaman pemesanan online, artikel blog, video tutorial, dan layanan pelanggan. Dengan mengkonsolidasikan semua tautan ini dalam satu halaman, pelanggan dapat dengan mudah mengakses berbagai sumber informasi dan layanan tanpa harus mencari secara manual di berbagai platform. Kemudahan akses informasi dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperkuat hubungan mereka dengan bisnis.

Manfaat dari pembuatan Linktree ini sangat signifikan baik bagi pelanggan maupun bagi Gontor Auto Service. Pertama, dari sisi pelanggan, Linktree menyediakan cara yang efisien untuk menemukan semua informasi dan layanan yang mereka butuhkan. Misalnya, jika pelanggan ingin memesan layanan tune-up atau mengetahui jam operasional bengkel, mereka dapat menemukan semua informasi ini dengan cepat di halaman Linktree. Kemudahan akses dan navigasi yang baik dapat secara signifikan meningkatkan pengalaman pelanggan dan mengurangi tingkat kebingungan mereka.¹⁰

Dari sisi Gontor Auto Service, Linktree membantu meningkatkan keterlibatan pelanggan dan mempromosikan berbagai platform digital yang mereka miliki. Dengan meningkatnya keterlibatan di media sosial, bengkel dapat menjangkau audiens yang lebih luas dan meningkatkan kesadaran merek. Integrasi media sosial yang efektif dapat meningkatkan visibilitas bisnis dan mendukung strategi pemasaran digital yang lebih komprehensif.

¹⁰ Jayandaran Arumugam A, A. B. (2022). A Review on Digitalization - Driving Innovation in Manufacturing Industry through Digitalization. *International Journal of Research Publication and Reviews*, 1404-1407.

2.3.3. Pembuatan poster Promosi

Dalam Pembuatan poster promosi untuk CV. Gontor Auto Service adalah langkah strategis yang dirancang untuk meningkatkan visibilitas dan daya tarik layanan bengkel di kalangan pelanggan potensial. Poster promosi ini akan menggunakan desain yang menarik dan profesional dengan warna dasar merah dan putih sesuai dengan color palette bengkel, menciptakan kesan yang kuat dan konsisten dengan brand identity Gontor Auto Service. Proyek ini bertujuan untuk menarik perhatian dan membangkitkan minat, serta memberikan informasi penting tentang layanan yang ditawarkan oleh bengkel.

Tujuan utama pembuatan poster ini adalah untuk mempromosikan layanan unggulan yang ditawarkan oleh CV. Gontor Auto Service, seperti tune-up, overhaul, sporing, balancing, dan layanan diagnostik menggunakan DTC (Diagnostic Trouble Code). Poster ini juga akan menampilkan penawaran khusus, seperti diskon atau paket layanan, untuk menarik minat pelanggan. Poster promosi yang efektif dapat meningkatkan minat dan keputusan pembelian pelanggan melalui tampilan visual yang menarik dan informasi yang jelas.¹¹

Poster promosi ini ditujukan untuk berbagai segmen pelanggan, termasuk pemilik kendaraan pribadi, pengguna kendaraan komersial, dan perusahaan yang memerlukan layanan perawatan armada. Dengan menargetkan audiens yang beragam, CV. Gontor Auto Service dapat memperluas basis pelanggannya dan meningkatkan pendapatan. Penelitian dalam "Journal of Marketing Communications" menunjukkan bahwa materi promosi yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik berbagai segmen pelanggan lebih efektif dalam menarik dan mempertahankan pelanggan.

Pentingnya pembuatan poster promosi bagi CV. Gontor Auto Service terletak pada kemampuannya untuk meningkatkan kesadaran merek dan membangun reputasi bengkel sebagai penyedia layanan otomotif yang

¹¹ Janssen, Schouten, and Croes, "Influencer Advertising on Instagram: Product-Influencer Fit and Number of Followers Affect Advertising Outcomes and Influencer Evaluations via Credibility and Identification."

andal dan berkualitas. Poster ini akan dipasang di lokasi strategis, seperti area tunggu bengkel, pusat perbelanjaan, dan komunitas otomotif, serta dibagikan melalui saluran media sosial dan WhatsApp. Eksposur berulang terhadap materi promosi dapat meningkatkan pengenalan merek dan memperkuat hubungan emosional pelanggan dengan merek.

Distribusi poster promosi yang efektif juga merupakan bagian penting dari strategi ini. Poster akan disebar melalui berbagai saluran, termasuk media cetak, digital, dan fisik, untuk menjangkau audiens yang lebih luas. Saluran digital, seperti media sosial dan WhatsApp, memungkinkan penyebaran yang cepat dan luas, sementara poster fisik di lokasi strategis memastikan visibilitas yang tinggi di kalangan masyarakat lokal. Kombinasi saluran distribusi dapat meningkatkan jangkauan dan dampak kampanye promosi.¹²

Secara keseluruhan, pembuatan poster promosi untuk CV. Gontor Auto Service adalah langkah penting dalam meningkatkan visibilitas, menarik pelanggan baru, dan membangun reputasi bengkel. Dengan desain yang menarik dan informasi yang jelas, poster ini dapat menjadi alat pemasaran yang efektif untuk meningkatkan penjualan dan loyalitas pelanggan. Melalui pendekatan yang terencana dan strategis, CV. Gontor Auto Service dapat memanfaatkan poster promosi ini untuk mencapai tujuan bisnis dan pemasaran jangka panjang mereka.

2.3.4. Produksi Video Iklan Promosi

Produksi iklan promosi untuk CV. Gontor Auto Service adalah langkah strategis yang sangat penting untuk meningkatkan visibilitas merek, menarik pelanggan baru, dan mempertahankan hubungan dengan pelanggan yang sudah ada. Iklan promosi ini dirancang dengan elemen visual yang menarik dan pesan yang kuat, menggunakan warna dasar merah dan putih sesuai dengan identitas visual Gontor Auto Service. Iklan yang dirancang dengan baik dapat meningkatkan minat konsumen dan mendorong tindakan pembelian melalui efek visual yang menarik

¹² Clarivate Analytics (2020). 2020 Journal Citation Reports Social Sciences Edition, Philadelphia: Clarivate Analytics.

dan pesan yang jelas.¹³

Tujuan utama dari iklan promosi ini adalah untuk menyoroti layanan unggulan yang ditawarkan oleh Gontor Auto Service, seperti layanan antar jemput dan lain sebagainya. Dengan menampilkan keunggulan dan penawaran khusus, seperti diskon atau paket layanan, iklan ini diharapkan dapat menarik minat pelanggan potensial. Iklan yang menekankan nilai tambah dan penawaran spesial dapat meningkatkan niat pembelian dan loyalitas pelanggan.

Iklan ini ditujukan untuk berbagai segmen pelanggan, termasuk pemilik kendaraan pribadi, pengguna kendaraan komersial, dan perusahaan dengan armada kendaraan. Segmentasi pasar yang tepat dan penargetan iklan yang sesuai dapat meningkatkan efektivitas kampanye promosi dengan menjangkau audiens yang relevan. Dengan demikian, iklan ini akan disesuaikan dengan kebutuhan dan preferensi setiap segmen, memastikan pesan yang disampaikan tepat sasaran.¹⁴

Pentingnya produksi iklan promosi bagi CV. Gontor Auto Service juga terletak pada kemampuannya untuk membangun brand awareness dan reputasi yang kuat. Iklan yang konsisten dan berkualitas tinggi dapat memperkuat citra merek dan meningkatkan kepercayaan konsumen. Dengan menampilkan iklan di berbagai platform, termasuk media sosial, televisi, radio, dan media cetak, Gontor Auto Service dapat memastikan bahwa pesan mereka mencapai audiens yang luas dan beragam.

Proses produksi iklan promosi melibatkan beberapa tahap penting, termasuk perencanaan, desain, produksi, dan distribusi. Tahap perencanaan mencakup identifikasi tujuan iklan, target audiens, dan pesan utama yang ingin disampaikan. Perencanaan yang matang dan strategi yang terstruktur dapat meningkatkan keberhasilan kampanye iklan. Tahap desain melibatkan pembuatan elemen visual dan naskah iklan yang menarik, sementara produksi meliputi pembuatan konten iklan,

¹³ Purwana, Dedi, R Rahmi, and Shandy Aditya. 2017. "Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit". *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)* 1 (1), 1 - 17.

¹⁴ Kotler, Philip, 2000, *Manajemen Pemasaran*, edisi millennium I, Jakarta, Penerbit Indeks Kelompok Gramedia Jakarta

baik itu video, audio, maupun cetak. Distribusi iklan kemudian dilakukan melalui berbagai saluran komunikasi untuk memastikan jangkauan yang maksimal.¹⁵

Selain meningkatkan visibilitas dan menarik pelanggan baru, iklan promosi juga berfungsi sebagai alat untuk membangun dan memperkuat hubungan dengan pelanggan yang sudah ada. Iklan yang efektif dapat meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan dengan mengingatkan mereka tentang nilai dan kualitas layanan yang mereka dapatkan. Dengan demikian, iklan ini tidak hanya berfungsi untuk menarik pelanggan baru tetapi juga untuk mempertahankan dan memperkuat hubungan dengan pelanggan yang sudah ada.

¹⁵ Hackley, C. 2005. *Advertising and Promotion: Communicating Brands*. London: SAGE

BAB III

PENUTUP

3.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil magang dan diskusi yang telah dilakukan, terdapat beberapa poin penting yang dapat disimpulkan dari laporan magang ini. Poin-poin tersebut mencakup berbagai aspek dari pengalaman magang di Gontor Auto Service Kabupaten Ponorogo.

Pertama, perkenalan antara peserta magang dengan staf Gontor Auto Service berlangsung dengan baik, menciptakan lingkungan kerja yang kolaboratif dan mendukung. Peserta magang juga turut berpartisipasi dalam memasarkan unit usaha Gontor Auto Service melalui platform media sosial, khususnya Instagram, dengan tujuan untuk meningkatkan visibilitas dan engagement pelanggan.

Selain itu, peserta magang terlibat dalam pembuatan video konten yang menarik dan informatif, yang bertujuan untuk menarik perhatian calon pelanggan dan meningkatkan brand awareness. Promosi layanan terbaru berupa antar-jemput gratis juga menjadi salah satu fokus kegiatan magang, dimana layanan ini diharapkan dapat meningkatkan kenyamanan dan kepuasan pelanggan.

Selanjutnya, pembuatan poster-poster edukatif yang berisi informasi terkait otomotif juga dilakukan untuk mendidik konsumen mengenai perawatan dan perbaikan kendaraan. Penyusunan katalog dan e-katalog bertujuan untuk membantu pemasaran Gontor Auto Service secara door-to-door, memberikan kemudahan akses informasi bagi pelanggan mengenai layanan yang ditawarkan.

Desain pemasaran juga dioptimalkan melalui pembuatan stiker GAS yang ditempelkan pada kendaraan konsumen, sebagai upaya untuk meningkatkan branding dan promosi. Selain itu, pembuatan Link Tree untuk pemasaran online juga menjadi salah satu inisiatif penting, dimana tautan ini memuat informasi penting seperti peta lokasi, nomor WhatsApp, dan informasi terkait Gontor Auto Service, sehingga memudahkan pelanggan dalam mengakses informasi yang dibutuhkan. Secara keseluruhan, kegiatan magang ini tidak

hanya memberikan pengalaman praktis bagi peserta magang, tetapi juga memberikan kontribusi yang signifikan terhadap upaya pemasaran dan promosi Gontor Auto Service.

Setelah menyelesaikan magang, peserta magang mendapatkan beberapa kesimpulan, yakni:

1. Kolaborasi dan Lingkungan Kerja: Hubungan yang baik antara peserta magang dan staf menciptakan lingkungan kerja yang mendukung dan produktif. Ini penting karena kolaborasi yang kuat memungkinkan komunikasi yang efektif, yang berdampak langsung pada peningkatan efisiensi dan kualitas pekerjaan. Lingkungan kerja yang harmonis juga memotivasi semua pihak untuk bekerja lebih baik dan mencapai tujuan bersama.
2. Pemasaran Digital Melalui Media Sosial: Pemasaran melalui Instagram meningkatkan visibilitas dan engagement Gontor Auto Service. Di era digital, kehadiran yang kuat di media sosial sangat mempengaruhi cara konsumen menemukan dan memilih layanan. Dengan strategi pemasaran yang tepat, Gontor Auto Service dapat menjangkau audiens yang lebih luas dan menarik pelanggan baru, yang pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan.
3. Konten Video untuk Brand Awareness: Pembuatan video konten yang menarik dan informatif sangat efektif dalam memperkuat brand awareness. Video memiliki daya tarik visual yang lebih tinggi dibandingkan konten lainnya, sehingga lebih mudah diingat oleh calon pelanggan. Karena video dapat menjelaskan keunggulan layanan dengan cara yang menarik, meningkatkan minat calon pelanggan untuk menggunakan layanan Gontor Auto Service.
4. Promosi Layanan Antar-Jemput Gratis: Layanan antar-jemput gratis meningkatkan kenyamanan dan kepuasan pelanggan. Kenyamanan adalah faktor kunci dalam menjaga loyalitas pelanggan. Dengan menawarkan layanan ini, Gontor Auto Service dapat memberikan nilai tambah yang signifikan, menarik lebih banyak pelanggan, dan membedakan diri dari kompetitor.
5. Link Tree untuk Akses Informasi: Pembuatan Link Tree yang memuat

informasi penting memudahkan pelanggan dalam mengakses layanan Gontor Auto Service. Memberikan pelanggan akses cepat dan mudah ke informasi seperti lokasi, kontak, dan layanan dapat meningkatkan kepercayaan mereka terhadap perusahaan. Aksesibilitas yang baik berkontribusi pada peningkatan kenyamanan pelanggan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan loyalitas mereka.

3.2. Saran

Berikut adalah beberapa saran untuk peserta magang di CV. Gontor Auto Service pada periode berikutnya:

1. Maksimalkan Penggunaan Media Sosial: Lanjutkan upaya pemasaran digital, tetapi coba eksplorasi platform lain selain Instagram, seperti TikTok atau YouTube, untuk menjangkau audiens yang lebih luas. Buat konten yang lebih variatif, termasuk tutorial perawatan kendaraan, testimoni pelanggan, atau cuplikan "behind the scenes" dari aktivitas di bengkel.
2. Tingkatkan Keterampilan Desain Grafis: Keterampilan dalam desain grafis akan sangat berguna untuk membuat materi promosi seperti poster, katalog, dan stiker yang lebih menarik dan profesional. Pertimbangkan untuk mempelajari software desain seperti Adobe Photoshop atau Canva sebelum memulai magang.
3. Fokus pada Pengembangan Keterampilan Komunikasi: Selama magang, asah kemampuan komunikasi Anda, baik secara langsung dengan pelanggan maupun dalam tim. Kemampuan berkomunikasi yang baik akan membantu Anda memahami kebutuhan pelanggan dengan lebih baik dan memberikan layanan yang lebih tepat sasaran.
4. Inisiatif dalam Pengembangan Layanan Baru: Jangan ragu untuk memberikan ide-ide baru, seperti program loyalitas pelanggan atau layanan tambahan yang dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Tunjukkan inisiatif Anda dalam mengidentifikasi peluang untuk pengembangan bisnis.
5. Pelajari Tren dan Teknologi Otomotif Terkini: Manfaatkan waktu magang untuk mempelajari lebih dalam tentang tren dan teknologi terbaru di industri otomotif. Pengetahuan ini tidak hanya berguna dalam memberikan

saran kepada pelanggan, tetapi juga dapat membantu Gontor Auto Service tetap relevan dan kompetitif di pasar.

Untuk Prodi Ilmu Komunikasi Universitas Darussalam Gontor kami menyarankan sebelum melaksanakan kegiatan magang agar:

- 1.

DAFTAR PUSTAKA

- Serba Serbi Singkat Tentang Pondok Modern Gontor, Pekan Perkenalan Tingkat II, ed. by Staf Sekretariat Pondok Moxdern Darussalam Gontor, Kelima (Ponorogo: Percetakan Darussalam, 1997).
- Ardi, Kabupaten Ponorogo', BPK Perwakilan Jatim
<<https://jatim.bpk.go.id/kabupatenponorogo>
- Peraturan Bupati (<https://peraturan.bpk.go.id/Details/249321/perbup-kab-ponorogo-no-12-tahun-2023>)
- <https://id.linkedin.com/pulse/apa-itu-script-dalam-proses-produksi-film-dan-video-unicamstudio-uyb9c>
- Ariyanto, S. R., Lestari, I. W. P., Hasanah, S. U., Rahmah, L., & Purwanto, D. V. (2020). Problem based learning dan argumentation
- Makole, Kaizer & Ntshangase, Bhekabantu & Msosa, Steven. (2023). Organizational culture and management practices at technical vocational education and training colleges. *International Journal of Evaluation and Research in Education (IJERE)*. 12. 2021. 10.11591/ijere.v12i4.25340.
- Muhajirin, A., Rahman Irsyadi, A., Rizal, F., & Sumaryono. (2023). Optimalisasi Teknologi Informasi, Budaya Organisasi dan Kompetensi dalam Meningkatkan Kinerja Dosen (Tinjauan Pustaka). *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 5(1), 1–10.
- Budiana, I.danAtieka, T. A. (2019). Peran pendidikan karakter dan kreativitas siswa dalam menghadapi era revolusi industri 4.0. *Jurnal Madani*, 2(2), 331-341.
- Review of Managerial Science, 2024, Page 1 Miguel Angoitia Grijalba, Yolanda Bueno Hernández, Adriana Perez-Encinas, Begoña Santos Urda

- Jayandaran Arumugam A, A. B. (2022). A Review on Digitalization - Driving Innovation in Manufacturing Industry through Digitalization. *International Journal of Research Publication and Reviews*, 1404-1407.
- Janssen, Schouten, and Croes, “Influencer Advertising on Instagram: Product-Influencer Fit and Number of Followers Affect Advertising Outcomes and Influencer Evaluations via Credibility and Identification.
- Clarivate Analytics (2020). *2020 Journal Citation Reports Social Sciences Edition*, Philadelphia: Clarivate Analytics.
- Purwana, Dedi, R Rahmi, and Shandy Aditya. 2017. “Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit”. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)* 1 (1), 1 - 17.
- Kotler, Philip, 2000, *Manajemen Pemasaran*, edisi millennium I, Jakarta, Penerbit Indeks Kelompok Gramedia Jakarta

LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Izin Magang

**UNIDA**
UNIVERSITY OF DARUSSALAM GONTOR

Faculty of Humanities
كلية العلوم الإنسانية

Nomor : 1221/UNIDA/FH-I/VIII/1445
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Magang

Kepada:
Direktur GAS (Gontor Auto Service)

Bismillahirrahmanirrahim
Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Sehubungan dengan adanya mata kuliah praktik magang mahasiswa Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Humaniora, Universitas Darussalam Gontor sebagai mata kuliah wajib yang harus dilaksanakan pada semester 7 (Tujuh) oleh mahasiswa

No	Nama Mahasiswa	NIM	Prodi
1.	Iqbal al-Hafis Allaudi Phone : 0819 1477 5229	422021522030	Ilmu Komunikasi
2.	Bramara Fatih Badian Phone : 0817 7590 1150	422021522015	Ilmu Komunikasi
	Beni Fauzul Ali Phone : 0878 6428 4859	422021522012	Ilmu Komunikasi

Maka kami bermaksud mengajukan surat permohonan magang, kegiatan magang tersebut akan berlangsung mulai 23 April - 6 Mei 2024. Besar harapan kami agar mahasiswa kami mendapatkan kesempatan untuk magang di instansi yang Bapak/Ibu pimpin.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.


Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Ponorogo, 21 Sya'ban 1445
3 Maret 2024


Rektor Fakultas Humaniora
Dr. Mohamad Latief, M.A.
NID. 78663

Head Office: Main Building, PPT Bina, Jl. Raya Surobo, Ponorogo, Jawa Timur 63171
Website: <http://id.unida.ac.id> Email: info@unida.ac.id

Lampiran 2. Form Bimbingan Magang



UNIDA
UNIVERSITY OF Negeri
Dr. Soetomo SURABAYA

Faculty of Humanities
كلية العلوم الانسانية

FORM BIMBINGAN MAGANG

NAMA MAHASISWA : Bon Fauzul Al

NIM : 42002021522012

PROGRAM STUDI : ILMU KOMUNIKASI

JUDUL KEGIATAN : MAGANG


INSTANSI : LOKAL AMO SEVILLE

MASA KEGIATAN DOSEN : 1 Mei - 7 Juni

PEMBIMBING : Maulana Ashari, M.Pd

No.	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	Rekomendasi	Paraf Dosen Pembimbing
1	Selasa 2/4 2024	Survey tempat	Susunan Proposal	<i>[Signature]</i>
2	Senin 8/4 2024	Revisi bagian Proposal	Laporan awal Proposal	<i>[Signature]</i>
3	Sabtu 13/4 2024	Laporan proposal Magang	Laporan Proposal	<i>[Signature]</i>
4	Senin 15/4 2024	Revisi bagian TTD Pengesahan	Pengesahan proposal	<i>[Signature]</i>
5	Jumat 5/5 2024	Pengesahan Magang	Pengambilan Proposal	<i>[Signature]</i>
6	1/7 2024	Laporan Magang	Pengesahan proposal	<i>[Signature]</i>
7	6/7 2024	Laporan Magang	Pengumpulan Laporan Akhir	<i>[Signature]</i>

Lampiran 3. Form Penilaian Kegiatan Magang



UNIVERSITY OF Negeri
INDEPENDENSI
DAERAH IRIAN

Faculty of Humanities
كلية العلوم الإنسانية


FORM PENILAIAN LAPANGAN

NAMA MAHASISWA : Beni Fauzal Ali
 NIM : 422021522012
 INSTANSI : Gontor Auto Service
 MASA KEGIATAN : 3 Mei 2024 -11 Juni 2024

NO	VARIABEL PENILAIAN	NILAI (ANGKA)
1	Etos kerja di lapangan	
2	Kemampuan bekerja secara mandiri maupun dalam tim	20
3	Tanggung jawab dalam penyelesaian tugas	20
4	Kemampuan berinisiasi dan berinovasi	20
5	Kehadiran di lapangan	20
	Nilai total	100


Mengotabai,

Dosen Pembimbing



Maulana Ashari, M.Pd

Pembimbing Lapangan



Syaifulloh, M

Keterangan :

1. Nilai total dalam bentuk angka (10-100) merupakan pembagian dari kelima komponen tersebut, sehingga masing-masing komponen nilainya 20
2. Form penilaian bersifat rahasia, diserahkan dalam amplop tertutup ke peserta magang untuk diserahkan ke dosen pembimbing

Lampiran 4. Form Perizinan Mengajar

 **UNIDA**
جامعة صغار العلوم
UNIVERSITY OF INDOONESIA

Faculty of Humanities
كلية العلوم الإنسانية

Number : 043/UNIDA/FH-U/X/1445
Enclosure :-
Matter : Request for Permission

Ponorogo, 23 Syawal 1445
02 Mei 2024

To Honourable,
Al-Ustadz Masyhudi Sabari, M.A. (Director of KMI Gontor)

Bismillahirrahmanirrahim
Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dean of Faculty of Humanities respectfully requests the Director of KMI Gontor to grant a permit to students to participate in the "Internship program" held on:

Date : 04-24 Mei 2024 ✓
Venue : GAS (Gontor Auto Service), Ponorogo

Details of the participants:

No	Name	NIM	Department
1.	Iqbal Al-Hafis Allaudi	422021522030	Communication Sciences
2.	Bramara Fatihadya Pakerti	422021522015	
3.	Iceni Fauzul Ali	422021522012	

Thank you for your kind attention. Let us know if you have any questions. May Allah SWT bless us in all of endeavours. Amin.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Acknowledged by:

Dean of Faculty of Humanities Head of Communication Science

Dr. Mohamad Latief, M.A. Bambang Setyo Utomo, M.I.Kom
NTY. 180643 NTY. 190737

Approved by:
Director of KMI Gontor


5/5/2024
K.H. Masyhudi Sabari, M.A.

Head Office: Main Building 2nd Floor, Jl. Raya Gontor, Ponorogo, East Java, 63411.
Email: info@unida.gontor.ac.id, Email: info@unida.gontor.ac.id

Lampiran 5. Form Penerimaan Magang Dari Mitra


Jalan Sultan Agung No. 21, Ponorogo
Jawa Timur 63419
gontorautoservice@gmail.com

Nomor : 1/SK1/GAS-V/2024
Lampiran : -
Perihal : Penunjukan Magang

Ponorogo, 04 Mei 2023

Kepada Yth :
Dekan Fakultas Humaniora
Universitas Darussalam Gontor

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan surat ini di terbitkan pada tanggal 04 Mei 2024 perihal kegiatan Magang / PKL Praktik Kerja Lapangan di GAS (Gontor Auto Service) untuk 3 Mahasiswa sebagai berikut :

No	NIM	Nama Mahasiswa	Daerah	Prodi
1	422021522030	Iqbal Al Firdaus Alizadi	Tangerang	Ilmu Komunikasi
2	422021522015	Rumaya Fatmahanika Pusara	Danjenegara	
3	422021522012	Bani Fanzil Al	Loeshok	

Berikut ini kami sampaikan bahwa 3 (tiga) mahasiswa tersebut telah di terima untuk dapat melaksanakan Magang / Prakerja Kerja Lapangan PKL di GAS (Gontor Auto Service) Jl. Sultan Agung No.21, Bangunsari, Kec. Ponorogo, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 63419, Indonesia pada tanggal 3 Mei 2024 – 10 Juni 2024.

Demikian surat pemberitahuan ini kami buat, atas perhatiannya kami ucapkan ribuan terimakasih.

Hormat kami,


Syaifulloh Mahyuddin, S.Ag
Head Of GAS (Gontor Auto Service)

Lampiran 6. Galery Karya Peserta Magang

Design Linktree



Design Poster Edukasi dan Pemasaran



ISTILAH-ISTILAH SINGKATAN JENIS MOBIL

SUV

SUV (Sport Utility Vehicle) adalah mobil dengan tinggi dan bodi yang lebih tinggi dibanding mobil lainnya. Biasanya memiliki mesin, transmisi, roda, dan aksesoris yang lebih banyak. Contoh mobil SUV adalah Toyota Fortuner, Mitsubishi Pajero Sport, Hyundai Santa Fe, dll.

MPV

MPV (Multi Purpose Vehicle) adalah mobil yang dapat digunakan untuk berbagai keperluan. Biasanya memiliki mesin, transmisi, roda, dan aksesoris yang lebih banyak. Contoh mobil MPV adalah Toyota Innova, Honda Mobilis, Suzuki Ertiga, dan lain-lain.

HATCHBACK

Hatchback adalah mobil dengan tinggi yang lebih rendah dari SUV dan MPV. Biasanya memiliki mesin, transmisi, roda, dan aksesoris yang lebih banyak. Contoh mobil Hatchback adalah Toyota Ayia, Honda Brio, dan lain-lain.

CITY CAR

City car adalah mobil dengan tinggi yang lebih rendah dari Hatchback. Biasanya memiliki mesin, transmisi, roda, dan aksesoris yang lebih banyak. Contoh mobil City car adalah Toyota Agya dan Hatchback.

LCGC

LCGC (Low Cost Green Car) adalah mobil yang memiliki harga yang lebih rendah dari mobil lainnya. Biasanya memiliki mesin, transmisi, roda, dan aksesoris yang lebih banyak. Contoh mobil LCGC adalah Toyota Agya dan Hatchback.

Alamat: Jl. Sultan Agung No. 21, Bangunsari, Kec. Ponorogo, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 53419

+62 812-254-9952

YOUR NUMBER ONE

SERVICE BERKALA MOBIL EMANG PENTING ?

MANFAAT service berkala

1. **Mencegah Kerusakan**
Service berkala membantu mencegah masalah besar sebelum berkembang menjadi kerusakan besar yang memerlukan biaya perbaikan yang tinggi. Melakukan perawatan di waktu awal dapat menghemat biaya dalam jangka panjang.
2. **Meningkatkan Efisiensi dan Efektif**
Mencegah atau mengurangi risiko seperti pengoperasian mobil yang tidak efisien atau tidak optimal. Hal ini dapat membantu meningkatkan efisiensi bahan bakar dan mengurangi biaya perawatan.
3. **Keamanan Saat Berkendara**
Perawatan berkala memastikan semua komponen mobil dalam kondisi optimal. Hal ini membantu meningkatkan keselamatan saat berkendara dan mengurangi risiko kecelakaan.
4. **Meningkatkan Nilai Jual**
Perawatan berkala yang rutin dan teratur dapat membantu meningkatkan nilai jual mobil saat akan dijual kembali. Hal ini dapat membantu meningkatkan nilai jual mobil.

Jl. Sultan Agung No. 21, Bangunsari, Kec. Ponorogo, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 53419

+62 812-254-9952

GONTOR AUTO SERVICE

+62 812-254-9952

genterautoservice

genterautoservice1@gmail.com

Jl. Sultan Agung No.21, Bangunsari, Kec. Ponorogo, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur, Indonesia (53419)

AMAHAM - HANGAL - PROFESIONAL



Lampiran 7. Galery Foto saat Pelaksanaan Magang

Pengenalan Peserta Magang dengan Staff Gontor Auto Service



Script dan Proses Produksi Video Iklan

<p>1. EXT. DEPAN GAS 1.</p> <p>Ada seseorang sedang mengendarai mobil di depan GAS, kemudian mobil yang sedang ia kendari mogok seketika, lalu ia kebingungan</p> <p>CORBI, aduh...kok nani nih mobilnya?</p> <p>Kemudian ada staff bengkel menghampirinya dan mengetuk kaca mobilnya (tok tok tok)</p> <p>BENY Mobil? Mogok? ke GAS solusinya..</p> <p>Kemudian mereka menuju GAS, dan menampilkan footage GAS</p>	<p><u>GAS - MOBIL MOGOK</u></p> <p>Written by Bramata</p> <p>Based on, If Any</p> <p>Address Phone Number</p>
---	---





