

**STRATEGI PEMASARAN EKSPOR CV TUNAS JAYA  
DI SUKOHARJO**

perpustakaan.uns.ac.id



digilib.uns.ac.id

**TUGAS AKHIR**

Diajukan untuk melengkapi Tugas-Tugas dan persyaratan guna  
Mencapai Gelar Ahli Madya Pada Program D-3 Bisnis Internasional  
Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta



**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS SEBELAS MARET  
SURAKARTA  
2013**

*commit to user*


## HALAMAN PERSETUJUAN

Telah disetujui dan diterima oleh Pembimbing Tugas Akhir Jurusan  
Manajemen Perdagangan Program Studi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas  
Sebelas Maret Surakarta.

perpu:

3

Surakarta, Mei 2013  
Disetujui dan diterima oleh  
Pembimbing,



Drs. Sutanto, M.Si  
NIP. 19561129 198601 1 001



## 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 memperoleh  
gelar Ahli Madya Manajemen Perdagangan

Surakarta, Mei 2013

1. Drs. Kresno Sarosa Pribadi, M.Si  
NIP. 19560118 198601 1 001

(.....)  
Penguji

2. Drs. Sutanto, M.Si  
NIP. 19561129 198601 1 001

(.....)

Pembimbing



## HALAMAN MOTO

❖ Good effort is not enough, There's only one thing they judge on us. There only one thing people remember and it ain't how we play the game. Winning is everything

[perpustakaan.uns.ac.id](http://perpustakaan.uns.ac.id)

[digilib.uns.ac.id](http://digilib.uns.ac.id)  
(Marshall, football coaches)

❖ Jika anda hanya melakukan hal-hal yang mudah, hidup ini akan menjadi sulit. Akan tetapi jika anda melakukan hal-hal yang sulit hidup ini akan menjadi mudah

(T Hav Eker)

❖ I can accept failure, everyone fails at something. But I can't accept not trying

(Michael Jordan)



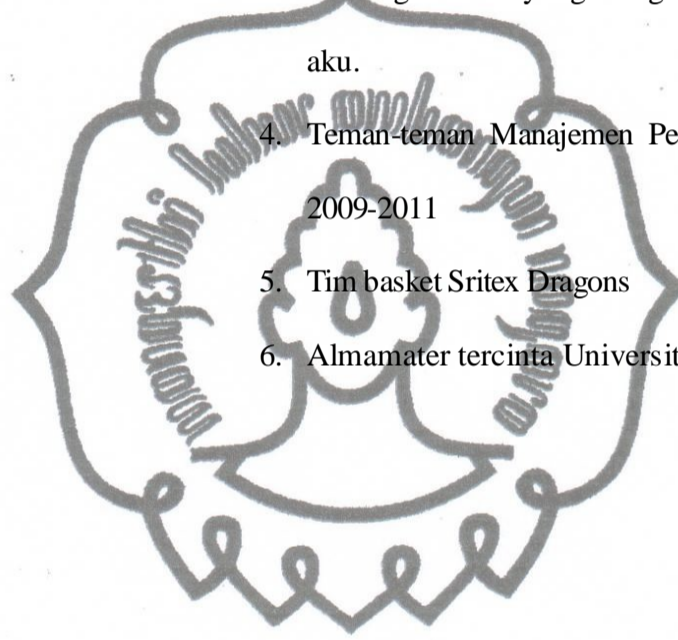
## HALAMAN PERSEMBAHAN

[perpustakaan.uns.ac.id](http://perpustakaan.uns.ac.id)

[digilib.uns.ac.id](http://digilib.uns.ac.id)

Kupersembahkan karya ini kepada :

1. Bapak, Ibu dan adikku Christy yang memberikan aku kekuatan sampai detik ini.
2. Kekasih tercinta yang selalu mendukung aku.
3. Keluarga besar yang dengan sabar membantu aku.
4. Teman-teman Manajemen Perdagangan angkatan 2009-2011
5. Tim basket Sritex Dragons
6. Almamater tercinta Universitas Sebelas Maret



## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Yesus Kristus yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir dengan judul “STRATEGI PEMASARAN EKSPOR CV TUNAS JAYA DI SUKOHARJO”.

Penyusunan Tugas Akhir ini disusun guna memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar Ahli Madya Manajemen Perdagangan Universitas Sebelas Maret Surakarta. Dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih atas bantuan dan kerjasamanya kepada berbagai pihak khususnya kepada :

1. Dr. Wisnu Untoro MS. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret.
2. Drs. Hari Murti, M.Si. Selaku Ketua Program Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret dan selaku dosen pembimbing, terima kasih atas waktu, bimbingan dan kesabaran yang diberikan kepada penulis hingga tersusunnya Tugas Akhir ini.
3. Drs Sutanto, M.Si, selaku pembimbing yang dengan arif dan bijaksana telah memberikan pengarahan, nasehat, bimbingan hingga tersusun laporan tugas akhir ini.
4. Seluruh staf dan karyawan Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret.
5. Bapak Suyamdi selaku pemilik CV Tunas Jaya yang sudah memberikan ijin penulis untuk magang kerja.
6. Buat seluruh keluarga besar yang telah memberikan banyak dukungan dan doa.

7. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu hingga terselesainya Penulisan Tugas Akhir ini.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini penulis menyadari masih banyak kekurangan dan jauh dari sempurna. Maka dari itu kritik dan saran dari berbagai [perpustakaan.uns.ac.id](http://perpustakaan.uns.ac.id) [digilib.uns.ac.id](http://digilib.uns.ac.id) pihak akan sangat membantu dan bermanfaat bagi penulis demi kesempurnaan penulisan tugas akhir ini.

Surakarta, Mei 2013

Penulis.

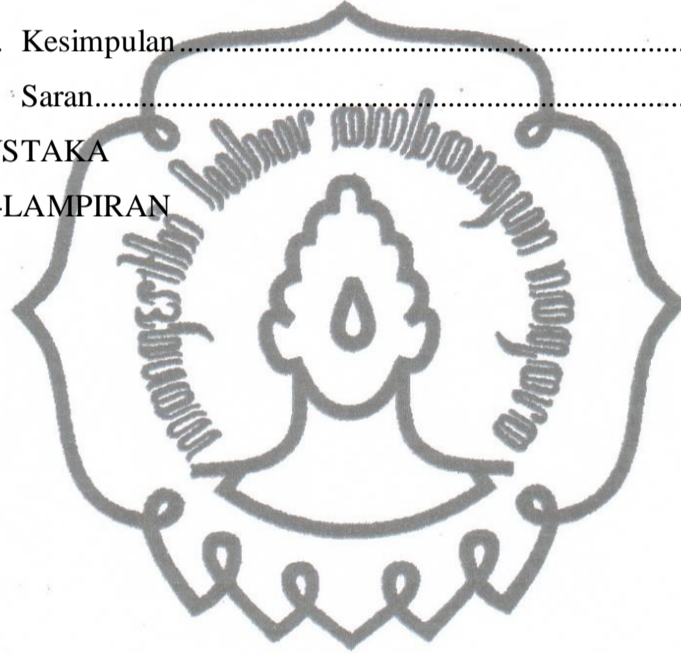


## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
ABSTRAKSI .....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
HALAMAN MOTTO .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vi
HALAMAN KATA PENGANTAR .....	vii
HALAMAN DAFTAR ISI .....	ix
HALAMAN DAFTAR GAMBAR .....	xi
BAB I    PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Perumusan Masalah .....	2
C. Tujuan Penelitian .....	2
D. Manfaat Penelitian .....	3
E. Metode Penelitian .....	3
F. Sumber Data .....	5
BAB II    LANDASAN TEORI.....	6
A. Strategi .....	6
B. Pemasaran .....	8
C. Strategi Pemasaran .....	8
D. Ekspor.....	11
1. Pengertian Ekspor .....	11
2. Strategi Memasuki Pasar Ekspor.....	12
3. Ketentuan umum ekspor .....	16
4. Prosedur dan Dokumen Ekspor.....	20
5. Cara Memasuki Pasar Luar Negeri.....	25



BAB III	DESKRIPSI OBYEK PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	33
	A. Deskripsi Obyek Penelitian.....	33
	1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	33
	2. Visi dan Misi.....	34
	3. Struktur Organisasi Perusahaan.....	35
	4. Deskripsi Jabatan.....	36
	5. Produk yang Dihasilkan.....	38
	6. Jam Kerja Perusahaan.....	40
	7. Proses produksi.....	41
	B. Pembahasan.....	44
	1. Strategi Pemasaran.....	44
	2. Peranan Internet pada CV Tunas Jaya dalam Strategi Pemasaran.....	46
	3. Hambatan dalam Pemasaran CV Tunas Jaya.....	47
BAB IV	PENUTUP.....	49
	A. Kesimpulan.....	49
	B. Saran.....	50
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN-LAMPIRAN		



**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Struktur Organisasi CV. Tunas Jaya ..... 35

[perpustakaan.uns.ac.id](http://perpustakaan.uns.ac.id)

[digilib.uns.ac.id](http://digilib.uns.ac.id)



## LAMPIRAN

Lampiran 1 : Formulir Pendaftaran Magang

Lampiran 2 : Daftar Hadir Magang

Lampiran 3 : Ocean Bill of Lading

Lampiran 4 : Certificate of Origin

Lampiran 7 : Invoice

Lampiran 8 : Packing List

Lampiran 9 : Proforma Invoice

Lampiran 10: Foto Loading Container

[perpustakaan.uns.ac.id](http://perpustakaan.uns.ac.id)

[digilib.uns.ac.id](http://digilib.uns.ac.id)



**ABTRAKSI****STRATEGI PEMASARAN EKSPOR CV TUNAS JAYA  
DI SUKOHARJO****CATRYN CLORISSA****F3109016**

Tujuan penulisan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui lebih mendalam dan pemahaman tentang strategi pemasaran ekspor yang diterapkan CV. Tunas Jaya yang bergerak di bidang furniture. Strategi pemasaran digunakan untuk mencapai sasaran suatu perusahaan. Saat ini CV Tunas Jaya bergerak di bidang ekspor ke berbagai Negara seperti Australia dan Eropa.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus di CV Tunas Jaya. Data yang digunakan dalam penelitian adalah data primer dan sekunder. Data primer meliputi hasil wawancara langsung dengan pihak yang terkait, dalam hal ini dengan staf dan karyawan CV Tunas Jaya. Data sekunder diperoleh dari buku-buku dan berbagai literature penunjang tugas akhir lainnya yang diberikan CV Tunas Jaya kepada penulis.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa CV Tunas Jaya dalam memasarkan produknya meliputi kualitas produk, promosi, harga dan pelayanan kepada pelanggan. Dengan cara mempertahankan kualitas produk dan harga yang bersaing akan meningkatkan daya beli konsumen. Disamping itu promosi juga dilakukan dengan menggunakan website perusahaan, untuk memudahkan konsumen melihat produk dan memberikan komentar tentang CV Tunas Jaya. Perusahaan juga mengutamakan pelayanan dan kepuasan pelanggan yang merupakan kunci utama keberhasilan sebuah perusahaan.

Saran yang dapat diajukan adalah CV Tunas Jaya harus melakukan promosi tidak hanya melalui internet, tetapi melakukan pameran dalam negeri ataupun luar negeri. Selain itu, CV Tunas Jaya harus menetapkan harga yang tepat dan kompetitif.

Kata Kunci : Strategi pemasaran, produk, ekspor