

**EVALUASI POTENSI KEBERHASILAN
STRATEGI PEMASARAN USA UNTUK DITERAPKAN
DINEGARA JERMAN UD. SURYA ABADI FURNITURE (SAF)**

Tugas Akhir

Untuk Memenuhi Salah satu Persyaratan untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya

Program Diploma Manajemen Perdagangan

Fakulas Ekonomi dan Bisnis



Dosen Pembimbing :

Drs, Sutanto, M.Si

Disusun oleh :

ANTONIUS BRAVURA LINTANG PERDANA

NIM. F3114012

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

2017

commit to user

ABSTRAKSI
EVALUASI POTENSI KEBERHASILAN
STRATEGI PEMASARAN USA UNTUK DITERAPKAN
DINEGARA
JERMAN UD. SURYA ABADI FURNITURE (SAF)

Antonius Bravura Lintang Perdana
F3114012

Persaingan antar perusahaan furniture di Indonesia, membuat UD.SAF lebih memperluas pasar penjualan untuk memiliki lebih banyak pembeli dengan tetap menjaga loyalitas pembeli lama dengan cara merambah pasar-pasar eropa khususnya negara Jerman. Dengan latar belakang di atas, penelitian bertujuan menemukan bagaimana UD.SAF mengevaluasi potensi keberhasilan strategi pemasaran USA untuk diterapkan dinegara Jerman.

Untuk mencapai tujuan penelitian tersebut, penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Hasil penelitian yang didapat UD.SAF melakukan beberapa cara seperti wawancara secara intensif dan pertemuan langsung dengan Staf UD.SAF. Agar dapat memperluas pemasaran, UD.SAF melakukan evaluasi – evaluasi stretegi pemasaran sebelumnya agar dapat memperhitungkan potensi keberhasilan di Negara tujuan.

Evaluasi dari segi strategi pemasaran, model, kualitas barang, dan perhitungan penjualan dari tahun sebelumnya yang mengacu pada hasil dari potensi keberhasilan dalam memasuki pasar eropa dengan menggunakan strategi pemasaran yang sama dengan negara USA dan Eropa secara keseluruhan.

Kata Kunci: Strategi pemasaran, evaluasi, strategi pemasaran, potensi keberhasilan.

ABSTRACTION**EVALUATION OF THE POTENTIAL FOR SUCCESS, USA
MARKETING STRATEGY, TO BE APPLIED IN GERMAN UD.****SURYA ABADI FURNITURE (SAF)****Antonius Bravura Lintang Perdana
F3114012**

Competition among furniture companies in Indonesia, making UD.SAF further expand the sales market to have more buyers while maintaining the loyalty of old buyer by way of reaching the European markets, especially Germany. With the above background, the study aims to find out how UD.SAF evaluate the potential success of marketing strategies to be applied USA country Germany.

To achieve the objectives of the study, this research using descriptive method. This study uses data collection through interviews, observation and documentation. Research results obtained UD.SAF perform some way such as intensive interviews and direct meetings with staff UD.SAF. In order to expand marketing, UD.SAF an evaluation - marketing strategy of previous evaluations in order to take into account the potential success of the destination country.

Evaluation in terms of marketing strategy, model, quality of goods, and sales calculation from the previous year which is the result of the same market strategy with the United States and Europe as a whole.

Keywords: Marketing strategy, evaluation, marketing strategy, potential success.

KONTAMINASI PERBUKTIUAN

Unggah: Akhlaq ibrahim Jendral

EVALUASI POTENSI KEBERHASILAN
STRATEGI PEMASARAN USA UNTUK DITERAPKAN
DI NEGARA JERMAN UD, SURYA ABADI FURNITURE (SAF)

Surakarta, 20 Juli 2017

Disetujui dan diterima oleh

Pembimbing


Drs. Sufianto, M.Si

NIP.195611291986011001

HALAMAN PENGESAHAN

Telah disetujui dan disetujui baik oleh para pengajar tugas akhir
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta guna
melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk memperoleh
gelar Ahli Madya Manajemen Pendidikan.

Surakarta, Juni 2017

1. Drs. Sutanto, M.Si
NIP.193611291986011001


Pembimbing

2. Muhammad Yusuf Indra Purnama S.E., M.Rech
NIP.1982110320130201


Penguji

SURAT PERNYATAAN

Yang Bertanda tangan di bawah ini menyatakan, bahwa Tugasku dan Hasil Tugasku
Sebagai Monev

Nama	ANASTHIA BRANTIA LINTANG PERDANA
NIM	13114012
Program Studi	DI MANAJEMEN PERDAGANGAN
Judul Tugas Akhir (TA)	Analisis Peranan Keberhasilan Strategi Pemasaran 1-5-5 Gedek Dikembangkan Dengan Konsep 1/15 Karya Akhadi Familius (SAF)

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa Tugas Akhir yang saya buat ini adalah benar-benar merupakan hasil karya sendiri dan tidak menjiplak hasil (jiplakan/bulnime) seseorang dan karya orang lain.

Apabila ternyata dikemudian hari terbukti pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa penarikan gelar dan pencabutan gelar sarjannya.

Demiikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surabaya, 20 Juli 2017



[Signature]

Brayura Lintang Perdana
NIM. 13114012

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas segala rahmat hidaya, anugrah dan inayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul “EVALUASI POTENSI KEBERHASILAN STRATEGI PEMASARAN USA UNTUK DITERAPKAN DINEGARA JERMAN UD. SURYA ABADI FURNITURE (SAF)”.

Tujuan dari penulisan ini adalah untuk melengkapi dan memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Ahli Madya Manajemen Perdagangan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta semoga tugas akhir ini bermanfaat bagi mahasiswa dan mahasiswi pada umumnya serta pihak – pihak yang berkepentingan dengan Tugas Akhir ini.

Dengan segala kerendahan hati penulis ingin menyampaikan rasa memberikan dorongan bagi penulis sebagai tersususnya Tugas Akhir ini sampai selesai. Rasa terima kasih yang begitu mendalam saya sampaikan untuk:

1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta Dr. Hunik Sri Runing, S, M.Si.
2. Drs. Sutanto, M.Si selaku Ketua Program Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta dan selaku Dosen Pembimbing.

commit to user

3. Seluruh dosen Manajemen Perdagangan yang sudah memberikan banyak pengetahuan dan pengalaman.
4. Seluruh staff dan karyawan Program Diploma III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
5. Bapak Haryanta selaku pimpinan Surya Abadi Furniture.
6. Staff dan karyawan Surya Abadi Furniture yang telah bekerja sama dalam magang kerja dan proses pengerjaan Tugas Akhir.
7. Untuk teman-teman D3 Manajemen Perdagangan 2014.
8. Untuk sahabat-sahabat dekat ku.
9. Untuk keluarga yang telah memberikan dukungan.
10. Untuk semua pihak yang tak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu dan mendukung dalam proses pengerjaan Tugas Akhir hingga selesai.

Dalam penyusunan tugas akhir ini penulis menyadari bahwa masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu kritik dan saran dari berbagai pihak sangat penulis harapkan demi kesempurnaan penulis tentang tugas akhir ini.

Surakarta, 20 Juli

commit to user

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN

ABSTRAKSI	i
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
SURAT PERNYATAAN.....	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR TABEL	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Keaslian Penelitian.....	4
D. Pertanyaan Penelitian.....	5

E. Tujuan Penelitian.....	5
F. Manfaat Penelitian	5
G. Sistematika Penulisan.....	6

BAB II LANDASAN TEORI

A. Ekspor	9
1. Definisi Ekspor	9
2. Pemasaran Ekspor	10
B. Evaluasi	11
1. Definisi Evaluasi	11
2. Model Manajemen Evaluasi.....	12
C. Potensi	15
1. Definisi Potensi	15
2. Potensi Pasar	15
3. Definisi Strategi Pemasaran	15

BAB III METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian.....	17
B. Ruang Lingkup Penelitian	17

commit to user

C. Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data	18
1. Jenis data.....	18
2. Sumber Data.....	19
3. Teknik Mengumpulkan Data	19
D. Teknik Analisis Data.....	20
E. Sistematika Penelitian.....	21
 BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Deskripsi Objek Penelitian	23
1. Sejarah Berdirinya UD. SAF	23
2. Struktur Organisasi dan Produksi Perusahaan	28
3. Visi dan Misi Perusahaan	29
4. Laporan Magang	29
B. Pembahasan	
1. Strategi Pemasaran USA	31
2. Perhitungan Presentase Penjualan	33

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan 37

B. Saran 37

DAFTAR PUSTAKA 39

LAMPIRAN 40

