

**STRATEGI PEMASARAN EKSPOR
PADA PT BATIK DANAR HADI DISURAKARTA**



Tugas Akhir

Diajukan untuk melengkapi Tugas-tugas dan memenuhi persyaratan guna
Mencapai Gelar Ahli Madya pada
Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi
Universitas Sebelas Maret Surakarta

Oleh:

Topa Cahyo Saputra

F3109072

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

*compu***2013***user*

ABSTRAKSI
STRATEGI PEMASARAN EKSPOR PADA PT BATIK DANAR HADI
DI SURAKARTA

TOPA CAHYO SAPUTRA
F3109072

Tujuan penulisan Tugas Akhir ini adalah untuk memperoleh gambaran nyata dan pemahaman yang lebih mendalam tentang strategi pemasaran ekspor yang telah dilakukan suatu instansi yang bergerak dalam ekspor impor untuk menarik minat *buyer* dalam dunia perdagangan internasional.

Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus, yaitu mengambil satu obyek tertentu untuk dianalisa secara mendalam dengan memfokuskan pada satu masalah. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data primer dikumpulkan melalui wawancara dan observasi secara langsung dengan pihak divisi ekspor PT Batik Danar Hadi Surakarta, sedangkan data sekunder diperoleh dari buku maupun sumber lainnya.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa proses pemasaran ekspor yang dilakukan oleh PT Batik Danar Hadi salah satunya dengan menggunakan jasa internet. Dengan menggunakan jasa internet, PT Batik Danar Hadi dapat merambah ke dunia perdagangan internasional dengan lebih efektif dan efisien. Permasalahan yang timbul akibat penggunaan jasa internet relatif kecil, yaitu adanya kegagalan atau penundaan pengiriman data atau membalas *e-mail* yang dikarenakan kesalahan teknis dari jaringan internet. Pemakaian bahasa yang berbeda antara kedua negara mengakibatkan penafsiran yang berbeda, sehingga akan memunculkan perbedaan persepsi, perbedaan waktu, adanya pembobol sistem keamanan *on-line* dan mati lampu. PT Batik Danar Hadi hendaknya telah siap menghadapi segala kemungkinan yang dapat menghambat kelancaran kegiatan perusahaan terutama yang dalam pemasaran ekspor.

Saran yang dapat diberikan berdasarkan penelitian ini antara lain dalam sistem pemasaran ekspor melalui penggunaan jasa internet sebaiknya PT Batik Danar Hadi lebih selektif dalam memilih calon karyawan dan melakukan pengawasan terhadap kinerja karyawan khususnya bagian pemasaran divisi ekspor. PT Batik Danar Hadi hendaknya mengikuti atau mengadakan pameran dagang baik di dalam negeri maupun luar negeri.

Kata Kunci: *internet, on-line, dan e-mail*

HALAMAN PENGESAHAN

Telah disetujui dan diterima baik oleh tim penguji
Tugas Akhir Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta guna
melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk memperoleh
gelar Ahli Madya Bisnis Internasional

Surakarta, 3 September 2013

Pembimbing

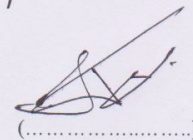
1. **Izza Mafruhah, SE, M.Si**
NIP. 197203232002122001



(.....)

Penguji

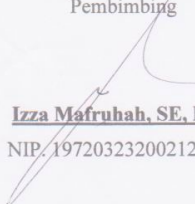
2. **Drs. Sutanto, M.Si**
NIP. 195611291986011001



(.....)

HALAMAN PERSETUJUAN

Surakarta, 1 Agustus 2013
Disetujui dan diterima oleh
Pembimbing


Izza Mafruhah, SE, M.Si
NIP. 197203232002122001

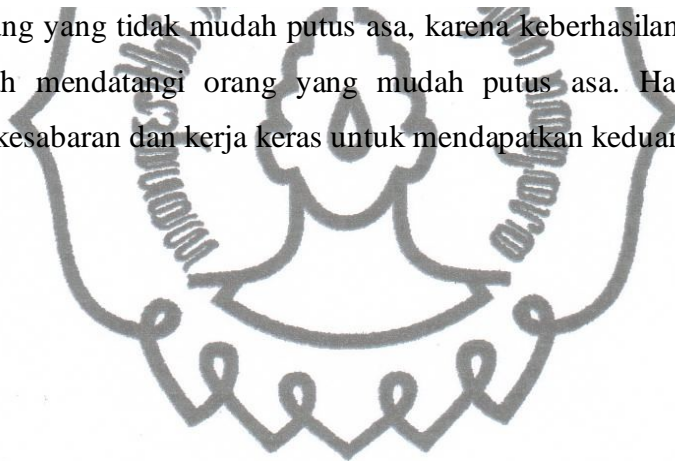
MOTTO

“Buku adalah teman yang paling baik.

Bercakap-cakaplah dengan buku, bersahabatlah dengan ilmu, dan bertemanlah dengan pengetahuan.” (La Tahzan)

“Nikmat-nikmat itu jika disyukuri akan tetap bertahan, dan jika diingkari akan lari. Dunia, jika diperlakukan dengan hura-hura akan berlalu, dan jika diperlakukan dengan bijaksana akan menipu.” (La Tahzan)

“Jadilah orang yang tidak mudah putus asa, karena keberhasilan dan kebahagiaan tidak pernah mendatangi orang yang mudah putus asa. Hanya dengan doa, ketekunan, kesabaran dan kerja keras untuk mendapatkan keduanya.” (Penulis)



PERSEMBAHAN



Kupersembahkan karya ini kepada :

1. Bapak dan Ibu tercinta atas limpahan kasih sayang, kerja keras dan dorongannya
2. Kakak-kakakku
3. Teman-temanku
4. Sahabatku michi & piko
5. Almamaterku

commit to user

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya yang dilimpahkan pada kita semua, meskipun dengan kemampuan yang terbatas akhirnya penulis mampu menyelesaikan penyusunan tugas akhir dengan judul "STRATEGI PEMASARAN EKSPOR PADA PT BATIK DANAR HADI DI SURAKARTA"

Penulis menyadari bahwa penyusunan tugas akhir ini masih banyak kekurangan, namun berkat bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Ketua Program Studi Diploma III Bisnis Internasional Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Ibu Izza Mafruhah, SE, M.Si, selaku Pembimbing Magang dan Tugas Akhir yang sejak awal hingga akhir penulisan tugas akhir ini dengan sabar memberi motivasi dan membimbing penulis.
4. Bp. M Burhani yang telah berkenan memberikan ijin magang kerja dan bersedia membantu penulis dalam penulisan Tugas Akhir ini.
5. Semua Staf dan Karyawan Divisi Ekspor PT Batik Danar Hadi yang telah membantu penulis terselesaikannya tugas akhir ini.
6. Bapak dan Ibu yang telah memberikan limpahan kasih sayang, kerja keras, dorongan dan doa hingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir.

7. Teman-teman satu jurusan yang saling memberi semangat dan kekompakan yang akan selalu penulis ingat.
8. Pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan bantuan untuk menyelesaikan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak sangat penulis harapkan demi kesempurnaan Tugas Akhir ini.



Surakarta, 4 Juli 2013

penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN ABSTRAKSI	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN KATA PENGANTAR	vii
HALAMAN DAFTAR ISI	ix
HALAMAN DAFTAR GAMBAR	xii
HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN	xiii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	5
C. Tujuan Pengamatan.....	6
D. Manfaat Pengamatan	6
E. Metode Pengamatan.....	7

commit to user

BAB IILANDASAN TEORI

A. Pengertian Ekspor	9
B. Pengertian Pemasaran Ekspor	11
C. Konsep Pemasaran	15
D. Strategi Pemasaran Ekspor	17
E. Promosi.....	30
F. Pengertian Internet.....	33

BAB IIIDESKRIPSI OBYEK PENELITIAN

A. Deskripsi Obyek Penelitian	
1. Sejarah Perkembangan PT Batik Danar Hadi Surakarta	39
2. Struktur Organisasi PT Batik Danar Hadi Surakarta	42
3. Personalia	46
4. Produksi	47
5. Pemasaran.....	57
6. Permodalan.....	60
B. Pembahasan	
1. Strategi Pemasaran PT Batik Danar Hadi Lewat Internet.....	60
2. Manfaat Pemasaran Melalui Jasa Internet Pada PT Batik Dancar Hadi Surakarta	63
3. Kendala Pemasaran Melalui Jasa Internet Pada PT Batik Dancar Hadi Surakarta	71

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan	73
B. Saran	74

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR GAMBAR

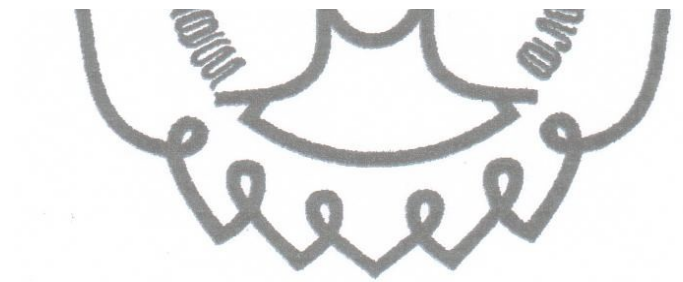
3.1 Struktur Organisasi PT Batik Dinar Hadi Surakarta Divisi Ekspor	44
5.2 Proses pembuatan Batik Tanpa Cap / Spray	52
3.3 Proses Pembuatan Batik Cap	55
5.4 Contoh Gambar Batik Tulis	58
3.5 Contoh Gambar Batik Cap	58
5.6 Contoh Gambar Batik Tanpa Cap	59
3.7 Website PT Batik Dinar Hadi Surakarta	64
5.8 Katalog Produk	66
3.9 Skema Proses Penggunaan Jasa Internet	67



commit to user

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Keterangan Magang
2. Surat Pernyataan
3. Print Out E-mail
4. Purchase Order
5. Proforma Invoice
6. Gambar Proses Produksi Batik Cap



commit to user