

JARINGAN BISNIS DAN STRATEGI PEMASARAN PT TIMATEX

Oleh :

INDRAWAN EKO WIHARJO

NIM : 212007050

KERTAS KERJA

Diajukan kepada Fakultas Ekonomika dan Bisnis

Guna Memenuhi Sebagian dari

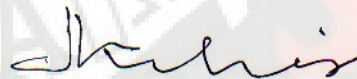
Persyaratan-persyaratan untuk Mencapai

Gelar Sarjana Ekonomi

FAKULTAS : EKONOMIKA DAN BISNIS

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN

Disetujui oleh:



Lely Kristinawati Budhiyanto, SE, MSM

Pembimbing

**FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS KRISTEN SATYA WACANA
SALATIGA**

2012

JARINGAN BISNIS DAN STRATEGI PEMASARAN PT TIMATEX

ABSTRAK

Pertumbuhan pasar internasional yang prospektif menjadi alasan utama perusahaan mulai memasuki pasar internasional. Pada saat perusahaan sudah memutuskan untuk memasuki pasar internasional maka harus siap bersaing di pasar internasional. Untuk itu membangun jaringan bisnis serta merumuskan strategi pemasaran yang tepat menjadi sangat penting.

Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan gambaran mengenai proses pembentukan jaringan bisnis dan strategi memasarkan produk yang dilakukan oleh PT. Tiga Manunggal Synthetic Industries Salatiga (TIMATEX). Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara mendalam. Sedangkan analisis yang digunakan adalah teknik analisis kualitatif yang didasarkan pada pendekatan studi kasus.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses pembentukan jaringan bisnis TIMATEX dimulai dari membangun jaringan bisnis dengan agennya untuk memperoleh kesepakatan produk yang diminati, selanjutnya diproduksi dalam jumlah tertentu sehingga diperlukan pihak pemasok bahan baku benang dan pemasok bahan pembantu proses untuk mendatangkan bahan-bahan guna proses produksi. Produk yang selesai diproduksi, kemudian dikirim ke agen dengan menggunakan jasa pengiriman meliputi COBRA, RPE, DHL (untuk domestik ke pelabuhan) dan EMKL (untuk pengiriman ke negara tujuan ekspor). Selain pihak-pihak terkait di atas, TIMATEX juga menjalin hubungan kerja dengan beberapa instansi pemerintahan seperti misalnya dengan Departemen Tenaga Kerja (Depnaker), Departemen Lingkungan Hidup (DLH) dan Pemerintahan kota Salatiga (Pemkot Salatiga). Strategi memasarkan produk yang dilakukan oleh TIMATEX berupa strategi adaptasi ganda, di mana perusahaan menyesuaikan baik produk maupun promosinya dengan kondisi setempat.

Kata kunci : jaringan bisnis, strategi pemasaran, TIMATEX



PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT DAN PERSETUJUAN AKSES

Sebagai sivitas akademik Universitas Kristen Satya Wacana, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : INDRAWAN EKO WICHAJJO
NIM : 212007050 Email : indra-seko-03@yahoo.co.id
Fakultas : FEB FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS Program Studi : MANAJEMEN
Judul tugas akhir : JARANGAN BISNIS DAN STRATEGI PEMASARAN PT TIMATEX

Dengan ini menyerahkan karya tersebut di atas untuk disimpan dalam Koleksi Digital Perpustakaan Universitas dengan ketentuan akses tugas akhir elektronik sebagai berikut (beri tanda pada kotak yang sesuai):

- a. Saya mengizinkan karya tersebut diunggah ke dalam aplikasi Koleksi Digital Perpustakaan Universitas, dan/atau portal GARUDA.
- b. Saya tidak mengizinkan karya tersebut diunggah ke dalam aplikasi Koleksi Digital Perpustakaan Universitas, dan/atau portal GARUDA. *

* poin b harus dilampiri dengan surat dari Dekan/ Kaprodi atau pembimbing TA dengan diketahui oleh pimpinan fakultas yang menjelaskan alasan pilihan. Yang akan ditampilkan adalah halaman judul + abstrak.

Dengan ini saya juga menyatakan bahwa:

1. Hasil karya yang saya serahkan ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar kesarjanaan baik di Universitas Kristen Satya Wacana maupun di institusi pendidikan lainnya.
2. Hasil karya saya ini bukan saduran/ terjemahan melainkan merupakan gagasan, rumusan, dan hasil pelaksanaan penelitian/ implementasi saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan pembimbing akademik dan narasumber penelitian.
3. Hasil karya saya ini merupakan hasil revisi terakhir setelah diujikan yang telah diketahui dan disetujui oleh pembimbing.
4. Dalam karya saya ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali yang digunakan sebagai acuan dalam naskah dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
5. Saya menyerahkan hak non-eksklusif kepada Perpustakaan Universitas – Universitas Kristen Satya Wacana untuk menyimpan, mengatur akses serta melakukan pengelolaan terhadap karya saya ini dengan mengacu pada ketentuan akses tugas akhir elektronik di atas dan norma hukum yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila di kemudian hari terbukti ada penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya saya ini, serta sanksi lain yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Universitas Kristen Satya Wacana.

27 Nov 2012
Tanda tangan & nama terang mahasiswa

[Signature]
Tanda tangan & nama terang pembimbing I

Mengetahui,

[Signature]
Tanda tangan & nama terang mahasiswa
INDRAWAN EKO WICHAJJO
Tanda tangan & nama terang pembimbing II