

**EFEKTIVITAS PEMASARAN BROKER DAN PAMERAN DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA
CV INDOPLANET FURNITURE**

Tugas Akhir

**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar Ahli Madya
Program Studi Diploma Manajemen Perdagangan**



Dosen Pembimbing:

Novi Ria Rahmawati, SE.,M.Ec.Dev

Diajukan oleh:

Joko Bangkit Wiyarta


F3118032

**Kepada
SEKOLAH VOKASI
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA
2021**

commit to user

HALAMAN PERSETUJUAN

EFEKTIVITAS PEMASARAN BROKER DAN PAMERAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA CV INDOPLANET FURNITURE



Telah disetujui dan diterima oleh Pembimbing
Tugas Akhir Program Studi Diploma Manajemen Perdagangan
Sekolah Vokasi
Universitas Sebelas Maret
Surakarta

Surakarta, 10 Juli 2021
Dosen Pembimbing



Novi Ria Rahmawati, SE.M.Ec.Dev
NIP. 1990112020200801

commit to user

HALAMAN PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

EFEKTIVITAS PEMASARAN BROKER DAN PAMERAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA CV INDOPLANET FURNITURE

Dipersiapkan dan disusun oleh:

Joko Bangkit Wiyarta
F3118032

Telah diujikan di depan Tim Penguji
Pada tanggal 10 Juli 2021

Susunan Tim Penguji

1. Penguji 1

Drs. Wahyu Agung Setyo, M.Si
NIP. 196505221992031002


(.....)

2. Penguji 2

Novi Ria Rahmawati, SE.,M.Ec.Dev
NIP. 1990112020200801


(.....)

Tugas Akhir ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh gelar Ahli Madya

Surakarta, 14 Juli 2021

Ketua Program Studi

Diploma Manajemen Perdagangan


PROGRAM STUDI
DI MANAJEMEN PERDAGANGAN
Ana Shohibul Manshur Al Ahmad S.E., M.Sc.
NIP. 1983112120140401

PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Joko Bangkit Wiyarta
NIM : F3118032
Program studi : Diploma Manajemen Perdagangan
Judul Tugas Akhir : Efektivitas Pemasaran Broker dan Pameran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada CV Indoplanet *Furniture*

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa Tugas Akhir yang saya buat ini adalah benar-benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan hasil jiplakan/sanduran dari karya orang lain.

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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

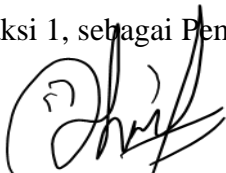
Surakarta, 10 Juli 2021

Yang memberi Pernyataan



Joko Bangkit Wiyarta
NIM F3118032

Saksi 1, sebagai Pembimbing merangkap Anggota Tim Penguji Tugas Akhir



Novi Ria Rahmawati, SE.M.Ec.Dev
NIP. 1990112020200801

Saksi 2, Sebagai Ketua Tim Penguji Tugas Akhir



Drs. Wahyu Agung Setyo, M.Si *commit to user*
NIP. 196505221992031002

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat hidayah Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dengan judul

“Efektivitas Pemasaran Broker dan Pameran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada CV Indoplanet Furniture”

Penyusunan Tugas Akhir ini disusun guna memenuhi persyaratan memperoleh gelar Ahli Madya Diploma Manajemen Perdagangan Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna, maka dari itulah penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca untuk penulisan Tugas Akhir ini.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan Tugas akhir ini. Terutama Dosen Program Studi Manajemen Perdagangan yang telah memberikan ilmu serta bimbingan selama perkuliahan hingga penyusunan Tugas Akhir ini. Demikian semoga penulisan Tugas akhir ini dapat bermanfaat. Terima kasih.

Penyusunan Tugas Akhir ini tentunya tidak akan berhasil dengan baik tanpa bantuan dari beberapa pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin berterimakasih kepada beberapa pihak yang telah membantu penulis dalam menyusun penulisan Tugas akhir. Penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Orang tua yang telah memberi doa, dana dan dukungan sehingga penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir.
2. Drs. Santoso Tri Hananto, M.Acc., Ak. Selaku dekan Sekolah Vokasi

Universitas Sebelas Maret


3. Ana Shohibul Manshur Al Ahmad SE,.M.Sc selaku Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Sekolah Vokasi Universitas Sebelas Maret.
4. Novi Ria Rahmawati SE,.M.Ec.Dev selaku Dosen Pembimbing yang selalu memberikan pengarahan dan membimbing penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
5. Seluruh dosen pengampu Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan yang memberikan ilmu yang bermanfaat dan membantu membimbing penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir.
6. Seluruh staff dan karyawan di CV Indoplanet *Furniture*. Terimakasih banyak terutama untuk Mbak Indah yang telah membantu penulis dalam melakukan magang dan penelitian untuk Tugas Akhir.
7. Kepada yang terhormat Bapak Baros dan Bapak Hanindawan selaku dosen UNS yang telah membantu penulis dalam melihat hidup dari sudut pandang yang berbeda.
8. Kepada tim ARTEFAC UNS 2021 yang sudah membantu penulis dalam menyelesaikan masalah kepanitiaan ARTEFAC UNS terutama Sahid Dipa, Bima Aji, Hustomo, Tangada Heigo, Cyndi Aulia, Mira Azelia, Tata, Fatur.
9. Kepada keluarga besar Teater gadhang FEB UNS yang telah menemani penulis dari semester 1 terutama Lintang Sari, Sridadi, Fabriyan Gunaldi dan yang terkhusus Nadhifa Devi Rizki Pramesti.
10. Kepada Monolog Artefac UNS 2020 dan Keluarga Besar ARTEFAC UNS 2020 terlebih yaitu Putri Meluk, Xaverina, Toriq, Fernanda Ucup, Dirga, Agnes, Ajeng, Audiera, Galih membantu penulis dalam mengerjakan Proker Fakultas.
11. Kepada keluarga besar BOLA FEB UNS terutama Kepengurusan Lingkar 1 2020 yang telah menemani kegabutan penulis di Sekre UKM FEB UNS.
12. Kepada keluarga besar HMPS Manajemen Perdagangan UNS yang telah membantu penulis untuk mengerjakan Proker Himpunan.
13. Kepada kos Pratama Mojosongo terlebih Dwiyau Fauzi, Dodi Kusuma,

Enchin, Tomson, Rizki Mutaqqin, Zahir, dan Emil yang telah menemani dari bulan Januari sampe penulis selesai menyelesaikan Tugas Akhir.

14. Kepada Ayu Feby Andita bertemu di semester 3 yang telah menemani penulis dari semester 3 dan mengubah cara pandang penulis mengenai banyak rasa dalam menjalin hubungan.

Surakarta, 10 Juli 2021
Penulis




Joko Bangkit Wiyarta

ABSTRAK**EFEKTIVITAS PEMASARAN BROKER DAN PAMERAN DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA CV INDOPLANET
*FURNITURE*****Joko Bangkit Wiyarta****F3118032**

Tujuan penulisan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui tingkat efektivitas penggunaan metode pemasaran ekspor antara mengikuti pameran dagang internasional dan penggunaan jasa *export broker* demi meningkatkan volume penjualan pada CV *Indoplanet Furniture*. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif, dengan penggunaan analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam setiap penggunaan metode pemasaran ekspor yaitu *export broker* dan pameran dagang internasional dengan fokus masalah tersebut diharapkan hasil dari penelitian ini mampu memberikan manfaat secara praktis bagi perusahaan.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, data primer didapat dari kuisioner, wawancara dan observasi secara langsung dalam kegiatan magang sedangkan data sekunder didapat dari buku dan sumber lainnya. Berdasarkan penelitian penggunaan metode pemasaran pameran dagang internasional merupakan metode yang efektif untuk meningkatkan volume penjualan di perusahaan dengan di buktikan dengan metode SWOT serta penggunaan rumus efektivitas dalam pencarian metode yang paling efektif di perusahaan CV *Indoplanet Furniture*, penggunaan metode pameran dagang internasional dikatakan efektif karena secara *culture* perusahaan, dan perhitungan analisis SWOT dan dampak yang diberikan dalam penggunaan metode pameran dagang internasional ini membuat pengeluaran atau *cost* yang dikeluarkan oleh perusahaan menjadi berkurang dan melalui metode ini perusahaan mampu mendapatkan *buyer* baik baru maupun lama dengan konsistensi pembelian perbulan selalu meningkat dan menambah volume penjualan dan pendapatan perusahaan sehingga perusahaan mampu berkembang.

Kata kunci: Efektivitas, Pemasaran, *Export broker*, Pameran Dagang Internasional

ABSTRACT***THE EFFECTIVENESS OF BROKER MARKETING AND EXHIBITIONS IN INCREASING SALES VOLUME IN CV INDOPLANET FURNITURE***

Joko Bangkit Wiyarta
F3118032

The purpose of this is to determine the level of effectiveness of the use of export marketing methods between participating in international trade shows and the use of services export broker thesis in order to increase sales volume at CV Indoplanet Furniture. The method used in this research is descriptive qualitative, with the use of SWOT analysis to determine the strengths, weaknesses, opportunities and threats in each use of export marketing methods, namely export brokers and international trade shows with a focus on these problems. It is hoped that the results of this research will be able to provide practical benefits for the company.

The data used in this study are primary data and secondary data, primary data is obtained from questionnaires, interviews and direct observations in apprenticeship activities, while secondary data is obtained from books and other sources. Based on research on the use of the international trade show marketing method is an effective method to increase sales volume in the company as proven by the SWOT method and the use of the effectiveness formula in finding the most effective method in the company CV Indoplanet Furniture, the use of the international trade show method is said to be effective because it is culturally the company, and the calculation of the SWOT analysis and the impact given in the use of this international trade show method reduces the expenses or costs incurred by the company and through this method the company is able to get buyers new and old with consistency of monthly purchases always increasing and increasing sales volume and company revenue so that the company is able to grow.

Keywords: Effectiveness, Marketing, Export Broker, International Trade Shows