

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan dunia usaha semakin banyak usaha-usaha baru bermunculan dan persaingan akan lebih besar dirasakan oleh tiap Perusahaan. Untuk mencapai sukses dalam persaingan harus dapat menghasilkan dan menyampaikan barang atau jasa yang dibutuhkan konsumen, oleh karena itu Perusahaan harus dapat memahami konsumennya. Selain itu untuk dapat bersaing dalam menarik konsumen, suatu bidang usaha harus dapat mengembangkan komunikasi pemasarannya melalui strategi penjualan yang baik.

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba. Berhasil tidaknya dalam pencapaian tujuan bisnis tergantung kepada keahlian pengusaha di bidang pemasaran, produksi, keuangan maupun bidang lain. Selain itu tergantung pula pada kemampuan pengusaha untuk mengkombinasikan fungsi-fungsi tersebut agar usaha perusahaan dapat berjalan lancar.

Pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang mengarah kepada usaha perusahaan dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Kegiatan yang dilakukan, diarahkan untuk dapat mencapai sasaran perusahaan

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

yang dapat berupa tingkat laba yang diperoleh perusahaan melalui tingkat intensitas pembelian yang dilakukan oleh konsumen dalam suatu jangka waktu tertentu.

Setiap perusahaan selalu menetapkan dan menerapkan *marketing mix strategy* dalam menjalankan setiap kegiatan usahanya. Strategi ini berkaitan dengan penentuan bagaimana perusahaan menyajikan penawaran produk disertai strategi pendukung. Penerapan strategi pemasaran yang tepat dapat memberikan peranan yang penting terhadap keberhasilan suatu perusahaan untuk dapat tetap melangsungkan usahanya.

Salah satu organisasi yang bergerak di bidang privat yaitu Toko Buku Zanafa yang terletak dipusat perbelanjaan yaitu di Kompleks MTC Giant Panam. Penerbit dan Toko Buku Zanafa merupakan perusahaan yang bergerak dibidang pembukuan, percetakan dan penjualan buku-buku yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat pekanbaru dan sekitarnya terutama didalam dunia pendidikan. Saat ini ada dua jenis usaha yang sudah berjalan, yaitu penerbit ZANAF A PUBLISHING dan Toko buku ZANAF A. Penerbit ZANAF A PUBLISHING sudah menerbitkan lebih dari 100 judul buku baik yang diterbitkan sendiri maupun yang bekerjasama dengan lembaga pendidikan (Sekolah dan Perguruan Tinggi) dan penerbit terkemuka tingkat nasional. Buku-buku yang diterbitkan meliputi semua bidang ilmu, baik buku agama maupun buku umum. Pemasaran buku-buku terbitan zanafa dilakukan melalui distributor Adipura Yogyakarta dan Nusa Media Bandung. Dua distributor ini memasarkan buku-buku terbitan zanafa ke seluruh wilayah Indonesia, baik toko buku tradisional maupun toko buku moderen.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Berdasarkan Tabel 1.2 Penerbit dan Toko Buku Zanafa lebih banyak menyediakan buku-buku pendidikan, karena selain untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Penerbit dan Toko Buku Zanafa juga terdorong oleh semangat untuk membantu pemerintah mencerdaskan anak bangsa.

Tingginya persaingan dalam kategori ritel buku di karenakan banyaknya pilihan yang membuat konsumen beralih membeli produk ritel di toko lainataupun media online yang menyuguhkan bahan bacaan secara online, ini menyebabkan eksistensi Toko Buku Zanafa terancam sehingga perlu dilakukan upaya meningkatkan minat beli konsumen akan buku bacaan di Toko Buku Zanafa.

Suatu perusahaan terutama dalam penjualan tentu memiliki strategi untuk mencapai target penjualan. Pada Penerbit dan Toko Buku Zanafa telah menetapkan target penjualannya yaitu Rp.7.500.000/hari dari target tersebut dapat kita hitung target penjualan selama setahun yaitu sebagai berikut:

$$\text{Rp.7.500.000} \times 30 \text{ hari} = 225.000.000/\text{bulan}$$

$$\text{Rp.225.000.000} \times 12 \text{ bulan} = 2.700.000.000/\text{tahun}$$

Dari hasil diatas adapun target penjualan selama satu tahun adalah sebesar Rp.2.700.000.000 pertahunnya.

Berikutnya adalah data penjualan produk pada Penerbit dan Toko Buku Zanafa Panam Pekanbaru pada periode tahun 2015 dan 2016:

Tabel 1.3 Data Penjualan Produk pada Penerbit dan Toko Buku Zanafa Panam Periode 2015-2016

| BULAN | Realisasi Penjualan | |
|---------------|----------------------|----------------------|
| | Tahun 2015 | Tahun 2016 |
| Januari | 233.865.149 | 126.337.268 |
| Februari | 322.909.181 | 135.810.122 |
| Maret | 136.372.247 | 107.906.644 |
| April | 272.669.981 | 117.866.038 |
| Mei | 272.468.864 | 93.407.555 |
| Juni | 280.878.443 | 487.920.072 |
| Juli | 289.339.110 | 114.405.103 |
| Agustus | 220.544.878 | 114.523.798 |
| September | 463.679.006 | 124.538.505 |
| Oktober | 395.450.947 | 135.957.090 |
| November | 229.288.611 | 112.247.407 |
| Desember | 196.130.689 | 98.409.013 |
| JUMLAH | 3.117.466.417 | 1.873.453.802 |

Sumber: Penerbit dan Toko Buku Zanafa Tahun 2015 Dan 2016

Setiap perusahaan dalam melakukan penjualan tentu akan mengalami banyak kendala, oleh karena itu perusahaan harus mempersiapkan strategi-strategi tertentu terutama dalam strategi pemasaran. selain itu dalam memformulasikan strategi pemasaran harus diorientasikan pada upaya untuk mencapai kepuasan konsumen sehingga dapat meningkatkan keuntungan secara maksimal.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Berdasarkan uraian latar belakang maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan penulisannya dalam Laporan Tugas Akhir dengan mengangkat judul : **“IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN PADA PENERBIT DAN TOKO BUKU ZANAFANA PANAM PEKANBARU”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah ditemukan dapat dibuat perumusan masalah dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut :

- a. Bagaimana penjualan produk pada Penerbit dan Toko Buku Zanafa Panam Pekanbaru.
- b. Bagaimana implementasi strategi pemasaran yang dilakukan oleh Penerbit dan Toko Buku Zanafa Panam.

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang dilakukan ini antara lain sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui penjualan produk pada Penerbit dan Toko Buku Zanafa Panam Pekanbaru.
2. Untuk mengetahui penerapan strategi pemasaran yang digunakan pada Penerbit dan Toko Buku Zanafa Panam Pekanbaru .

1.4 Manfaat penelitian

Adapun kegunaan serta manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi penulis

Diharapkan dapat menambah atau memperkaya wawasan dan ilmu pengetahuan dalam penerapan ilmu manajemen pemasaran , khususnya mengenai bagaimana implementasi strategi pemasaran produk dapat mempengaruhi

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

keputusan pembelian konsumen, serta dapat membandingkan teori-teori yang di dapat dari perkuliahan dengan praktek yang sesungguhnya pada toko buku Zanafa Panam Pekanbaru. Bagi toko buku Zanafa Panam Pekanbaru

Sebagai informasi atau masukan bagi toko buku Zanafa Panam Pekanbaru dalam menerapkan strategi pemasaran produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen.

2. Bagi Pihak lain

Tambahan informasi dan bahan perbandingan bagi peneliti lain yang meneliti pada bidang usaha yang sama maupun khalayak umum menambah pengetahuannya

1.5 Lokasi dan Waktu Penulisan

1. Lokasi

Penelitian ini dilakukan pada Penerbit dan Toko Buku Zanafa yang berlokasi di Jl.HR Soebrantas Kompleks Metropolitan City (MTC) Giant Blok A 39-41 Panam Pekanbaru.

2. Waktu

Penelitian ini dilakukan pada saat Praktek Kerja Lapangan yang dilakukan selama 2 bulan dari tanggal 11 juli s/d 31 Agustus 2016.

1.6 Metode Penulisan

1. Jenis dan Sumber data

Jenis dan sumber data yang penulis gunakan dalam penulisan laporan ini adalah

a. Data Primer

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan melalui wawancara.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari perusahaan yang meliputi struktur organisasi dan data penunjang lainnya.

2. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi adalah pengamatan secara langsung dilapangan dan memperoleh data informasi secara langsung di Penerbit dan Toko Buku Zanafa.

b. Wawancara

Wawancara adalah sistem tanya jawab yang dilakukan langsung pada perusahaan Penerbit dan Toko Buku Zanafa.

3. Analisis Data

Dalam melakukan analisa data, penulis menggunakan Analisa Deskriptif yaitu dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya berdasarkan pernyataan dilapangan serta mengkaitkan dengan teori-teori yang sesuai dengan permasalahan yang ada, kemudian akan memberikan interprestasi terhadap hasil yang relevan dan kemudian diambil kesimpulan dan saran.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1.7 Sistematika Penulisan

Dalam memperoleh gambaran umum yang sistematis serta lebih terarah, maka penulis mengklasifikasikan sistematika penulisannya sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

Pada bab ini penulis menguraikan latar belakang masalah, perumusan masalah serta tujuan dan manfaat dalam penulisan.

BAB II Gambaran Umum Perusahaan

Pada bab ini berisikan tentang gambaran secara umum tentang Penerbit dan Toko Buku Zanafa panam yang memuat tentang sejarah berdirinya perusahaan, struktur organisasi, dan ruang lingkup perusahaan secara umum.

BAB III Landasan Teori dan Praktek

Pada bab ini penulis menguraikan tentang pengertian strategi pemasaran, pengertian produk, pengertian promosi serta tujuan pemasaran dan hasil dari penelitian.

BAB IV Penutup

Bab ini akan mengemukakan beberapa kesimpulan dan saran yang diperoleh dari peneliti yang dapat bermanfaat.