BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran Magang

Pertumbuhan ekonomi saat ini membuat banyak didirikan industri-industri besar dan industri kecil, kebutuhan manusia zman sekarang semakin lama semakin meningkat sehingga setiap perusahaan harus mempertahankan kelangsungan hidunya demi menyediakan kebutuhan yang komplek tersebut. Oleh karena itu perusahaan dituntut dituntut untuk bersaing dengan perusahaan lain sehingga dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri, baik dibidang pemasaran, perdagangan, maupun bidang yang lainya.

Terkait dari pernyataan tersebut, PT Primissima merupakan perusahaan yang bergerak dibidang produksi dan penjualan kain *grey* dan kain *cambric* serta kain batik. Dalam dunia persaingan yang semakin ketat perusahaan dituntut agar perusahaan tersebut agar tetap bertahan dan berkembang agar dapat mancapai tujuan perusahaan, dalam hal ini sangat perlu menerapkan strategi pemasaran. Strategi pemasaran merupakan pernyataan mengenai bagaimana suatu merek atau lini produk mencapai tujuan.

PT Primissima harus mau bersaing dengan pelaku usaha lainnya. Salah satu upaya agar perusahaan dapat meningkatkan dan mengoptimalkan volume penjualan adalah dengan menerapkan strategi bauran pemasaran atau *marketing mix.* Bauran pemasaran atau *marketing mix* terdiri dari produk (*product*), harga

(*price*), distribusi (*place*), promosi (*promotion*). Bauran promosi sendiri terdiri dari iklan (*advertising*), promosi penjualan (*sales promotion*), Pemasaran langsung (*Direct marketing*), Penjualan perorangan (*personal selling*), publikasi (*publicity*).

Dalam uraian diatas penulis berkeinginan untuk mengkaji lebih dalam mengenai usaha bauran pemasaran yang dilakukan " PT Primissima " kaitanya dengan bauran pemasaran, untuk itu penulis akan mencoba menyusun Tugas Akhir ini dengan judul "**PENERAPAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN DI PT PRIMISSIMA".**

1.2 Tujuan Magang

1. Untuk mengetahui penerapan strategi bauran pemasaran yang dilakukan PT Primissima.
2. Untuk mengetahui hambatan penerapan strategi bauran pemasaran PT Primissima.

1.3 Target Magang

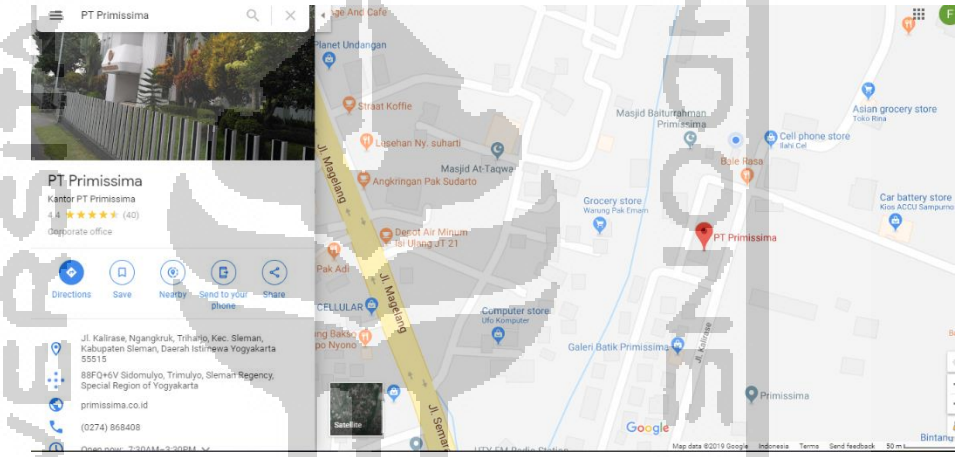
1. Mampu menjelaskan strategi bauran pemasaran PT Primissima.
2. Mampu menjelaskan hambatan penerapan bauran pemasaran PT Primissima.

1.4 Bidang Magang

Bidang magang dilaksanakan pada pemasaran khususnya *sales* pada PT Primissima.

1.5 Lokasi Magang

Lokasi magang dilakukan di perusahaan PT Primissima yang berada di Jalan Magelang km15, Triharjo, Sleman, Yogyakarta. Ph. 0274-868408, Fax. 0274-868417. Peta lokasi PT Primissima (Persero) dapat dilihat di Gambar 1.1



Sumber: *http://www.primissima.co.id*

Gambar 1. 1 Peta Lokasi PT Primissima

1.6 Jadwal Magang

Magang dilaksanakan dalam waktu 4 (empat) minggu dari jam 07:30-15:30 dimulai dari tanggal 04 Maret 2019 sampai dengan 4 April 2019, jadwal pelaksanaan magang dapat dilihat pada Tabel 1.1

Tabel 1. 1 Rincian dan Jadwal Pelaksanaan Magang

No	Kegiatan	Waktu Pelaksanaan Magang						
		Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus
1.	Survey lokasi magang							
2.	Penulisan TOR							
3.	Pelaksanaan kegiatan magang							
4	Bimbingan							
5.	Penyusunan laporan magang							

1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang

Bab I : Pendahuluan

Didalam Bab I akan menjelaskan mengenai Dasar Pemikiran Magang, Tujuan Magang, Target Magang, Bidang Magang, Lokasi Magang, dan yang terakhir adalah Jadwal Magang.

Bab II : Landasan Teori

Bab ini membahas tentang definisi sistem bauran pemasaran, dan strategi bauran pemasaran.

Bab III : Analisis Deskriptif

Bab ini berisi tentang Data Umum dan Data Khusus Perusahaan, Data Umum meliputi sejarah PT Primissima, Visi dan Misi, Struktur Organisasi. Data khusus mendiskripsikan data yang sudah ditentukan di tempat magang yang

sesuai dengan topik yang dibahas seperti penerapan strategi bauran pemasaran di PT Primissima, kendala-kendala yang dihadapi PT Primissima dalam bauran pemasaran.

Bab IV : Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini dijabarkan kesimpulan dari hasil analisis dari bab sebelumnya yang diambil yang diperoleh dari data-data di PT Primissima, bab ini juga memuat saran untuk perkembangan dan kemajuan PT Primissima.