

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the position of BUMDes Gunung Mulia, Grenden village, Puger sub-district on the BCG Matrix (Boston Consulting Group) and to formulate the right strategy for BUMDes Gunung Mulia. The method used in this research is descriptive quantitative. The data collection technique is documentation. The data analysis technique used is to calculate the market growth rate and relative market share from the Boston Consulting Group (BCG) Matrix. The calculation result of the Boston Consulting Group Matrix which is owned by BUMDes Gunung Mulia is that the company is in the Question Marks position where this position has high market growth but has a low market share. As it is known that the sales market growth rate at BUMDes Gunung Mulia is 19%, which means that BUMDes Gunung Mulia has a high market growth, and it is known that the relative market share of BUMDes Gunung Mulia in 2019 is $0.8 < 1$ which means it shows BUMDes Gunung. Mulia has a lower market share than BUMDes Dana Asri Sejahtera because its relative market share value is less than one. Thus BUMDes Gunung Mulia can formulate a strategy, namely a build or build strategy, decide whether to strengthen this division by carrying out an intensive strategy.

Keywords: Boston Consulting Group (BCG) and Strategic Planning

KATA PENGANTAR

Segala puji Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat dan Hidayahnya yang memberikan kemudahan dalam penulisan skripsi ini dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Dengan Model Boston Consulting Group Pada Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Gunung Mulia Grenden Puger Periode 2016-2019”

Dalam penulisan skripsi ini , penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan segala kerendahan hati serta serta penghargaan yang tulus penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Hanafi , M.Pd selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Jember
2. Ibu Maheni Ika Sari, SE., MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember.
3. Bapak Achmad Hasan Hafidzi, SE., MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember.
4. Ibu Nursaidah, SE., MM selaku Sekretaris Ketua Program Sudi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember.
5. Ibu Bayu Wijayanti, SE,MM selaku Ketua Kombi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Jember.
6. Bapak Haris Hermawan, SE, MM selaku Kombi II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Jember.
7. Ibu Trias Setyowati, SE,M.M. selaku Kombi III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Jember.
8. Bapak Drs. Akhmad Suharto, MP selaku dosen penguji yang telah banyak memberikan masukan dan pengujian terhadap hasil karya tulis ilmiah.
9. Ibu Trias Setyowati, SE,M.M. selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan masukan dan pelajaran berharga dalam menyusun skripsi ini. Terima kasih pula atas pengertian dan kesabaran yang begitu besar.
10. Ibu Dra. Wenny Murtalining Tyas, M.Si selaku Dosen Pembimbing II yang dengan sabar memberikan masukan saran dan kemudahan dalam penulisan skripsi ini.
11. Terima kasih Semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan dalam penulisan skripsi ini

Tidak ada hal sempurna didunia ini. Begitu juga dengan skripsi ini, oleh karena itu penulisan mohon maaf bila ada hal yang kurang berkenan di hati pembaca. Penulis juga menerima kritik dan saran yang dapat membangun kesempurnaan tulisan ini. semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan memberikan tambahan pengetahuan.