

STRATEGI PEMASARAN PADA CV. KEDAI DIGITAL DEMANGAN

Laporan Tugas Akhir

Untuk memenuhi sebagian persyaratan

Mencapai drajat ahli madya DIII

Program Study Manajemen Pemasaran



Diajukan oleh

Lingga Syafitra

19-15933

Kepada

SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN YKPN

YOGYAKARTA

2022

Lembar Persetujuan

STRATEGI PEMASARAN PADA CV. KEDAI DIGITAL DEMANGAN

Laporan Tugas Akhir

Untuk memenuhi sebagian persyaratan

mencapai drajat Ahli Madya DIII

Program Studi Manajemen Perusahaan

Diajui oleh

Lingga Syafitra

19-15933

Telah disetujui oleh

Dosen Pembimbing



Dra. Retno Hartati, M.B.A

Tanggal...28-6-2022

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Puji Syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya yang telah memberikan kesempatan, kesehatan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir dengan lancar.

Tugas akhir ini disusun untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar ahli madya DIII Program Studi Manajemen Perusahaan di Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Yayasan Keluarga Pahlawan Negara Yogyakarta. Dalam penulisan laporan ini penulis banyak mendapatkan bimbingan, arahan, dan dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah, serta kesehatan selama mengerjakan laporan tugas akhir ini.
2. Kedua orang tua ku tercinta Bapak Heri Yanto dan Ibu Asnawati beserta kakakku Linda Agustina, Indra Zalmi, Siti Habibah, adikku Lutfi Al-ghofari dan keponakanku Hazimah Hasna Abdul Aziz yang telah memberikan dukungan baik do'a, semangat, dan nasehat sampai saat ini.
3. Bapak Dr. Suparmono, M.Si selaku ketua STIM YKPN Yogyakarta.
4. Ibu Dra. Retno Hartanti, M.B.A selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

5. Seluruh dosen dan karyawan STIM YKPN Yogyakarta yang telah mengajarkan ilmudan memberikan pelayanan selama penulis menempuh studi.
6. Keluarga besar Kedai Digital yang telah memberikan izin penulis untuk melakukan magang dan memberikan bimbingan selama kegiatan magang.
7. Sahabat dan teman-teman yang sudah memberikan dukungan semangat dan doa sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebut satu-persatu yang secara tidak langsung memberikan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

Semoga Allah SWT senantiasa membalas semua kebaikan semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Penulis menyadari bahwa laopran tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna, akan tetapi penulis berharap dapat memberikan manfaat.

Demikian laporan tugas akhir ini penulis susun. Akhir kata penulis ucapkan terimakasih.

Yogyakarta, Juni 2022

Penulis

Lingga Syafitra

MOTTO

‘Man Jadda Wajada’

Barang Siapa Bersungguh-Sungguh Maka Dia Pasti Berhasil

DAFTAR ISI

STRATEGI PEMASARAN PADA CV. KEDAI DIGITAL DEMANGAN	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR	vii
BAB 1	1
A. LATAR BELAKANG	1
B. Batasan Masalah.....	3
C. TUJUAN	3
D. MANFAAT	3
BAB II.....	5
TINJAUAN PUSTAKA	5
A. PENGERTIAN PEMASARAN	5
B. Konsep-Konsep Dalam Strategi STP	5
C. Strategi Bauran Pemasaran	7
BAB III	13
PELAKSANAAN PRAKTIK MAGANG.....	13
A. Profil Kedai Digital	13
B. Struktur Organisasi Kedai Digital Demangan	14
D. Visi dan Misi Kedai Digital Demangan	17
E. Pelaksanaan dan Waktu Praktik Magang.....	18
BAB IV	24
PEMBAHASAN	24
BAB V.....	32
KESIMPULAN DAN SARAN.....	32
A. Kesimpulan	32
B. Saran.....	33
DAFTAR PUSTAKA	34

DAFTAR TABEL

3.1 Kegiatan magang di Kedai Digital.....	19
---	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Mug.....	24
Gambar 4.2 Pin dan Gantungan kunci.....	25
Gambar 4.3 Jam Keramik dan Jam Dinding.....	25
Gambar 4.4 Kaos dan Tumbler.....	25
Gambar 4.5 Lokasi Kedai Digital.....	26
Gambar 4.6 Brosur.....	27
Gambar 4.7 Papan Nama.....	28
Gambar 4.8 Sosial Media.....	29
Gambar 4.9 Promosi.....	29
Gambar 4.10 Sponsor.....	30
Gambar 4.11 Personal Selling.....	30
Gambar 4.12 Direct Selling.....	32