

PT DJARUM
Perwakilan Semarang
Jl. Pandean Lamper IV/16, Semarang 50249, Indonesia
Tel : (024) 414-481.Fax : (024) 312-143, 313-671. Tlx : 22238

SURAT KETERANGAN

Dengan ini kami menerangkan bahwa :

N a m a : HENRY PURYANTO
N. I. M. : 92.30.1208

mahasiswa jurusan Ekonomi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas
Katholik Soegijapranata, Semarang telah mengadakan research di-
perusahaan kami dalam rangka pembuatan Skripsi dengan judul :
"Analisa Strategi Pemasaran Produk LA Lights Ditinjau Dengan Ana-
lisa SWOT"

Demikianlah, harap yang berkepentingan maklum adanya.

Semarang, 11-12-1996


P.T. "DJARUM"
PERWAKILAN SEMARANG
SEMARANG
Drs. Eddy Kuswanto
Marketing Audit & Dev.

Lampiran 1
Fakultas Ekonomi Manajemen
Universitas Katolik Soegijapranata Semarang
=====

Kepada Yth :

Bapak Pimpinan PT. DJARUM

di Semarang.

Dengan Hormat.

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Henry Puryanto
NIM : 92.30.1208
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Universitas : UNIKA Soegijapranata

Meminta kesediaan Bapak untuk meluangkan waktu guna wawancara dan mengisi formulir seperti yang terlampir dalam surat ini.

Jawaban-jawaban yang diberikan akan sangat membantu penyelesaian laporan penelitian ini. Dan hasil penelitian tersebut sangat diharapkan memberi masukan yang berguna bagi kemajuan perusahaan Bapak. Demikian permohonan saya.

Atas bantuan dan kerjasama yang baik, saya ucapkan banyak terima kasih.

Hormat saya,

(Henry Puryanto)

Daftar Pertanyaan untuk Bagian Pemasaran PT. DJARUM Perwakilan Semarang.

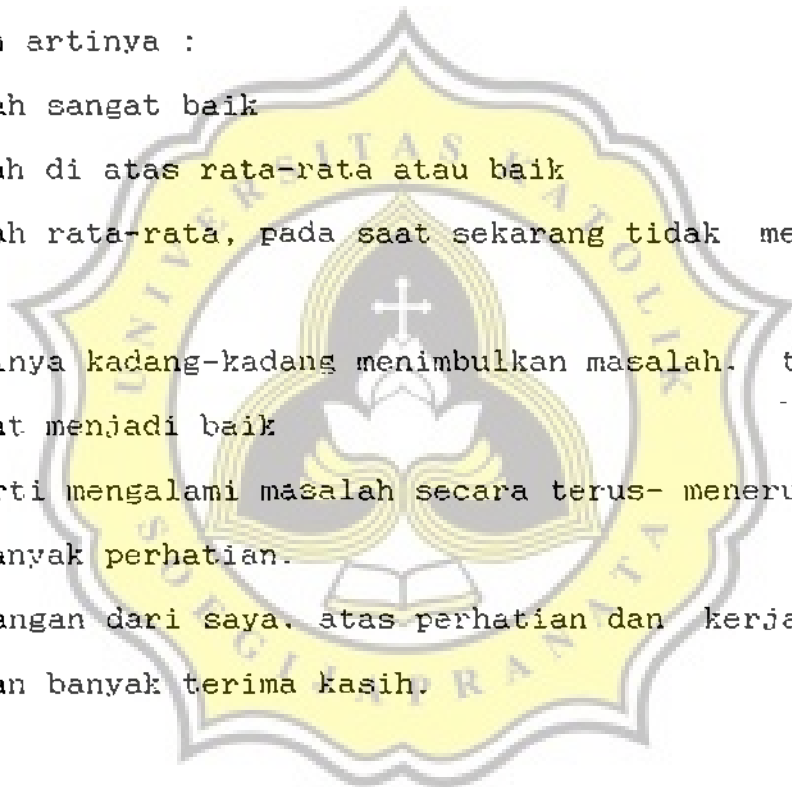
=====

Dengan Hormat,

Mohon bantuan Bapak/Ibu untuk mengisi tabel yang telah disediakan. dengan memberikan tanda (X) pada huruf A/B/C/D/E pada kolom yang tersedia. Dimana tiap nilai memiliki arti sendiri-sendiri. Adapun artinya :

- Nilai A adalah sangat baik
- Nilai B adalah di atas rata-rata atau baik
- Nilai C adalah rata-rata, pada saat sekarang tidak merupakan masalah
- Nilai D artinya kadang-kadang menimbulkan masalah. tetapi kemudian dapat menjadi baik
- Nilai E berarti mengalami masalah secara terus-menerus dan memerlukan banyak perhatian.

Demikian keterangan dari saya. atas perhatian dan kerjasamanya saya ucapkan banyak terima kasih.



Bidang bisnis	NILAI KEADAAN				
	A	B	C	D	E
Pangsa Pasar					
Kualitas Produk					
Efektivitas Iklan					
Kemampuan Distribusi					
Reputasi Perusahaan					
Kemampuan Perencanaan Pasar					
Biaya Penjualan					
Informasi					
Manajemen Penjualan					
Pelanggan					

Keterangan:

- Pangsa pasar : Luas daerah yang diperoleh atau yang dapat dicakup oleh perusahaan.
- Kualitas Produk : Mutu atau Keandalan Produk.
- Efektivitas Iklan : Modul Pemasangan iklan dalam usaha untuk promosi.
- Kemampuan Distribusi : Dalam hal ini adalah ketepatan pengiriman barang ke daerah.
- Reputasi Perusahaan : Nama baik perusahaan di mata konsu-

men.

- Kemampuan Perencanaan Pasar : Bagaimana kemampuan pemimpin dalam merencanakan kegiatan pemasaran untuk jangka waktu yang lama.
- Biaya Penjualan : Jumlah pengeluaran yang digunakan dalam memasarkan produk.
- Informasi : Masukan-masukan yang diterima dan berguna bagi perkembangan perusahaan.
- Manajemen Penjualan : Proses perencanaan, pengarahan, pengawasan salesman, termasuk penarikan, perlengkapan, penentuan rute, supervisi, pembayaran dan motivasi sebagai tugas yang diberikan pada para tenaga penjual.
- Pelanggan : Jumlah, rutinitas membeli dan kesan pelanggan terhadap produk.

