

**STRATEGI PEMASARAN BERDASARKAN PLC DAN
SWOT SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN
PRODUK PADA UKM TAHU (Pada UKM Tahu Mudji dan
UKM Tahu Hosen Kecamatan Sukowono)**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Melengkapi Tugas Akhir Dan Memenuhi Salah Satu
Syarat Untuk Menyelesaikan Program Studi Manajemen (S1) Dan
Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen**

Oleh :

Indah Purnama Sari

NIM. 1610411250

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER
2020**

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Indah Purnama Sari

NIM : 1610411250

Prodi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul : Strategi Pemasaran Berdasarkan PLC dan SWOT Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan Produk Pada UKM Tahu (Pada UKM Tahu Mudji dan UKM Tahu Hosen Kecamatan Sukowono; 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 dirugikan dari pernyataan yang tidak benar tersebut.

Jember, Maret 2020

Yang menyatakan,

A handwritten signature in black ink is written over a rectangular stamp. The stamp contains the text 'JEMBE' and '000' in large letters, with 'INDAH PURNAMA SARI' and 'NIM. 16.10.411.250' in smaller text below. There is also a small star-like emblem on the right side of the stamp.

Indah Purnama Sari
NIM. 16.10.411.250

SKRIPSI

**STRATEGI PEMASARAN BERDASARKAN PLC DAN
SWOT SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN
PRODUK PADA UKM TAHU (Pada UKM Tahu Mudji dan
UKM Tahu Hosen Kecamatan Sukowono)**



Oleh:

**Indah Purnama Sari
NIM. 1610411250**

Pembimbing:

Dosen Pendamping Utama : Trias Setyowati, SE, SH, MM

Dosen Pembimbing Pendamping : Haris Hermawan, SE, MM

PENGESAHAN

Skripsi berjudul; Strategi Pemasaran Berdasarkan PLC dan SWOT Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan Produk Pada UKM Tahu Pada UKM Tahu Mudji dan UKM Tahu Hoson Kecamatan Sukowono , telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember pada:

Nama : Indah Purnama Sari
NIM : 1610411250
Hari : Kamis
Tanggal : 12 Maret 2020
Tempat : Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember

Tim Penguji,



Seno Sumowo, S.E., M.M

NPK 01 09 288

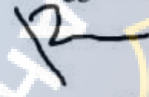
Anggota 1,



Trias Setyowati SE., MM

NPK 05 09 477

Anggota 2,

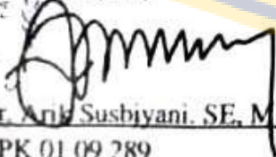


Haris Hermawan, SE., MM

NPK 15 03 640


Mengesahkan:

Dekan,



Dr. Arik Susbiyani, SE., M.Si
NPK 01 09 289

Ketua Jurusan,



Haris Hermawan, SE., MM
NPK 15 03 640

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Alhamdulillahirabbilalamin, banyak nikmat yang Allah berikan, tetapi sedikit sekali yang kita ingat. Segala puji hanya layak untuk Allah Tuhan seru sekalian alam atas segala berkah, rahmat, taufik, serta hidayah-Nya yang tiada terkira besarnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul "Strategi Pemasaran Berdasarkan PLC dan SWOT Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan Produk Pada UKM Tahu (pada Mudji dan UKM Tahu Hosen Kecamatan Sukowono)".

Maksud dan tujuan dari penulisan dan penyusunan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Manajemen (SM) pada Program Studi Ekonomi (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember. Dalam penyusunannya, penulis memperoleh banyak bantuan dari berbagai pihak, karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

- a. Dr. Arik Susbiyani. SE, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan ijin penelitian kepada penulis.
- b. Haris Hermawan. SE., MM, selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan ijin penelitian kepada penulis.
- c. Trias Setyowati, SE., MM, selaku dosen pembimbing I dan Haris Hermawan, SE, MM, selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, saran, bantuan dan pengarahan hingga tersusunnya skripsi ini.
- d. Seno Sumowo, S.E., M.M, selaku dosen penguji skripsi yang bersedia memberikan saran, bimbingan, dan arahan yang bermanfaat demi kesempurnaan skripsi ini.
- e. Seluruh Staf Pengajar/dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan segenap ilmunya kepada penulis, khususnya Staf Pengajar Jurusan Manajemen.
- f. Kedua orang tua tercinta, untuk semua cinta yang mengagumkan, doa, integritas, dukungan, dan perhatiannya yang tak terbatas. Terima kasih untuk segalanya, baru ini yang bisa saya persembahkan, semoga menjadi awal yang baik.
- g. Saudara-saudaraku, atas dukungan dan doanya, semoga kalian sukses dalam menjalani hidup.
- h. Aji Firman Maolana yang telah memberikan semangat serta dukungan untuk menyelesaikan tugas akhir ini.

- i. Teman-teman seperjuangan Prodi Manajemen angkatan 2016 yang telah memberikan semangat dan dukungan.
- j. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan semua namanya yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Dari sanalah semua kesuksesan ini berawal, semoga semua ini bisa memberikan sedikit kebahagiaan dan menuntun pada langkah yang lebih baik lagi. Meskipun penulis berharap isi dari skripsi ini bebas dari kekurangan dan kesalahan, namun selalu ada yang kurang. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar skripsi ini dapat lebih baik lagi. Akhir kata penulis berharap agar skripsi ini bermanfaat bagi semua pembaca.

Jember, Maret 2020
Penyusun

Indah Purnama Sari



MOTTO

“ Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”

(QS. Asy Syarh : 5)

“Waktu bagaikan pedang, jika engkau tidak memanfaatkannya dengan baik (untuk memotong), maka ia akan memanfaatkanmu (potong).

(HR. Muslim)



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUNG	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN PEMBIMBINGAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Strategi	7
2.2 Pemasaran	8
2.3 Strategi Pemasaran	8
2.4 Usaha Kecil Menengah	9
2.5 Bauran Pemasaran	9
2.6 PLC	15
2.7 Analisis SWOT	17
2.8 Tinjauan Penelitian Terdahulu	20
2.9 Kerangka Konseptual	24
BAB 3 METODE PENELITIAN	26
3.1 Definisi Operasional Variabel	26
3.2 Desain Penelitian	27
3.3 Jenis Data	27
3.4 Teknik Pengambilan sampel	28
3.5 Teknik Pengumpulan data	29
3.6 Teknik Analisis Data	30
BAB 4 HASIL DAN PENBAHASAN	32
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	32

4.1.1 Sejarah Singkat Berdirinya Tahu Mudji.....	32
4.1.2 Visi dan Misi Tahu Mudji.....	32
4.1.3 Struktur Organisasi	33
4.1.4 Tenaga Kerja	34
4.1.5 Jam Kerja Karyawan	34
4.1.6 Sistem Upah	35
4.1.7 Aspek Produksi	35
4.1.7.1 Bahan Baku dan Bahan Penolong	35
4.1.7.2 Peralatan Produksi	35
4.1.7.3 Proses Produksi	36
4.2 Analisis Bauran Pemasaran.....	37
4.3 Pengukuran Posisi Siklus Hidup Produk.....	38
4.4 Deskripsi Informan.....	42
4.5 Hasil Penelitian Tahu Mudji.....	42
4.6 Gambaran Umum Perusahaan	53
4.6.1 Sejarah Singkat Berdirinya Tahu Hosen.....	53
4.6.2 Visi dan Misi Tahu Hosen.....	53
4.6.3 Struktur Organisasi	53
4.6.4 Tenaga Kerja	54
4.6.5 Jam Kerja Karyawan	55
4.6.6 Sistem Upah	55
4.6.7 Aspek Produksi	56
4.6.7.1 Bahan Baku dan Bahan Penolong	56
4.6.7.2 Peralatan Produksi	56
4.6.7.3 Proses Produksi	57
4.7 Analisis Bauran Pemasaran.....	57
4.8 Pengukuran Posisi Siklus Hidup Produk.....	58
4.9 Deskripsi Informan.....	63
4.10 Hasil Penelitian Tahu Hosen.....	63
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	74
5.1 Kesimpulan	74
5.2 Saran	74
5.3 Rekomendasi	75
DAFTAR PUSTAKA	76

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1:	Pertumbuhan Konsumsi Rumah Tangga di Indonesia
Tabel 1.2:	Daftar Penjualan Tahu Mudji dan Tahu Hosen
Tabel 2.1:	Karakteristik PLC
Tabel 2.2:	Gambar Matrik SWOT
Tabel 2.3:	Matrik Faktor Strategi Internal
Tabel 2.4:	Matrik Faktor Strategi Eksternal
Tabel 2.5:	Penelitian Terdahulu
Tabel 3.1:	Sampel Penelitian
Tabel 3.2:	Data Informan
Tabel 3.3:	Gambar Matrik SWOT
Tabel 4.1:	Jumlah Tenaga Kerja Tahu Mudji
Tabel 4.2:	Variasi tahu/menu di Tahu Mudji
Tabel 4.3:	Data Penjualan Tahu Mudji
Tabel 4.4:	Perhitungan dengan Metode <i>Polli and Cook</i>
Tabel 4.5:	Data Informan Kunci
Tabel 4.6:	Data Informan Utama
Tabel 4.7:	Faktor Internal dan Eksternal Perusahaan
Tabel 4.8:	Matriks Internal Factor Analysis Summary
Tabel 4.9:	Matriks Eksternal Factor Analysis Summary
Tabel 4.10:	Matrik SWOT Tahu Mudji
Tabel 4.11:	Jumlah Tenaga Kerja Tahu Hosen
Tabel 4.12:	Variasi tahu/menu di Tahu Hosen
Tabel 4.13:	Data Penjualan Tahu Hosen
Tabel 4.14:	Perhitungan dengan Metode <i>Polli and Cook</i>
Tabel 4.15:	Data Informan Kunci
Tabel 4.16:	Data Informan Utama
Tabel 4.17:	Faktor Internal dan Eksternal Perusahaan
Tabel 4.18:	Matriks Internal Factor Analysis Summary
Tabel 4.19:	Matriks Eksternal Factor Analysis Summary
Tabel 4.20:	Matrik SWOT Tahu Hosen

DAFTAR GAMBAR

- Gambar 2.1: Tahap PLC
Gambar 2.2: Bagan Kerangka Berfikir Penelitian
Gambar 3.1 : Tahap PLC
Gambar 4.1: Struktur Organisasi Tahu Mudji
Gambar 4.2: Grafik Penjualan Tahu Mudji
Gambar 4.3: Matriks IE dalam Perencanaan Strategis
Gambar 4.4: Struktur Organisasi Tahu Hosen
Gambar 4.5: Grafik Penjualan Tahu Hosen
Gambar 4.6: Matriks IE dalam Perencanaan Strategis



DAFTAR LAMPIRAN

- LAMPIRAN 1: Daftar Pertanyaan Wawancara dan Hasil Wawancara
LAMPIRAN 2: Bobot dan rating
LAMPIRAN 3: Dokumentasi Penelitian
LAMPIRAN 4: Surat Izin Penelitian

