

**SISTEM PEMASARAN PERALATAN MESIN CUCI DARAH  
(HEMODIALYSA) PADA PT. MENDJANGAN CABANG  
PALEMBANG**

**LAPORAN AKHIR**

**Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat- Syarat  
Guna menyelesaikan Pendidikan Program DIII  
jurusan Manajemen Pemasaran**



**DIAJUKAN OLEH:**

**MUHAMMAD RIZKY EFENDI**

**2001150002**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS TRIDINANTI**

**2023**

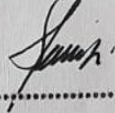
UNIVERSITAS TRIDINANTI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

HALAMAN PERSETUJUAN LAPORAN AKHIR

Nama : Muhammad Risky Efendi  
Nomor Pokok : 2001150002  
Jurusan/Prog. Studi : Manajemen Pemasaran  
Jenjang Pendidikan : Diploma III (D III)  
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Sistem Pemasaran Peralatan  
Mesin Cuci Darah (Hemodialysa)  
pada PT.Mendjangan Cabang  
Palembang

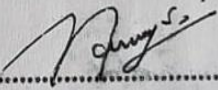
Pembimbing Laporan Akhir :

Tanggal : 09-10-2023

Pembimbing I 

Suharti, SE,MM  
NIDN. 0220086501

Tanggal : 9-10-23

Pembimbing II 

Alinadia, SE,MM  
NIDN. 0207125901

23/PS/DFE/23

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi

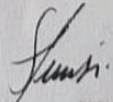
Tanggal : 11-10-2023

Ketua Program Studi

Tanggal : 09-10-2023



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

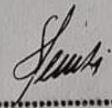
  
Suharti, SE,MM  
NIDN. 0220086501

UNIVERSITAS TRIDINANTI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

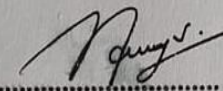
HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR

Nama : Muhammad Risky Efendi  
Nomor Pokok : 2001150002  
Jurusan/Prog. Studi : Manajemen Pemasaran  
Jenjang Pendidikan : Diploma III (D III)  
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Sistem Pemasaran Peralatan  
Mesin Cuci Darah (Hemodialysa)  
pada PT.Mendjangan Cabang  
Palembang.


Penguji Laporan Akhir :  
Tanggal : 09-10-2023

Ketua Penguji :   
Suharti, SE,MM  
NIDN. 0220086501

Tanggal : 9-10-23

Penguji I :   
Alinadia, SE,MM  
NIDN. 0207125901

Tanggal : 9-10-2023

Penguji II :   
Hj. Noviarni, SE.M. Si  
NIDN.0221116101

23/PS/DFE/23

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

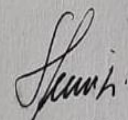
Tanggal : 11-10-2023

Ketua Program Studi

Tanggal : 09-10-2023



Dr. Msy. Mikial, M.Si, Ak. CA,CSRS

  
Suharti, SE,MM

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

### **MOTTO:**

Semua yang ada di langit dan di bumi selalu meminta kepadanya. setiap waktu dia dalam kesibukan

(Q.S Al – Rahman :29)

‘Sabar dan berusaha adalah jawaban dari segala permasalahan dengan bermodal yakin merupakan penumbuhan semangat hidupku dan untuk menggapai atau memperoleh sesuatu yang ingin di capai”

(Muhammad Rizky Efendi)

### **PERSEMBAHAN :**

- Tugas akhir ini kupersembahkan dengan penuh kehormatan sebagai tanda terimakasih ku dan darma baktiku yang tulus kepada Alm ayahku dan Ibuku Tercinta Alm Rustam effendi dan Ermawati yang senantiasa mendidik mendoakan dan membiayai ku demi keberhasilan studiku.
- Serta untuk seluruh kakak perempuan ku Silviani, Nova anggraini, Nyoyktaria Forty israma daingra yang telah banyak memotivasi dalam penyelesaian Tugas akhir ini.
- Serta perempuan yang selalu setia menemani dan memotivasi penulis agar selalu berkomitment dengan apa yang sedang ditempuh dan fokus pada satu titik. ia bernama khansa nurul safiyah
- Teristimewa Kepada Almamameterku Universitas Tridinanti Sebagai Tempat Penulis Menimbah Ilmu Pengetahuan

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Rizky Efendi  
Nomor Pokok : 200.11.50002  
Jurusan/Program Studi : DIII Manajemen Pemasaran  
Jenjang Pendidikan : Diploma Tiga (DIII)  
Tempat Tanggal Lahir : Palembang, 07 Mei 2001

Menyatakan bahwa Laporan Akhir yang berjudul :

### **SISTEM PEMASARAN PERALATAN MESIN CUCI DARAH (HEMODIALYSA) PADA PT MENDJANGAN CABANG PALEMBANG**

Merupakan hasil karya saya sendiri dan apabila terbukti sebagai hasil karya orang lain, saya bersedia menerima segala sanksi yang telah diterapkan .

Demikian surat pernyataan laporan akhir ini dibuat sebagai mestinya dan benar adanya.

Palembang, 04 Oktober 2023

  
  
31BC0AJX699522280  
Muhammad Rizky Efendi

Muhammad Rizky Efendi , dilahirkan di kota Palembang pada tanggal 07 mei 2001 dari ayah Rustam effendi dan ibu Ermawati, ia anak ke 5 dari 5 bersaudara.

Sekolah dasar diselesaikan pada tahun 2013 di SD Negeri 66 Palembang

Sekolah Menengah Pertama diselesaikan pada tahun 2016 di SMP Negeri 42 Palembang

Dan selanjutnya menyelesaikan Sekolah Menengah Atas pada tahun 2019 di SMA Negeri 18 Palembang. Pada tahun 2020 ia memasuki Fakultas Ekonomi Program Studi DIII Manajemen Pemasaran di Universitas Tridinanti Palembang.

Palembang,.....

.....

Muhammad Rizky Efendi

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan kesehatan sehingga Saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul **“Sistem pemasaran peralatan mesin cuci darah (hemodialisa) di PT Mendjangan Cabang Palembang”** Dalam waktu yang tepat tanpa adanya halangan yang berarti. Menulis Tugas akhir adalah salah satu syarat untuk memperoleh Gelar ahli madya pada Fakultas Ekonomi Dan bisnis Universitas Tridinanti Palembang..

Laporan Akhir ini disusun berdasarkan apa yang telah penulis peroleh pada PT Mendjangan Cabang Palembang . Dalam penulisan laporan akhir ini penulis merasa ada hambatan yang dihadapi, namun berkat bantuan, dorongan semangat,serta petunjuk dari segala pihak, laporan ini dapat diselesaikan sebelum waktu yang telah di tentukan. Walaupun hanya berbentuk kata-kata melalui tulisan ini mengucapkan terimakasih sebesar- besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Ir. H. Edizal AE.,MS. Selaku Rektor Universitas Tridinanti Palembang
2. Ibu DR. Msy.Mikial, SE, Msi, AK. CA.CS.RS Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.
3. Ibu Suharti, SE, MM Selaku Dosen Pembimbing 1 Dan Ketua Program Studi Manajemen Pemasaran Universitas Tridinanti Palembang
4. Ibu Alinadia SE,MM Selaku Dosen pembimbing 2 yang telah banyak memberikan masukan dan saran yang bermanfaat.

5. Keluarga yang selalu memberikan dukungan penuh dan semangat.
6. Teman- Teman program Studi DIII Manajemen Pemasaran angkatan 20
7. Para sahabat seperjuangan yang telah memberikan semangat satu sama lain,
8. Last but not least, I wanna thank me, I wanna thank me for believing in me,  
I wanna thank me for doing all this hard work, I wanna thank me for having no  
days off, I wanna thank me for never quitting, I wanna thank me for just being  
me all times.

Penulis



## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	ii
RIWAYAT HIDUP .....	v
KATA PENGANTAR.....	vii
Halaman .....	vi
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	2
1.5 Metode Penelitian .....	2
1.5.1 Teknik Pengumpulan Data .....	2
1.6 Sistematika penulisan.....	4
BAB II.....	6
TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.2 Konsep Pemasaran .....	7
2.3 Strategi Pemasaran.....	9
2.4 Langkah – Langkah Penerapan Strategi Pemasaran .....	10
2.5 Segmentasi Pasar .....	11
2.6 Saluran Distribusi Pemasaran .....	14
2.6.1 Pengertian Saluran Distribusi .....	14
2.6.2 Fungsi Saluran Distribusi.....	15
2.7 Pemasaran Produk .....	16
2.8 Tujuan Sistem Pemasaran.....	17
2.9 Pengertian Manajemen Pemasaran .....	20
2.9.1 Pengertian bauran pemasaran .....	21
2.9.2 Unsur- unsur Bauran Pemasaran .....	21
2.9.3 Pengertian sistem pemasaran .....	22
2.9.4 Macam – macam sistem pemasaran .....	23
2.10 Konsep Manajemen Pemasaran .....	24
BAB III .....	31

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN.....	31
3.1 Sejarah Perusahaan.....	31
3.2 Visi dan Misi PT Mendjangan.....	32
3.4 Tempat penelitian.....	33
3.5 Jadwal waktu penelitian.....	33
3.6 Tugas dan fungsi Struktur Organisasi PT Mendjangan.....	34
3.7 Produk dan harga yang ditawarkan.....	36
BAB IV .....	41
PEMBAHASAN (ANALISIS).....	41
4.1 Sistem Pemasaran yang dilakukan oleh PT.Mendjangan Cabang Palembang. 41	
4.2 Kendala yang dihadapi PT.Mendjangan Cabang Palembang.....	43
BAB V .....	47
KESIMPULAN DAN SARAN .....	47
5.1 Kesimpulan .....	47
5.2 Saran – Saran.....	48
DAFTAR PUSTAKA.....	52

## **ABSTRAK**

**Muhammad Risky Efendi, Sistem Pemasaran Peralatan Mesin Cuci Darah (Hemodialysa) Pada Pt. Mendjangan Cabang Palembang. ( Dibawah Bimbingan Ibu Suharti, SE, MM dan Ibu Alinadia SE,MM).**

Sistem pemasaran mesin hemodialysis merupakan salah satu hal yang penting dalam dunia kesehatan. Karena mesin ini digunakan untuk membantu pasien yang mengalami gagal ginjal dalam membersihkan darahnya. Dalam beberapa tahun terakhir, jumlah pasien yang memerlukan perawatan hemodialysis semakin meningkat. Oleh karena itu, kebutuhan akan mesin hemodialis semakin tinggi.

Hasil dari penelitian ini adalah sebagai berikut : Pemahaman Pasar Penting bagi PT Menjangan untuk memahami pasar yang masih belum teredukasi tentang mesin hemodialisis. Upaya edukasi yang intensif kepada dokter, perawat, dan pasien akan membantu meningkatkan pemahaman mereka tentang manfaat dan keunggulan produk PT Menjangan. Diferensiasi Produk: Persaingan yang ketat dalam industri mesin hemodialisis menuntut PT Menjangan untuk mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk membedakan produk mereka dari pesaing. Fokus pada keunggulan teknologi, kualitas, dan efisiensi produk dapat menjadi poin penjualan yang kuat.

Aplikasi Penelitian ini dimasa akan datang disarankan untuk Promosi dan Branding Meningkatkan upaya promosi melalui media sosial, website, dan berpartisipasi dalam konferensi atau pameran kesehatan terkait. Meningkatkan visibilitas merek dan menyampaikan pesan yang jelas tentang keunggulan produk PT Menjangan.

**Kata Kunci : Sistem Pemasaran**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Banyak perubahan signifikan yang terjadi dengan masuknya bidang elektronika dan teknologi komputer, yang didukung oleh ilmu-ilmu fundamental seperti fisika dan kimia, ke dalam bidang ilmu kedokteran. Hal-hal yang sebelumnya dianggap sulit dilakukan kini menjadi lebih mudah dilakukan berkat kemajuan tersebut.

Hemodialisis, juga disebut sebagai dialisis, adalah salah satu contohnya. Di masa lalu, individu dengan gagal ginjal biasanya hampir tidak ada harapan, tetapi dengan perkembangan mesin hemodialisis, pasien ini dapat dibantu karena ginjal buatan yang terkandung dalam mesin hemodialisis mengambil alih sebagian fungsi ginjal mereka. Mesin hemodialisis terdiri dari beberapa subsistem yang saling berhubungan, sehingga menjadi sistem yang cukup rumit. Pada kenyataannya, penderita gagal ginjal bisa mendapatkan bantuan yang cukup dari peralatan hemodialisis dalam pengaturan konvensional.

Sistem pemasaran mesin hemodialisis merupakan salah satu hal yang penting dalam dunia kesehatan. Karena mesin ini digunakan untuk membantu pasien yang mengalami gagal ginjal dalam membersihkan darahnya. Dalam beberapa tahun terakhir, jumlah pasien yang memerlukan perawatan hemodialisis semakin meningkat. Oleh karena itu, kebutuhan akan mesin hemodialisis semakin tinggi. Namun, sistem pemasaran mesin hemodialisis masih belum sepenuhnya

efektif. Beberapa produsen mesin hemodialisis masih kesulitan dalam memasarkan produk mereka. Selain itu, masih banyak rumah sakit atau klinik yang belum menggunakan mesin hemodialisis modern karena alasan biaya. Untuk itu, diperlukan upaya meningkatkan efektivitas sistem pemasaran mesin hemodialisis.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka peneliti mencoba untuk merumuskan masalah dalam penelitian ini

1. Bagaimana sistem pemasaran peralatan mesin cuci darah (hemodialysa) pada PT. Mendjangan Cabang Palembang?
  1. Penelitian ini diharapkan memberi masukan yang dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam pengambilan kebijakan untuk kemajuan perusahaan ini.
  2. Penelitian ini diharapkan dapat membantu PT.Mendjangan Cabang Palembang untuk menjadi lebih baik dalam menyelesaikan masalah – masalah dalam pemasaran yang dilakukan.

## **1.5 Metode Penelitian**

Adapun metode yang digunakan dalam pengumpulan data diperinci sebagai berikut:

### **1.5.1 Teknik Pengumpulan Data**

- a. Lokasi dan waktu penelitian.

Penelitian ini dilakukan di PT. Mendjangan Cabang Palembang

Pada tanggal 1 Mei sampai 29 Mei sampai 29 Juni 2023. PT.

Mendjangan Cabang Palembang merupakan tempat penjualan peralatan mesin cuci darah (hemodialysa) di Jl. Mayor Ruslan No.35, Duku, Kec. Ilir Tim. II, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30114.

Pemilihan lokasi ini dikarenakan jasa pelayanan dan pemasaran yang di berikan pada konsumen sangat baik dengan memberikan informasi yang lengkap tentang daerah tempat PT.MendjanganCabang Palembang memasarkan alat- alat mesin cuci darah (hemodialysa).

#### b. Observasi

Observasi adalah cara pengumpulan data dengan menggunakan jalan mengamati , meneliti atau mengukur kejadian yang sedang berlangsung. Dengan cara ini data yang diperoleh adalah data faktual dan aktual, dalam arti data yang dikumpulkan diperoleh pada saat peristiwa berlangsung.

#### 1. Teknik analisis

Setelah data-data terkumpul, kemudian mencoba menganalisis data dengan metode diskriptif kualitatif yaitu menguraikan apa saja yang ada dari permasalahan dalam penelitian, pada tahap itu dikumpulkan dan dimanfaatkan untuk menjawab persoalan yang diajukan dalam rumusan masalah. Analisa data yang digunakan diskriptif kualitatif . metode diskriptif kualitatif adalah penelitian yang berusaha

mendeskripsikan hubungan antara fenomena yang diteliti dengan sistematis. Faktual dan aktual. Tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk membuat rincian, gambaran sistematis, faktual dan akurat, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki.

## **1.6 Sistematika penulisan**

Laporan Akhir ini disusun dalam beberapa bab yang terdiri dari

### **BAB I : PENDAHULUAN.**

Bab pendahuluan yang menguraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat, metode penelitian dan sistematika penulisan.

### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA.**

Dalam bab ini diuraikan teori- teori keilmuan, prinsip- prinsip, asumsi- asumsi yang mendasari permasalahan yang diteliti.

### **BAB III : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN.**

Tempat penelitian, jadwal waktu penelitian, sejarah perusahaan, struktur organisasi, kegiatan umum perusahaan, bidang kerja, pelaksanaan kerja, kendala yang dihadapi, cara mengatasi masalah.

### **BAB IV : PEMBAHASAN (ANALISIS)**

Dalam bab ini dikemukakan pembahasan atau analisis terhadap permasalahan penelitian dengan menggunakan teknik analisis secara kuantitatif dan kualitatif serta dilakukan penafsiran terhadap hasil- hasil analisis yang dilakukan.

### **BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN.**

Dalam bagian ini kesimpulan dinyatakan secara singkat dan tepat dari hasil penelitian atau pembahasan yang dilakukan



## DAFTAR PUSTAKA

- Bukhori, B. (2006). Kesehatan mental mahasiswa ditinjau dari religiusitas dan kebermaknaan hidup. *Psikologika: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Psikologi*, 11(22), 93-106.
- ‘Strategi Pemasaran Mesin Hemodialisis di Indonesia’ oleh T.Hidayat dan A. Kusuma. *Jurnal Kesehatan Masyarakat Indonesia*, vol.4, no.2, 2016
- ‘Pemasaran sistem pemasaran mesin hemodialisis di Asia Tenggara’ oleh Supriyanto dan E.Santoso. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, vol7, no.2, 2019
- Kotler, Philip. 2012. *Manajemen pemasaran Edisi 12, jilid 1&2* Jakarta: Prenhalindo Kotler, Philip dan Armstrong, Gary, 2012. *Prinsip-prinsip pemasaran Jilid satu, Edisi Kedelapan*. Jakarta: Erlangga
- Kotler, 2012. *Bauran pemasaran. Jilid Satu. Edisi 12*. Jakarta : Erlangga
- DHARMA, N. P. W. (2021). *ANALISIS STRATEGI MARKETING E-COMMERCE YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN* (Doctoral dissertation, FKIP UNPAS).