

**IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN SEGMENTATION, TARGETING, DAN
POSITIONING (STP) UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA
PRODUSEN TERASI REBON DI PROBOLINGGO**

SKRIPSI

**Diajukan untuk memenuhi salah satu
Syarat memperoleh gelar Sarjana
Manajemen**



AHMAD HIDAYATULLAH

1710411149

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER**

2023

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama: Ahmad Hidayatullah

NIM : 1710411149

Prodi : MANAJEMEN

Mengatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul :IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN SEGMENTATION, TARGETING, DAN POSITIONING (STP) UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PRODUSEN TERASI REBON DI PROBOLINGGO adalah hasil karya sendiri. Kecuali jika dalam beberapa kutipan substansi telah saya sebutkan sumbernya. Belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya plagiat atau jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keaslian, keabsahan, dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta saya bersedia memperoleh sanksi akademik dan siap dituntut di muka hukum, jika ternyata di kemudian hari ada pihak-pihak yang di rugikan dari pernyataan yang tidak benar tersebut.

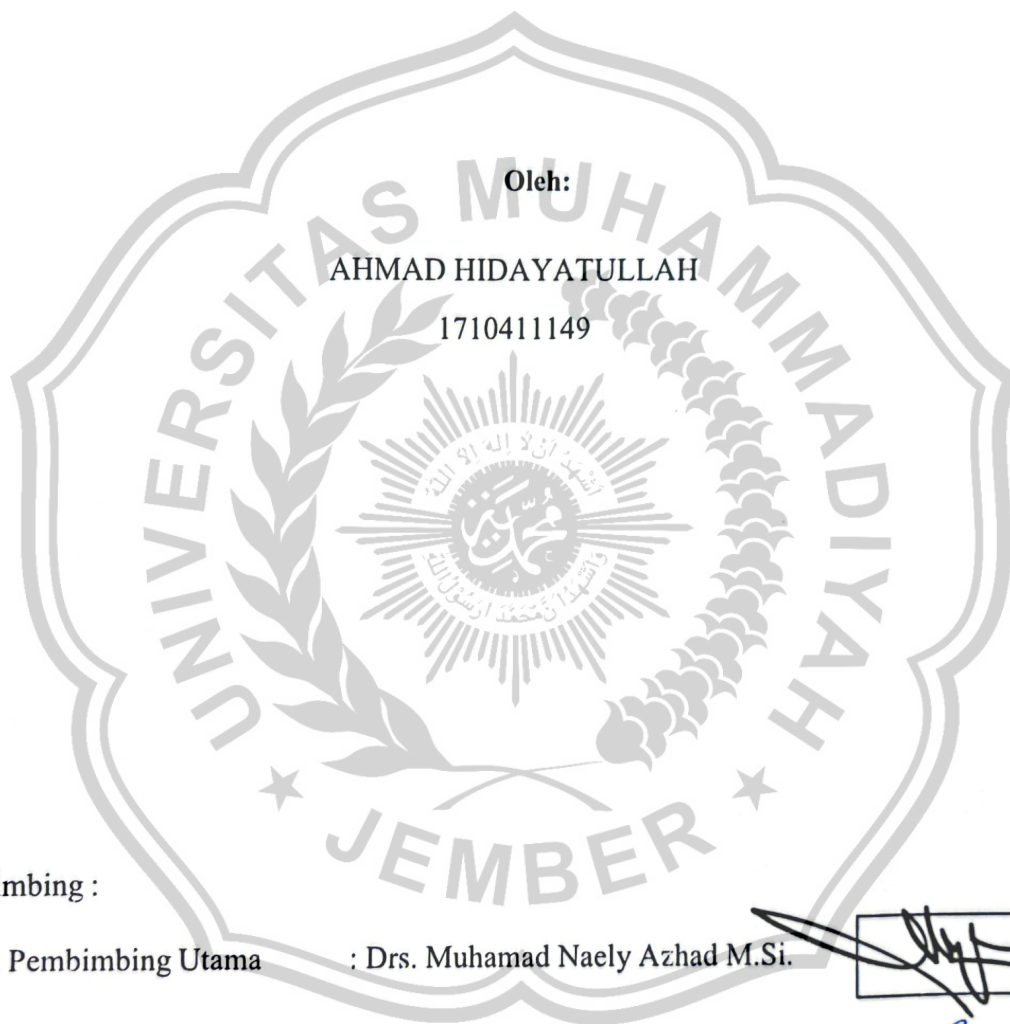
Jember, 20 Juli 2023



Ahmad Hidayatullah
NIM. 1710411149

SKRIPSI

IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN SEGMENTATION, TARGETING, DAN POSITIONING (STP) UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PRODUSEN TERASI REBON DI PROBOLINGGO



Oleh:

AHMAD HIDAYATULLAH

1710411149

Pembimbing :

Dosen Pembimbing Utama : Drs. Muhamad Naely Azhad M.Si.

Dosen Pembimbing Pendamping : Pawestri Winahyu, S.Psi., MM

PENGESAHAN

Implementasi Strategi Pemasaran Segmentation, Targeting, Dan Positioning (Stp) Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Produsen Terasi Rebon Di Probolinggo

Telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember pada:

Nama : Ahmad Hidayatullah

Hari : Kamis

Tanggal : 20 Oktober 2023

Tempat : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember

Penguji



Seno Sumowo, SE, MM

NPK : 1966101710109280

Pembimbing 1



Drs. Muhamad Naely Azhad M.Si.

NIP : 196612311993031006

Pembimbing 2



Pawestri Winahyu, S.Psi., MM.

NPK : 1982052611703800

Dekan



Maheni Ika Sari SE., MM.

NIP : 197708112005012001

Kaprodi



Trias Setyowati SH., SE., MM.

NPK: 1972032710509477

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan segala nikmat kesehatan, pemahaman dan kasih-Nya kepada saya dalam mengerjakan skripsi ini. Dalam kesempatan ini kami ucapkan banyak-banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini diantaranya :

1. Kedua orang tua tercinta yang selalu mendoakan, membimbing, dan kasih sayangnya yang begitu besar sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi dengan lancar.
2. Drs. Muhamad Naely Azhad M.Si selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dari awal penyusunan skripsi serta memberikan arahan dan semangat kepada peneliti.
3. Pawestri Winahyu,S.Psi., MM selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan kepada peneliti dengan kesabaran dan semangat kepada peneliti.
4. Seno Sumowo,SE,MMselaku dosen penguji yang telah memberikan kritik dan saran untuk penelitian ini.
5. Pihak penjual terasi udang rebon yang telah memberikan izin dan kesempatan kepada peneliti untuk melakukan penelitian dengan memberikan informasi dan data kepada peneliti sebagai kebutuhan penelitian.
6. Teman-teman seperjuangan yang sudah seperti saudara sendiri, terima kasih telah memberikan semangat, support, dan yang selalu ingetin untuk segera selesaikan tugas akhir ini, sayang kalian semua.
7. Teman-teman seangkatan Manajemen 2017 khususnya teman seperjuangan kelas Manajemen D terima kasih sudah memberikan semangat kepada peneliti.
8. Almamater tercinta Universitas Muhammadiyah Jember yang selalu saya banggakan dan memberi pengalaman dan cerita selama perkuliahan.

MOTTO

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari sesuatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain). Dan kepada Tuhanlah engkau berharap”.

(QS.Al-Insyirah,6-8)

“Waktu adalah pedang. Jika engkau tidak memanfaatkannya dengan baik (untuk memotong), maka ia akan memanfaatkanmu (dipotong).”

(HR. Muslim)

“Memulai dengan penuh keyakinan menjalankan dengan penuh keiklasan
Menyelesaikan dengan penuh kebahagiaan.”

(Mario Teguh)

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL
PENGESAHAN	iii
PERSEMBAHAN.....	iv
MOTTO	v
ABSTRAK	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Tinjauan Teori.....	7
2.1.1 Pasar dan Pemasaran	7
2.1.2 Manajemen Strategi.....	8
2.2 Strategi Pemasaran.....	9
2.2.1 Definisi Strategi Pemasaran	9
2.2.2 Konsep Pemasaran	10
2.2.3 Tujuan Pemasaran	12
2.2.4 Strategi Bersaing	12
2.2.5 Strategi Bertahan.....	12
2.3 Segmenting, Targeting, Potioning.....	13
2.4 Tahapan STP.....	19
2.5 Penelitian Terdahulu	20
2.6 Kerangka Konseptual.....	30
BAB 3 METODE PENELITIAN	31
3.1 Jenis dan Sumber Data.....	31
3.2 Populasi dan Sampel.....	31
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	32
3.4 Teknik Analisis Data.....	33
3.5 Validitas Data.....	34
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	35
4.1 Pembahasan.....	35
4.1.1 Analisis Segmentasi	36
4.1.2 Analisis Targetting	37
4.1.3 Anilisis Positioning	38
4.2 Hasil Penelitian	40
4.2.1 Segmentasi	40
4.2.2 Targetting	41
4.2.3 Positioning.....	42
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	45
5.1 Kesimpulan	45

5.2 Saran	46
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN.....	50



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	19
Tabel 4.1 Informasi Responden	35
Tabel 4.2 Data Penjualan Produsen.....	36
Tabel 4.3 Analisa Hasil Penelitian	40

