

UNIVERSITAS MERCU BUANA

FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
JURUSAN TEKNIK INDUSTRI

Eka Andi Budiyo

PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN EFEKTIF PADA  
PENJUALAN MESIN DIGITAL PRINTING  
( Studi kasus – PT.Image )

### ABSTRAKSI

Berbagai macam cara dilakukan para pelaku pasar untuk dapat memperkenalkan produknya dan meningkatkan penjualan produknya. Salah satu cara yang dilakukan adalah menentukan strategi pemasaran yang akan dijadikan pedoman perusahaan dalam menjalankan bisnisnya. Kondisi ini membuat perusahaan harus berpikir keras menentukan strategi pemasaran agar dapat menjalankannya dengan baik.

PT. Image adalah perusahaan yang bergerak sebagai distributor mesin – mesin advertising, berdiri pada tahun 1997. Pada awalnya perusahaan ini sebagai perusahaan jasa. Lalu seiring berjalannya waktu maka perusahaan ini mengalihkan usahanya menjadi importir mesin – mesin digital print dan material pendukungnya, hingga sampai saat ini menjadi agen distributor tunggal mesin merk “Infiniti”. Dengan kondisi yang semakin ketat saat ini dan semakin banyaknya kompetitor yang muncul membuat persaingan semakin sengit.

Penelitian dan analisa penulis terhadap PT. Image dimulai pada periode penjualan tahun 2006 hingga 2010 dengan pengambilan data pada tahun 2009. Metode yang dilakukan adalah melakukan analisa aktivitas pemasaran, analisa SWOT, serta merumuskan strategi pemasaran yang mencakup Strategy, Tactic, Value serta melakukan Analisa Hierarki Proses untuk menentukan strategi yang tepat. Manfaat metode ini nantinya dapat di pergunakan PT.Image untuk kedepannya.

Kata Kunci : Mesin digital print, strategi pemasaran, AHP

MERCU BUANA UNIVERSITY

INDUSTRIAL ENGINEERING FACULTY  
INDUSTRIAL ENGINEERING PROGRAM

Eka Andi Budiyanto

IMPLEMENTATION THE EFFECTIVE MARKETING  
STRATEGIC IN SALES DIGITAL PRINTING MACHINE  
( Case Study – PT.Image )

### ABSTRACT

There are so many ways done by the market players to introduce and increase the selling of their products. One of them is determining the selling strategies which will be used as the company's guidance in running the business. Therefore, the company should think hard in deciding the appropriate strategy for the business improvement.

The Image company is a machineries distributor for advertising, established in 1997. At the beginning, it dealt with services which later shifted to a printing field. At the moment, the company's principal activity is importing digital printing machine and material with a license product of "Infiniti". With an intense condition and the increasing competitors nowadays make fiercing competition.

The writer's research and analisis towards Image company starts from 2006 to the end of 2010 taking the selling data from 2009. The methods used are having selling activities and SWOT analisis, formulating marketing strategies including strategy, tactic, value, and selling method implementation. Later, the result will be used as a comparison of the method used by the Image company.

Key words : Digital print machine, marketing strategic, Analitical hierarchy process