

**ANALISA SISTEM PEMASARAN PRODUK KESEHATAN DAN
KESELAMATAN KERJA DI CV. TRI MITRA MANDIRI
PALEMBANG**

LAPORAN AKHIR

**Untuk Memenuhi Syarat Sebagian Dari Syarat-Syarat Guna Menyelesaikan
Pendidikan Program DIII Jurusan Manajemen Pemasaran**



Diajukan Oleh:

DICKY IHSAMDANI

NIM. 1601150002

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRIDINANTI
PALEMBANG 2020**

UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI
PALEMBANG

TANDA PERSETUJUAN LAPORAN AKHIR

Nama : DICKY IHSAMDANI
Nomor Pokok : 1601150002
Jurusan/program studi : Manajemen Pemasaran
Jenjang Pendidikan : Diploma Tiga (DIII)
Judul : Analisa Sistem Pemasaran Produk Kesehatan dan
Keselamatan Kerja di Cv Tri Mitra Mandiri
Palembang.

Pembimbing Laporan Akhir
Tanggal 02-09..... 2020

Pembimbing I

Hj. Noviarni, SE, Msi
NIDN. 0221116101

Tanggal 02-09..... 2020

Pembimbing II

Herman Efrizal, SE, MM
NIDN.0202066602

Mengetahui :
Dekan Fakultas Ekonomi

148/PS/DFE/20



Dr. Msy. Mikial, SE, M.Si, Ak. CA, CSRS
NIDN. 0205026401

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Nama : Dicky Ihsamdani
NPM : 1601150002
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : D3 Manajemen Pemasaran

Menyatakan bahwa Laporan Akhir ini telah ditulis dengan sungguh – sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir dengan segala konsekuensinya.

Palembang, 13 Oktober 2020



Dicky Ihsamdani

MOTTO:

- ❖ “Apapun saya bisa jika saya mau”
- ❖ “Jarak antara masalah dan solusi hanyalah sejauh lutut dengan lantai”
- ❖ “Dalam menghadapi masalah apapun yakinlah bahwa kita bersama Allah, semua masalah akan terselesaikan”
- ❖ “Jadikanlah sabar dan sholat sebagai penolongmu. Dan sesungguhnya yang demikian itu sungguh berat, kecuali orang-orang yang khusu”(QS Al-Baqarah ayat 45)
- ❖ “Jangan pernah putus harapan dan kehilangan kepercayaan pada kekuatan do’a. Allah akan memberikan segala sesuatu yang kamu inginkan selama itu baik untukmu” Jangan kamu kehilangan harapan, dan jangan pula bersedih hati. (Q.S. Ali Iman:139)

Kupersembahkan Kepada :

- Ayah dan Ibuku, yang mennjadi bahan bakarku yang membakar semangatku ketika mulai meredup. Motivasi terbesarku ketika hidupku terasa lemah.
- Saudara dan Keluragaku
- Para Pendidikku yang kuhormati
- Teman - teman seperjuangan
- Almamaterku.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat, hidayah dan karunia-Nya penulis bisa menyelesaikan Laporan Akhir ini. Tak lupa shalawat serta salam tercurah kepada Nabi Besar Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat, dan para pengikutnya sekalian hingga akhir zaman, yang atas izin Allah SWT telah membawa perubahan besar bagi kehidupan umat manusia di dunia ini.

Alhamdulillah, berkat izin dan ridho-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir yang berjudul : **“Analisa Sistem Pemasaran Produk Kesehatan dan Keselamatan Kerja di Cv. Tri Mitra Mandiri Palembang”**. Penulisan Laporan Akhir ini diajukan sebagai syarat untuk memperoleh gelar Diploma, di Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang. Dengan selesainya Laporan Akhir ini, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam penulisan Laporan akhir khususnya kepada :

1. Ibu Dr. Ir. HJ. Manisah, M.P. Selaku Rektor Universitas Tridinanti Palembang
2. Ibu Dr. Msy. Mikial, SE.M.Si,Ak.CA Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Tridinanti Palembang
3. Ibu Suharti, SE,MM, selaku Ketua Jurusan D.III Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Tridinanti Palembang
4. Ibu Hj. Noviani, SE.M.Si dan Bapak Herman Efrizal, SE.MM selaku pembimbing yang telah berusaha keras memberi bimbingan guna penyelesaian Laporan Akhir.
5. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberi bimbingan selama masa studi
6. Ibu ketua pimpinan Cv Tri Mitra Mandiri Palembang beserta staf yang telah bersedia memberikan kemudahan dalam penelitian
7. Semua pihak yang telah berpartisipasi dalam penyelesaian skripsi ini. Semoga amal baik Bapak dan Ibu mendapatkan balasan dari Tuhan Yang Maha Esa. Aamiin.

Palembang, 02 September 2020

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
MOTTO	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMAR.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.5 Metode Penelitian.....	4
1.4.1 Tempat dan Waktu	4
1.4.2 Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data	5
1.5 Sistematika Penulisan.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Deskripsi Teori.....	7

2.1.1 Hakikat Analisa.....	7
2.2 Hakikat Sistem	8
2.2.1 Pengertian Sistem.....	8
2.3 Hakikat Pemasaran.....	13
2.3.1 Pengertian Pemasaran	13
2.3.2 Konsep Pemasaran Inti.....	14
2.3.3 Konsep-Konsep Pemasaran.....	17
2.3.4 Bauran Pemasaran.....	20
2.4 Defenisi Produk.....	25
2.4.1 Klasifikasi Produk.....	26
2.5 Hakikat Kesehatan dan Keselamatan Kerja	28
2.5.1 Pengertian kesehatan dan Keselamatan Kerja.....	28
2.5.2 Tujuan Kesehatan dan Keselamatan Kerja	29
2.5.3 Ruang Lingkup Kesehatan dan Keselamatan Kerja.....	30
2.5.4 Program Kesehatan dan Keselamatan Kerja.....	30
 BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1 Sejarah Perusahaan.....	37
3.2 Visi dan Misi Cv. Tri Mitra Mandiri.....	39
3.2.1 Visi	39
3.2.2 Misi.....	39

3.3. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	40
3.3.1 Struktur Organisasi	41
3.3.2 Pembagian Tugas.....	41
3.4 Produk-produk yang ditawarkan	42
3.5 Aktivitas Pekerjaan	43

BAB IV PEMBAHASAN

4.1 Sistem Pemasaran Barang KEsehatan dan Keselamatan Kerja pada Cv. Tri Mitra Mandiri Palembang	45
4.1.1 Kebijakan Terhadap Kesehatan dan Keselamatan Kerja	46
4.1.2 Kebijakan Terhadap L:lingkungan.....	46
4.1.3 Safety Health and Environment	47
4.2 Hambatan-Hambatan dalam pemasaran Produk Kesehatan dan Keselamatan Kerja pada Cv. Tri Mitra Mandiri Palembang	47
4.3 Kekuatan dan Kelemahan pada Cv. Tri Mitra Mandiri Palembang.....	48
4.3.1 Kekuatan yang dimiliki Cv. Tri Mitra mandiri Palembang.....	48
4.3.1 Kelemahan yang dimiliki Cv. Tri Mitra mandiri Palembang	48

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	49
5.2 Saran.....	50

DAFTAR PUSTAKA	51
----------------------	----

LAMPIRAN	53
----------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Logo Cv Tri Mitra Mandiri	40
Gambar 3.2 Struktur Organisasi Cv Tri Mitra Mandiri	41

**Analisa Sistem Pemasaran Produk Kesehatan dan Keselamatan kerja
di Cv Tri Mitra Mandiri Palembang**

ABSTRAK

Pemasaran adalah suatu proses sosial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. produk adalah pemahaman subjektif dari produsen atas sesuatu yang bias ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen sesuai dengan kompetensi dan kapasitas organisasi serta daya beli pasar. Keselamatan kerja mencakup pecegahan kecelakaan dan perlindungan terhadap tenaga kerja dari kemungkinan terjadinya kecelakaan sebagai akibat dari kondisi kerja yang tidak aman dan atau tidak sehat.

Loyalitas konsumen sangat penting untuk memebentuk hubungan emosional antarkonsumen dengan perusahaan. Kejelian dalam menerapkan strategi pemasaran akan memenangkan persaingan dalam sebuah industri. Dengan mengetahui pengaruh strategi pemasaran, dalam hal ini bauran pemasaran, dengan loyalitas akan menjadi koreksi bagi perusahaan dimasa mendatang. Penelitian ini bertujuan tentang sistem pemasaran produk kesehatan dan keselamatan kerja di Cv Tri Mitra Mandiri Palembang. Metode riset untuk membandingkan kepuasan ini dengan analisis linier berganda dengan terlebih dahulu menguji validitas dan reabilitas instrument kuesioner. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa tiap variable bauran pemasaran berpengaruh signifikan terhadap loyalitas konsumen. Sebagai rekomendasi yang bias dikemukakan adalah hendaknya perusahaan terus berinovasi dan kreatif serta tanggap terhadap perubahan karakter dan selera konsumen. Ini adalah hal penting yang perlu di perhatikan agar tercipta loyalitas yang baik terhadap produk tersebut.

Kata Kunci : Pemasaran, Produk Kesehatan dan Keselamatan Kerja.

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Manusia sebagai sumber daya yang penting bagi pembangunan. Seiring dengan perkembangan pembangunan yang ada, maka tidak menutup kemungkinan akan mempengaruhi kualitas manusia sebagai sumber data. Berkembangnya teknologi juga akan banyak menyebabkan menurunnya sumber daya manusia seperti berakibat kecelakaan kerja. Era globalisasi dan pasar bebas yang akan berlaku tahun 2020 mendatang, kesehatan dan keselamatan kerja (K3) merupakan salah satu persyaratan yang ditetapkan dalam hubungan ekonomi perdagangan barang dan jasa antar negara yang harus dipenuhi oleh seluruh negara anggota. Pembangunan nasional bangsa Indonesia adalah pembangunan disegala bidang kehidupan yang dilaksanakan secara menyeluruh dan berkesinambungan, termasuk bidang kesehatan dan keselamatan kerja.

Pembangunan kesehatan bertujuan meningkatkan kesadaran, kemauan dan kemampuan hidup sehat bagi setiap orang agar terwujud derajat kesehatan masyarakat yang optimal. Hal ini dituangkan dalam visi pembangunan kesehatan dengan motto 'Indonesia Sehat "2020"' yang mempunyai misi yaitu: menggerakkan pembangunan nasional berwawasan kesehatan, mendorong kemandirian masyarakat untuk hidup sehat, memelihara dan meningkatkan kesehatan masyarakat yang bermutu, merata dan

terjangkau serta memelihara dan meningkatkan kesehatan individu, keluarga dan masyarakat (Depkes RI, 2003:4).

Cv. Tri Mitra Mandiri merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa pengadaan barang kesehatan dan keselamatan kerja (K3). Produk yang di pasarkan telah di rancang semaksimal mungkin sesuai dengan kebutuhan, kegunaan produk (barang), dengan memilih desain dan kualitas bahan yang terbaik yang sudah sesuai dengan standar nasional maupun internasional yang berlaku sehingga aman, nyaman digunakan dan diminati konsumen.

Produk yang di pasarkan oleh perusahaan seperti Sepatu safety, sarung tangan, masker, kacamata safety, helm safety, baju kerja, alat keselamatan kerja, rambu keselamatan, P3K, produk higienis dan lain sebagainya. Sebagai perusahaan penyedia, produk (barang) K3 sudah banyak tersebar di dalam kota hingga luar kota. Dalam menjalankan aktivitasnya, perusahaan memerlukan pemasaran guna mencapai tujuan, karena aktivitas pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang di lakukan perusahaan yang bertujuan untuk menyediakan barang dan jasa bagi konsumen (Krismiaji, 2002:1).

Sedangkan pengertian penjualan (*sale*) dalam buku Ensiklopedia Ekonomi, keuangan dan perdagangan adalah “suatu kontrak atau perjanjian antara dua pihak, masing-masing dikenal sebagai penjual, dan pembeli yang mewajibkan pihak pertama itu untuk, atas pertimbangan akan suatu pembayaran, atau suatu janji akan pembayaran

sejumlah harga dalam uang tertentu, memindahkan kepada pihak yang terakhir hak dan kepemilikan harta benda” (A. Abdurrachman, 2001:939).

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa sistem penjualan adalah suatu sistem yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk menjual atau memasarkan barang dagangan kepada konsumen.

Perusahaan Tri Mitra Mandiri sudah banyak melakukan kegiatan promosi salah satunya dengan membuat iklan di media sosial, membuat brosur dan memasarkannya ke perusahaan waskita, universitas dan beberapa tempat lainnya. Perusahaan Tri Mitra Mandiri menggunakan sistem penjualan secara langsung dengan mendistribusikan produknya kepada perusahaan di berbagai kota. Untuk mengungguli persaingan perusahaan harus dapat semaksimal mungkin mencari peluang untuk mendapatkan laba dan meningkatkan penjualan. Untuk meningkatkan volume penjualan bukan hal yang mudah karena semakin ketat nya persaingan antar perusahaan.

Situasi seperti ini yang dapat membuat persaingan semakin mendorong suatu perusahaan untuk lebih maju dalam melaksanakan aktifitas pemasaran secara terpadu dengan cara memperbaiki sistem manajemen perusahaan, terutama system pemasaran karena bagian inilah yang menentukan penjualan pada perusahaan. Namun kendala yang dialami perusahaan Tri Mitra Mandiri dari segi pemasaran yang masih kurang dan masih banyak konsumen yang kesulitan dalam membedakan setiap produk yang sudah memenuhi standar nasional maupun internasional. Berdasarkan uraian di atas,

penelitian ini berjudul **“Analisa Sistem Pemasaran Produk Kesehatan dan Keselamatan kerja di CV. Tri Mitra Mandiri Palembang”**.

1.2 Perumusan Masalah

Bagaimana sistem pemasaran produk kesehatan keselamatan kerja (K3) pada Cv Tri Mitra Mandir Palembang ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem pemasaran produk kesehatan dan keselamatan kerja di Cv Tri Mitra Mandiri Palembang.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis, dapat mengembangkan kualitas diri dan keilmuan serta menambah pengalaman mengenai dunia kerja yang sebenarnya.
2. Bagi perusahaan, dapat memberikan masukan bagi perusahaan sebagai bahan pertimbangan untuk menyempurnakan kegiatan pemasaran khususnya dalam menetapkan kebijakan harga jual.
3. Bagi Akademik, sebagai sarana memperoleh informasi mengenai keadaan umum perusahaan melalui penerimaan laporan Kegiatan Praktek Kerja Lapangan pada produk kesehatan dan keselamatan kerja Cv. Tri Mitra Mandiri Palembang.

1.5 Metode Penelitian

1.5.1 Tempat dan Waktu

Penelitian ini dilakukan pada Cv. Tri Mitra Mandiri. Lokasi perusahaan ini beralamatkan di Komp. PHDM 13 No. 02 RT. 02 RW. 01 Kecamatan Kalidoni Palembang. Waktu penelitian dilakukan pada 05 Agustus – 05 September 2019.

1.5.2 Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

Sehubungan dengan penulisan laporan Praktek Kerja Lapangan ini, untuk memenuhi pengumpulan data sebagai berikut :

a. Data Primer

Data yang dikumpulkan secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media prantara) metode yang digunakan untuk mendapatkan data primer yaitu :

1. Metode Observasi yaitu mengamati secara langsung tanpa adanya pertanyaan langsung dengan individu
2. Interview yaitu wawancara dengan pimpinan atau karyawan yang dianggap dapat memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

b. Data Sekunder

Data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung (melalui media prantara).

1.6 Sistematika Penulisan

Laporan akhir ini ditulis lima bab dan masing-masing bab pembahasannya yang terdiri :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini berisikan latar belakang, identifikasi masalah, maksud dan tujuan, manfaat penelitian, teknik penelitian, lokasi dan waktu penelitian.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menguraikan mengenai landasan teori- teori yang berisikan teori mengenai system penjualan produk.

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini menguraikan tentang sejarah singkat perusahaan Cv. Tri Mitra Mandiri, struktur organisasi, pembagian tugas dan system penjualan yang di lakukan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi hasil dan pembahasan mengenai system penjualan produk pada Cv Tri Mitra Mandiri Palembang.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Terdiri dari kesimpulan- kesimpulan dari pembahasan bab- bab di atas dan diajukan dengan saran- saran.

DAFTAR PUSTAKA

Assauri, Sofjan. 2013. *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi*. Edisi Pertama. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Daromi, S.1992. *Kebijakan Bauran Pemasaran*. Cetakan Ketiga. Yogyakarta. BPFE UII.

Suma'mur.P.K., DR.M.Sc, *Higene Perusahaan Dan Kesehatan Kerja*, PT. TOKO GUNUNG AGUNG - JAKARTA Tahun 1967

<http://id.shvoong.com/writing-and-speaking/2124388-pengertiansisteminformasi-menurut-para-ahli/>(pengertian dari sistem Menurut Jogiyanto (2005:2)

<http://f123dynaonnya.wordpress.com/2010/07/11/pengertiansistem/>(Pengertian Sistem Menurut Richard F. Neuschel dalam buku Jogiyanto (2005:1)

<http://elib.unikom.ac.id/download.php?id=81760>(Karakteristik Sistem Menurut Jogiyanto Hartono (2005:1)

<http://elib.unikom.ac.id/download.php?id=62708> (Klasifikasi Menurut Sistem Jogiyanto (2005)

- Departemen Kesehatan. (2003). *Pedoman Indikator Indonesia Sehat*. Jakarta:
Departemen Kesehatan.
- Departemen Tenaga Kerja RI, *Kebijaksanaan K3 & HIP*, Sul-sel, 1993
- Gempur Santoso, Dr. Drs.m.Kes. *Manajemen Kesehatan Dan Kesehatan Kerja*,
Prestasi Pustaka Publisher, Jakarta,2004
- Harrington, J.M., & F.S.Gill, Buku Saku Kesehatan Kerja, Kedokteran EGC,
Jakarta 2005
- Hurriyati, Ratih. 2008. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Bandung:
Alfabeta.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong.1986. *Manajemen Pemasaran Analisa,
Perencanaan dan Pengendalian*. Jilid 1.Jakarta : Erlangga.
- Kotler, Philip. 2004. *Manajemen Pemasaran Perspektif Asia*. Edisi Ketiga. Jilid 1.
Jakarta: Indeks.
- Kotler dan Keller. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Kedua Belas. Jilid 1. Jakarta:
Indeks.
- Kotler, Philip, 2007, *Manajemen Pemasaran*. Jilid II. Edisi Keempat Erlangga
(Defenisi Produk)
- Philip Kotler dan Armstrong. 2012. *Dasar – Dasar Pemasaran*. Edisi Bahasa
Indonesia. Jakarta : Prehalindo.

