

**PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN PADA  
PT. DEWI SAMUDRA KUSUMA DI SURAKARTA**



**TUGAS AKHIR**

**Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-Syarat Mencapai Sebutan  
Ahli Madya Di Bidang Manajemen Pemasaran**

**Oleh:**

**SONNY PAUNDRA**

**NIM. F 3210076**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS SEBELAS MARET**

**SURAKARTA**

*com* 2013 *user*

**ABSTRAK****PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN PADA  
PT. DEWI SAMUDRA KUSUMA DI SURAKARTA****SONNY PAUNDR****F3210076**

Penulisan Tugas Akhir ini bertujuan untuk untuk mengetahui strategi produk (*product*), penetapan harga (*price*), saluran distribusi (*place*), dan metode promosi (*promotion*), yang diterapkan oleh PT. Dewi Samudra Kusuma.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh langsung dari kegiatan observasi dan wawancara langsung pada karyawan pendamping magang. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung melalui beragam sumber bacaan yang ada baik buku-buku perpustakaan, perkuliahan serta data-data perusahaan sebagai sarana penunjang guna melengkapi penulisan tugas akhir.

Berdasarkan hasil penelitian dapat maka dapat ditarik kesimpulan bahwa PT. Dewi Samudra Kusuma merupakan perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur *garment* dan *printing*, yang memproduksi produk utama penjualan yang berupa *sport-wears*, *t-shirts*, *jackets*, *sweat shirts* yang berkualitas, hal ini dapat dilihat dari penerapan pengerjaan yang professional dan mengutamakan produk yang berkualitas. PT. Dewi Samudra Kusuma adalah perusahaan yang menjalin rekanan dengan beberapa perusahaan, karena didalam proses pembuatan produknya tidak terlepas dari peran *buyer* dalam memesan order produk *season* per tahun. PT. Dewi Samudra Kusuma dalam menetapkan harga berpedoman pada kombinasi dari lima faktor yang mempengaruhi harga yaitu keadaan ekonomi, biaya, permintaan pasar, persaingan dan tujuan perusahaan. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT. Dewi Samudra Kusuma yaitu melalui promosi penjualan, periklanan, penjualan perseorangan. PT. Dewi Samudra Kusuma dalam mendistribusikan produknya menggunakan saluran distribusi langsung dan distribusi tidak langsung.

Saran yang dapat diberikan kepada PT. Dewi Samudra Kusuma adalah, untuk elemen produk PT. Dewi Samudra Kusuma harus mengoptimalkan peluang usaha, karena perusahaan mendapat kepercayaan dari beberapa perusahaan *buyer* dalam pemesanan produk, yaitu dengan tepat waktu membuat pemesanan produk sesuai jadwal pemesanan, dan memprioritaskan pengerjaan yang professional dan mengutamakan kualitas produ. Untuk elemen harga PT. Dewi Samudra Kusuma dalam menetapkan harga produk harus lebih mempertimbangkan penetapan harga yang dilakukan pesaing, mengingat persaingan dalam jenis industri usaha yang sama sangat ketat. Untuk memudahkan konsumen mendapatkan informasi tentang produk-produk terbaru dari PT. Dewi Samudra Kusuma, sebaiknya perusahaan melakukan promosi melalui pemasangan iklan di televisi lokal daerah, radio atau surat kabar dan jejaring sosial. Saluran distribusi yang dilakukan oleh PT. Dewi Samudra Kusuma dalam menyalurkan produknya ke *buyer* menggunakan saluran distribusi langsung maupun tidak langsung karena dianggap menguntungkan bagi perusahaan dalam menjaga hubungan dengan *buyer*.

*commit to user*  
**Kata Kunci : Produk, Harga, Promosi, Distribusi**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

Tugas Akhir dengan Judul :

**PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN PADA PT. DEWI SAMUDRA KUSUMA DI SURAKARTA.**



Surakarta, 28 Juni 2013

Telah Disetujui oleh Dosen Pembimbing

Drs. Djoko Purwanto, MBA

NIP. 195590116 198503 1 004

**HALAMAN PENGESAHAN**

Tugas Akhir dengan Judul :

**PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN PADA PT. DEWI SAMUDRA KUSUMA DI SURAKARTA.**

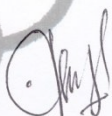
Telah disahkan oleh Tim Penguji Tugas Akhir  
Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran  
Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret

Surakarta, Juli 2013

Tim Penguji Tugas Akhir,

Catur Sugiarto, SE, M.SM, M.Rech

NIK. 19830508 201302 01

  
(.....)

Drs. Djoko Purwanto, MBA

NIP. 195590116 198503 1 004

  
(.....)

## KATA MUTIARA

“Jenius adalah 1 % inspirasi dan 99 % keringat. Tidak ada yang dapat menggantikan kerja keras”.

(Thomas Alva Edison)

“Dia yang tidak berani mengambil langkah selanjutnya adalah dia yang telah melakukan perjalanan dengan sia-sia”.

(Manfred Von Richthofen)

“Aku telah mengakhiri pertandingan yang baik, aku telah mencapai garis akhir dan aku telah memelihara iman. Sekarang telah tersedia bagiku mahkota kebenaran yang akan dikaruniakan kepadaku oleh Tuhan, Hakim yang adil pada hari-Nya; tetapi bukan hanya kepadaku, melainkan juga kepada semua orang yang merindukan kedatangan-Nya”.

(2 TIMOTIUS 4:7-8)

“Satu hal yang telah kuminta kepada TUHAN, itulah yang kuingini: diam di rumah TUHAN seumur hidupku, menyaksikan kemurahan TUHAN dan menikmati bait-Nya”.

(MAZMUR 27:4)

*commit to user*

## PERSEMBAHAN

**Dengan Hormat dan Kasih, Sebuah Karya Ini Kupersembahkan Kepada :**

1. Mama dan Papa yang terkasih yang senantiasa mengiringi langkah hidupku dalam sebuah doa dan karya, sampai saya menjadi pribadi yang lebih baik.
2. Kepada kakak-kakak ku yang terkasih : Ira Pawaka, Elka Pawaka, Tommy Pawaka dan adik kami Dany Kusuma, yang senantiasa berdoa untuk saya pribadi, serta 2 keponakan pahlawan kecil saya, Mathias Edward Kwok, Justin Vino Pawaka.
3. Sahabat-sahabatku yang terkasih, Mas Jusuf Hartono dan Mbak Nies Ghati, Mas Kornelius Mbing, Mas Kapitan Romelos, Mas Yudistira dan keluarga, Mas Bernandus Beny, Mas Tigor, Mas Agung, dan sahabat-sahabat GKI Sragen. Rekan-rekan INKAI Sragen, Suprpto dan Edy Setiawan.
4. Untuk yang terkasih Winny Prameisty Assokawaty “aku masih ingat bagaimana menjagamu, dari kuliah hingga engkau mengerjakan penelitian sampai di wisuda, dan aku masih menulis namamu di persembahan ini, karena engkau pernah hadir dan ada untuk ku, walau engkau telah pergi”. Untuk yang terkasih Gusti Ayu terima kasih yap ketika aku terjatuh engkau sudah ada untuk ku. Untuk yang terkasih Kristiana Margareta “bukankah janji adalah janji dan aku sudah melakukannya dan menepatinya untuk engkau”. Untuk Chris Anggi Natalia yang terkasih, terima kasih sudah senantiasa berdoa untuk ku dan memotivasi untuk menyelesaikan penelitian ini sampai akhir.
5. Rekan-rekan Manajemen Pemasaran.
6. Almamaterku Universitas Sebelas Maret Surakarta, Fakultas Ekonomi.
7. My Star.

*commit to user*

## KATA PENGANTAR

Puji dan ucap syukur ke dalam tangan kasih TUHAN ALLAH Semesta Alam, didalam Kasih TUHAN Yesus Kristus yang melimpahkan Kasih dan Karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir dengan judul “PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN PADA PT. DEWI SAMUDRA KUSUMA DI SURAKARTA”.

Penyusunan Tugas Akhir ini guna memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Diploma 3 Program Studi Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Dalam kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penyusunan laporan Tugas Akhir ini kepada :

1. Bapak Dr. Wisnu Untoro, Msi selaku Dekan Fakultas Ekonomi Sebelas Maret Surakarta.
2. Bapak Drs. Djoko Purwanto, MBA ketua program studi Manajemen Pemasaran pada program Diploma 3 FE UNS, dan selaku pembimbing tugas akhir yang telah memberikan pengarahan serta motivasi kepada penulis dalam proses penulisan tugas akhir.
3. Bapak dan Ibu Dosen UNS yang telah memberkan ilmu pengetahuan dan membimbing selama penulis belajar di Diploma 3 Manajemen Pemasaran UNS.

*commit to user*

4. Bapak Catur Sugiarto, SE, M.SM, M,Rech selaku penguji sidang tugas akhir.
5. Bapak Mugiyanto selaku Pimpinan Personalia pada PT. Dewi Samudra Kusuma Surakarta yang telah memberikan izin untuk melakukan kegiatan praktek kerja lapangan.
6. Ibu Dwi Astuti selaku SPV marketing pada PT. Dewi Samudra Kusuma yang telah membantu penulis dalam pemenuhan informasi perusahaan.
7. Mbak Cahya selaku staff pemasaran pada PT. Dewi Samudra Kusuma yang membantu penulis dalam pemenuhan informasi data-data perusahaan.

Penulis menyadari bahwa penulisan dan penelitian laporan kegiatan praktek kerja lapangan yang telah di rangkum selama ini jauh dari sempurna karena penulis secara pribadi memiliki keterbatasan pengetahuan yang ada. Penulis mengharap tegur dan saran yang membangun untuk kemajuan laporan tugas akhir ini.

Akhir kata, penulis berharap laporan dan penelitian tugas akhir kegiatan praktek kerja lapangan ini bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukanya dan untuk penelitian selanjutnya serta bermanfaat bagi kemajuan Almamater Fakultas Ekonomi, Universitas Sebelas Maret yang saya banggakan.

Surakarta, Juli 2013

*commit to user*

Sonny Paundra



## DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL.....	i
ABSTRAK.....	ii
PERSETUJUAN.....	iii
PENGESAHAN .....	iv
MOTTO .....	v
PERSEMBAHAN .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
 BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian .....	4
D. Manfaat Penelitian .....	4
E. Metode Penelitian .....	5
 BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pengertian Pemasaran.....	8
B. Manajemen Pemasaran.....	9

*commit to user*

C. Bauran Pemasaran.....	9
D. Kerangka Pemikiran .....	24

### BAB III : PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan	
1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan.....	26
2. Lokasi Perusahaan.....	27
3. Struktur Organisasi Perusahaan.....	29
4. Kondisi Umum Perusahaan.....	40
5. Personalia.....	40
6. Jam Kerja .....	41
7. Sistem Gaji dan Penunjang Kesejahteraan.....	41
B. Laporan Magang	
1. Pengertian Kuliah Magang Kerja .....	42
2. Tujuan Magang Kerja.....	43
3. Lokasi Magang Kerja .....	43
4. Proses Pelaksanaan Magang Kerja.....	44
C. Pembahasan	
1. Produk ( <i>Product</i> ).....	48
2. Harga ( <i>Price</i> ) .....	64
3. Promosi ( <i>Promotion</i> ).....	67
4. Distribusi ( <i>Place</i> ).....	70

*commit to user*

BAB IV : PENUTUP

A. Kesimpulan.....	72
B. Saran .....	75

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

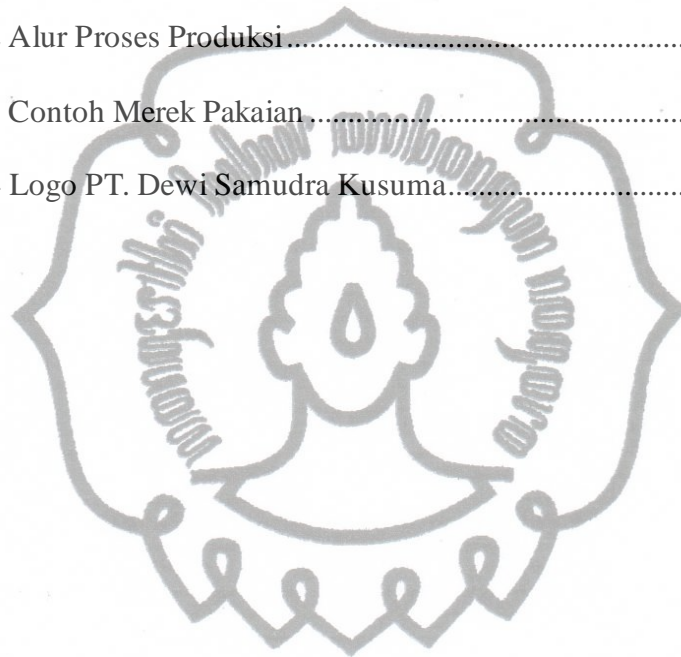


**DAFTAR TABEL**

	<b>Hal</b>
Tabel 3.1 Perincian Jam Kerja.....	41
Tabel 3.2 Perusahaan Supplier Kain .....	50
Tabel 3.3 Perusahaan Supplier Kain Lokal .....	51
Tabel 3.4 Produk PT. Dewi Samudra Kusuma.....	61
Tabel 3.5 Volume Penjualan Produk Tahun 2009 - 2012.....	63
Tabel 3.6 Harga Produk PT. Dewi Samudra Kusuma 2009 - 2012 .....	67
Tabel 3.7 Biaya Promosi Tahun 2009 - 2012.....	69
Tabel 3.8 Biaya Distribusi Tahun 2009 - 2012 .....	71

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Hal</b>
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran .....	24
Gambar 3.1 Struktur Organisasi .....	30
Gambar 3.2 Alur Proses Produksi .....	55
Gambar 3.3 Contoh Merek Pakaian .....	62
Gambar 3.4 Logo PT. Dewi Samudra Kusuma .....	62



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Pernyataan

Lampiran 2. Surat Keterangan Magang Kerja

