



**PENYUSUNAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK PENINGKATAN
PENJUALAN PADA UD. MUTIARA RASA JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi Manajemen (S1) dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh :

AHMAD MUFANI

NIM : 1310412012

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER
MARET, 2019**

ABSTRAKSI

Tujuan penelitian ini untuk menentukan strategi pemasaran usaha UD. Mutiara Rasa. Melalui analisis SWOT. Dalam menentukan strategi pemasaran perlu di ketahui faktor internal dari kekuatan dan kelemahan, faktor eksternal dari peluang dan ancaman. Desain yang di gunakan penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Subjek penelitian ini adalah manajer perusahaan, karyawan dan konsumen. Sampel penelitian ini adalah manajer, karyawan, dan konsumen di UD. Mutiara Rasa Jember dengan jumlah tujuh orang. Teknik sampel yang di gunakan penelitian ini adalah *purposive sampling*. Instrumen penelitian di lakukan dengan metode, wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data yang di gunakan adalah dengan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa analisis lingkungan internal memiliki kekuatan antara lain yaitu lokasi yang strategis, produk berkualitas unggulan, peroduk varian beragam, harga yang terjangkau dan pelayanan yang ramah, sedangkan dari kelemahannya karyawan datang terlambat, dan minimnya pemasaran, pada kondisi Eksternal, peluang yang di miliki meningkatnya permintaan konsumen, peluang produk di akui konsumen. Ancaman yang di hadapi yaitu adanya pesaing yang sama yang menghancurkan harga. dan mulai tumbuh perusahaan baru, strategi yang dapat diterapkan yaitu dengan membuka cabang baru memanfaatkan media sosial sebagai sarana untuk melakukan promosi.

Kata Kunci : Startegi Pemasaran, Analisis SWOT dan Internal/Eksternal.

ABSTRACT

The research to arranging marketing strategic by analysis SWOT of UD.Mutiara Rasa Jember to over sales activity Suwar - suwir from production. Propose that want to get of this research for those seeking efectually marketing strategic to use UD. Mutiara Rasa Jember to over sales activity in order that product from the productions. This research is using analysis SWOT and IE Matrix that bisecte section by UD. Mutiara Rasa Jember to be analaysis. The biscate section are internal section (Internal Factor Analaysis Summary) and external section (External Factor Analaysis Summary). The 2 section are variables Strenght, Weakness, Opportunity and Treath to see UD. Mutiara Rasa Jember's internal and external condition. Method analysis using SWOT Matrix and IE Matrix have resulted this propose research that is efectually marketing strategic of UD. Mutiara Rasa Jember. The efectually marketing strategic is stability / development strategic. The result can be see from IE Matrix which UD. Mutiara Rasa Jember reside at quadrant V, it sign column stability / development. Whereas see from SWOT Matrix UD. Mutiara Rasa Jember must widen new marketing share, upgrade quality product and optimize source main basic material, the points include in arranging strategic from stability / development marketing strategic.

Key Word : *marketing strategic, Analysis SWOT and Internal/External.*

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ahmad Mufani
NIM : 1310412012
Prodi : Ekonomi/Managemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul: PENYUSUNAN STRATEGI PEMASARAN SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN UD. MUTIARA RASA JEMBER. Adalah hasil karya sendiri. Kecuali jika dalam beberapa kutipan substansi telah saya sebutkan sumbernya. Belum pernah di ajukan 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 di tuntutan di muka hukum, jika ternyata di kemudian hari ada pihak-pihak yang di rugikan dari pernyataan yang tidak benar tersebut.

Jember, 25 Maret 2019

Yang menyatakan,

Materai 6.000

Ahmad Mufani
Nim: 1310412012

SKRIPSI

**PENYUSUNAN STRATEGI PEMASARAN SEBAGAI UPAYA
PENINGKATAN PENJUALAN PADA UD. MUTIARA RASA JEMBER
(Produsen makanan khas kota jember yaitu suwar-suwer)**



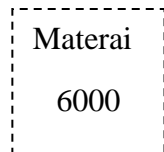
Oleh:

Ahmad Mufani
Nim. 1310412012

Pembimbing:

Dosen Pembimbing Utama :Dra.Retno Endah Supeni.MM

Dosen Pembimbing Pendamping:Yusron Rozzaid.SE.M.Si



HALAMAN PENGESAHAN

SkripsiI berjudul *PENYUSUNAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK PENINGKATAN PENJUALAN PADA UD. MUTIARA RASA JEMBER*, telah di uji dan disahkan oleh fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember pada :

Hari : Senin

Tanggal :25 Maret 2019

Tempat : Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember

Tim Penguji,

Dr. Nurul Qomariah, MM

NPK. 06 03 426

Anggota 1,

Anggota 2,

Dra. HJ. Retno Endah Supeni. MM
NPK. 13 24 156

Yusron Rozzaid. SE.M.Si
NPK. 13 11 577

Mengesahkan :

Dekan,

Ketua Program Studi,

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

Haris Hermawan, SE.MM
NPK.15 03 640

MOTTO

“Cukuplah Allah bagiku; tidak ada Tuhan selain Dia. Hanya kepada-Nya aku bertawakkal”

(Q.S. At-Taubah : 129)

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

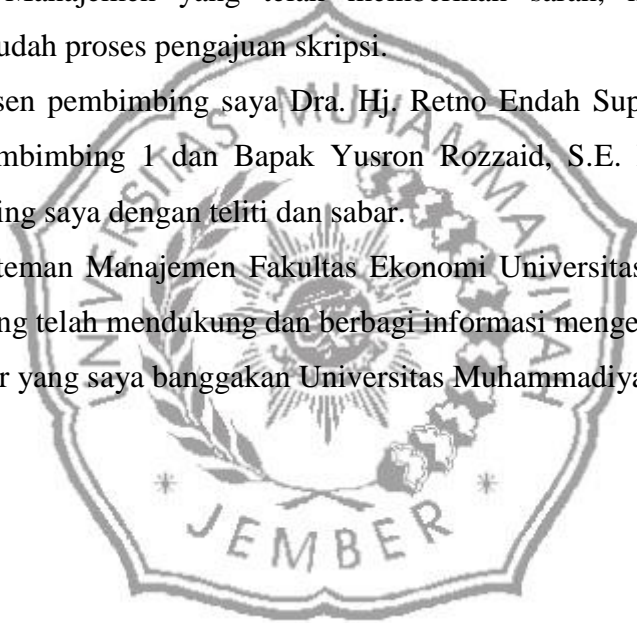
(Q.S. Al-Baqarah : 286)



PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Kedua orang tua tercinta yang telah mendoakan dan memberi kasih sayang serta atas pengorbanannya selama ini.
2. Ibu Dr. Arik Susbiyani, M.Si sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Manajemen Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan kemudahan dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Bapak Haris Hermawan SE,MM. sebagai Ketua Program Studi Fakultas Ekonomi Manajemen yang telah memberikan saran, membimbing dan mempermudah proses pengajuan skripsi.
4. Kedua dosen pembimbing saya Dra. Hj. Retno Endah Supeni, MM sebagai Dosen Pembimbing 1 dan Bapak Yusron Rozzaid, S.E. M.Si yang sudah membimbing saya dengan teliti dan sabar.
5. Teman – teman Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah mendukung dan berbagi informasi mengenai skripsi.
6. Almamater yang saya banggakan Universitas Muhammadiyah Jember.



KATA PENGANTAR

Puji syukur selalu terpanjatkan atas kehadiran Allah subhanawata'ala yang telah memberikan limpahan rahmat serta hidayah-Nya. Sehingga penulis mampu menyelesaikan tugas akhir / skripsi ini dengan baik.

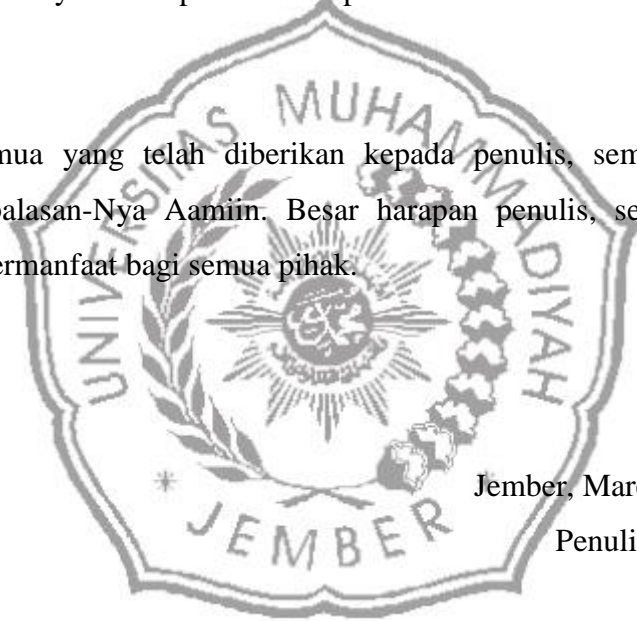
Sholawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan Nabi akhirjaman Muhammad SAW, sehingga penulis mampu mendapatkan hidayah dari Allah SWT dengan adanya Iman dan Islam.

Penulis sangat menyadari akan kekurangan dalam menyusun skripsi ini dan untuk itulah, penulis dengan senang hati menerima kritikan serta saran yang berguna bagi perbaikan skripsi ini selanjutnya. Penulis juga menyadari bahwa tersusunnya skripsi ini tidak lepas dari bantuan segala pihak, maka dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan terima kasih yang tulus kepada :

1. Dra. Hj. Retno Endah Supeni . MM. Selaku dosen pembimbing utama yang telah memberi semangat dan bimbingan untuk menyelesaikan tugas skripsi ini.
2. Bapak Yusron Rozzaid. SE. MSi. Selaku dosen pembimbing pendamping yang telah memberikan arahan dan motifasi untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
3. Haris Hermawan SE. MM selaku kaprodi Ekonomi Managemen yang telah memberikan kelancaran untuk penulis untuk menyelesaikan tugas skripsi ini.
4. Dr. Arik Susbiyani, M.Si. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Managemen Universitas Muhammadiyah Jember. Atas ijin yang di berikan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu dosen yang telah memberikan bekal ilmu selama penelitian progam studi Ekonomi Managemen Universitas Muhammadiyah Jember
6. Bapak dan ibu Staff karyawan Fakultas Ekonomi Muhammadiyah Jember yang telah membantu memberi perijinan dalam melakukan penelitian.

7. Bapak Umar selaku Manager UD. Mutiara Rasa Jember yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian sehingga dapat terselesainya skripsi ini
8. Karyawan dan konsumen UD. Mutiara Rasa Jember yang telah meluangkann waktu untuk membantu penelitian ini
9. Teman- teman Fakultas Ekonomi Managemen angkatan 2013 Reguler sore, yang berjuang bersama untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi Managemen dan menyelesaikan kewajiban sebagai mahasiswa.
10. Semua pihak yang telah membantu dalam penelitian ini yang tidak dapat menyebutkan peneliti satu per satu

Atas semua yang telah diberikan kepada penulis, semoga Allah SWT memberikan balasan-Nya Aamiin. Besar harapan penulis, semoga skripsi ini berguna dan bermanfaat bagi semua pihak.



Jember, Maret 2019

Penulis

(Ahmad Mufani)

DAFTAR ISI

Halaman Sampul	i
Halaman Abstraksi	ii
Halaman Abstract	iii
Halaman Pernyataan	iv
Halaman Pengesahan	v
Halaman Motto	vi
Halaman Persembahan	vii
Kata Pengantar	viii
Daftar Isi	x
Daftar Gambar	xii
Daftar Tabel	xiii
Daftar Lampiran	xiv
 BAB 1: PENDAHULUAN	
1.1 LatarBelakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Rumusan Masalah.....	5
1.4 Tujuan Penelitian.....	5
1.5 Manfaat Penelitian.....	5
 BAB 2: KAJIAN PUSTAKA	
2.1 Kajian Teori.....	7
2.1.1 Perencanaan.....	7
a. Pengertian Perencanaan	7
b. Tujuan Perencanaan.....	7
c. Manfaat Perencanaan.....	8
2.1.2 Pemasaran	8
2.1.3 Strategi Pemasaran.....	9
2.2 Analisis SWOT	10
2.3 Matrik SWOT	11
2.4 Matrik IFAS dan EFAS	13

a. Matriks IFAS.....	13
b. Matrik EFAS	14
2.5 Matriks IE	15
2.6 Penelitian Terdahulu	17
2.7 Kerangka Berpikir.....	18
2.8 Hipotesis.....	20

BAB 3: METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis dan Desain Penelitian.....	21
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian.....	21
3.3 Definisi Operasional	22
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	22
3.5 Uji Keabsahan Data	24
3.6 Teknik Analisis Data	25
3.6.1 Matriks SWOT.....	
3.6.2 Analisis Lingkungan Internal- Eksternal.....	
3.6.3 Matriks IE	

BAB 4: HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Data Umum.....	27
4.1.1 Uraian Perusahaan.....	27
4.1.2 Lokasi Perusahaan.....	28
4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan.....	28
4.1.4 Tujuan Perusahaan.....	28
4.1.5 Stuktur Organisasi.....	29
4.1.6 Aspek Personalia.....	31
4.1.7 Aspek Produksi.....	33
4.1.8 Jenis Produksi.....	35
4.1.9 Proses Produksi.....	35
4.1.10 Aspek Pemasaran.....	36
4.1.11 Aspek Persaingan.....	37
4.2 Faktor-faktor Internal Perusahaan.....	38
4.3 Faktor-faktor Eksternal Perusahaan.....	43
4.4 Pembahasan.....	48

4.4.1 Analisis Lingkungan Internal	48
4.4.2 Analisis Lingkungan Eksternal	50
4.5 Penentuan Nilai IFAS dan EFAS.....	53
4.5.1 Perhitungan Hasil IFAS dan EFAS.....	56
4.5.2 Penentuan Matriks Internal Eksternal (IE).....	57
4.5.3 Penentuan Matriks SWOT.....	58
4.6 Penentuan Tujuan Utama Grand Strategi.....	59

BAB 5: HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Kesimpulan	61
5.2 Implikasi	61
5.3 Saran	62



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Diagram Analisis SWOT	10
Gambar 2.2 Kerangka Berpikir	18
Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD. Mutiara Rasa Jember	29
Gambar 4.2 : Proses produksi Suwar - suwir UD. Mutiara Rasa Jember	35



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan Suwar-suwer Ud.Mutiara Rasa 2016.....	3
Tabel 2.1Matriks SWOT.....	12
Tabel 2.2 IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>).....	13
Tabel 2.3 EFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Summary</i>)	14
Tabel 2.4 (Penelitian Terpublikasi).....	15
Tabel 4.1 Data Tenaga Kerja UD. Mutiara Rasa Jember.....	31
Tabel 4.2 Matrik SWOT UD. Mutiara Rasa Jember.....	47



DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara.....	63
Lampiran 2 : Hasil Wawancara.....	66
Lampiran 3 : Dokumentasi.....	71

