

BAURAN PEMASARAN PADA PT INTI SURYA LASINDO SURABAYA

Feliks Medinata Chamra

130215101

Dr. Dudi Anandya, S.T., M.Si.

Christina R. Honantha, .E.,M.M, CPM(Asia).

ABSTRAK

PT. Inti Surya Lasindo pertama kali didirikan pada tanggal 17 Maret tahun 2005 yang berkantor pusat di Jl. Dupak No 138 Gundih – Babatan Surabaya, yang dipimpin oleh Bapak Robby Bandi Fadjaray sebagai direktur utama perusahaan. Permasalahan yang terdapat di PT. Inti Surya Lasindo adalah yang terkait dengan penjualan yang tidak stabil. Berdasarkan data penjualan yang dilaporkan setiap bulannya, maka dapat dijelaskan bahwa penjualan yang terjadi di PT. Inti Surya Lasindo mengalami siklus penjualan tahun 2018 yang naik turun dan tidak stabil. Bahkan di beberapa bulan sempat terjadi *minus growth*.

Salah satu strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh PT. Inti Surya Lasindo adalah *marketing mix* atau bauran pemasaran. Bauran pemasaran memiliki seperangkat alat pemasaran yang dikenal dalam istilah 4P, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat atau saluran distribusi), dan *promotion* (promosi).

Intership program dilaksanakan di PT. Inti Surya Lasindo yang ber alamat di Jl. Dupak No 138 Gundih – Babatan Surabaya selama ±350 jam. Kegiatan *intership* program dilakukan sampai pada tahap penjualan produk, sesuai dengan permasalahan yang yang diperoleh terkait dengan penjualan serta untuk mengetahui bagaimanakah penerapan bauran pemasaran (*Marketing Mix*) pada produk *Tenweld Welding* di PT. Inti Surya Lasindo (PT ISL) Surabaya.

Kata Kunci : Manajemen Penjualan, *Marketing Mix*.

MARKETING MIX IN INTI SURYA LASINDO SURABAYA

Feliks Medinata Chamra

130215101

Dr. Dudi Anandya, S.T., M.Si.

Christina R. Honantha, .E.,M.M, CPM(Asia).

ABSTRACT

PT. Inti Surya Lasindo was first established on March 17, 2005 with its head office on Jl. Dupak No 138 Gundih - Babatan Surabaya, which was led by Mr. Robby Bandi Fadjaray as president of the company. The problems found at PT. Inti Surya Lasindo is related to unstable sales. Based on sales data reported every month, it can be explained that the sales that occurred at PT. Inti Surya Lasindo experienced a ups and downs sales cycle in 2018. Even in a few months there was a minus growth.

One marketing strategy that can be done by PT. Inti Surya Lasindo is a marketing mix or marketing mix. The marketing mix has a set of marketing tools known in 4P terms, namely product, price, place or distribution channel, and promotion.

Intership program implemented at PT. Inti Surya Lasindo, whose address is Jl. Dupak No 138 Mound - Swipe Surabaya for ± 350 hours. Intership program activities are carried out until the product sales stage, in accordance with the problems obtained related to sales and to find out how to apply the Marketing Mix to Tenweld Welding products at PT. Inti Surya Lasindo (PT ISL) Surabaya.

Keywords: Sales Management, Marketing Mix.