

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MEMENANGKAN PERSAINGAN OBAT HERBAL
PADA CV. BUNGA MATAHARI**

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat Dalam
Mencapai Gelar Sarjana Manajemen (S.M)



Disusun Oleh :

Nama : Thia Febri Hardianti
NIM : 14211042
Pembimbing : Sandi Eka Suprajang, SE, MM

**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR**

2018

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertandatangan dibawah ini dosen pembimbing dari :

Nama : Thia Febri Hardianti
NIM : 14211042
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MEMENANGKAN PERSAINGAN OBAT HERBAL PADA
CV. BUNGA MATAHARI BLITAR**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 22 Maret 2018 sampai tanggal 25 Agustus 2018 dan memberikan persetujuan atas skripsi untuk diuji di depan penguji skripsi.

Demikian persetujuan ini saya berikan sebagai syarat untuk dapat mengikuti Ujian Komprehensif bagi mahasiswa tersebut diatas.

Blitar , 27 Agustus 2018

Pembimbing



Sandi Eka Suprajang, SE, MM



Nomor: 66/VIII/BM/2018

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : H. Syukur Ashari
Jabatan : Direktur Utama
Perusahaan : CV. Bunga Matahari
Alamat : Dsn. Gangsri RT 02 RW. 01 Desa Tingal Kecamatan Garum Kabupaten Blitar

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Thia Febri Hardianti
NIM : 14211042
Fak. / Jur. : Manajemen
Universitas : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara (STIEKEN)

Adalah benar telah melakukan penelitian dalam rangka penulisan skripsinya yang berjudul : **Analisis Strategi Pemasaran untuk Memenangkan Persaingan Obat Herbal pada CV. Bunga Matahari Blitar** Sejak tanggal 5 Mei 2018 sampai dengan tanggal 5 Agustus 2018, dan telah pula membahas hasil penelitiannya dengan kami.

Demikian surat keterangan ini dibuat. Semoga dapat dipergunakan dengan baik.

Blitar, 25 Agustus 2018
Pimpinan CV. Bunga Matahari



H. Syukur Ashari
Direktur Utama

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Thia Febri Hardianti
NIM : 14211042
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MEMENANGKAN
PERSAINGAN OBAT HERBAL PADA CV. BUNGA MATAHARI**

Dengan ini menyatakan hasil penelitian Skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya.

Apabila ternyata dikemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Demikian ,pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Blitar, 14 Desember 2018



Thia Febri H

ABSTRAKSI

Analisis Strategi Pemasaran untuk Memenangkan Persaingan Obat Herbal pada CV. Bunga Matahari Blitar

Thia Febri Hardianti – 14211042

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Memenangkan Persaingan, SWOT

Dalam suatu perusahaan kini sudah tidak asing lagi apabila proses perkembangan perusahaannya maupun dalam menjalankan strategi perusahaannya menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan salah satu upaya dari suatu perusahaan untuk mengamati lingkungan internal dan eksternal perusahaan secara optimal. Ada beberapa tahapan untuk menyelesaikan Analisis SWOT, yang pertama adalah tahap Analisis IFAS dimana menentukan kekuatan dan kelemahan dari suatu perusahaan, yang kedua adalah tahap Analisis EFAS yaitu menentukan peluang dan ancaman suatu perusahaan, kemudian yang ketiga Matriks SWOT untuk menentukan strategi mana yang paling penting untuk perkembangan perusahaan, dan tahap keempat yaitu menentukan strategi perusahaan dimana nanti akan berguna dan berdampak positif bagi perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman yang ada di CV. Bunga Matahari dengan produk obat herbal Minyak Biji Bunga Matahari. Hasil dari skor yang diperoleh, menunjukkan bahwa Matrik IFAS 3,16 sedangkan Matrik EFAS 2,69. Hal tersebut membuktikan bahwa CV. Bunga Matahari Blitar dinilai sudah baik dari segi faktor internal maupun eksternal dimana memiliki skor rata-rata sebesar 2,92. Berdasarkan skor tersebut juga menunjukkan bahwa CV. Bunga Matahari berada dalam posisi kuadran I dimana posisi ini mendukung strategi agresif dimana perusahaan mempunyai kekuatan serta peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah subhanahu wa ta'ala, yang telah melimpahkan kasih dan sayang-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul : **Analisis Strategi Pemasaran untuk Memenangkan Persaingan Obat Herbal** pada CV.Bunga Matahari Blitar dengan baik tanpa suatu halangan apapun.

Adapun maksud dari penyusunan proposal ini bertujuan untuk melengkapi tugas dan memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana Ekonomi, Jurusan Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Kesuma Negara (STIEKEN) Blitar. Dalam pengerjaan skripsi ini telah melibatkan banyak pihak yang sangat membantu dalam banyak hal.

Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bpk. Iwan Setya Putra, SE.,Ak.,MM. Selaku Ketua STIEKEN Blitar.
2. Bpk. Tanto Askriyandoko Putro SE,MM. Selaku Ketua Jurusan Mnajemen STIEKEN Blitar.
3. Bpk. Sandi Eka Suprajang SE,MM. Selaku dosen pembimbing saya.
4. Bpk. H Syukur Ashari selaku pimpinan perusahaan CV.Bunga Matahari Blitar yang telah memberikan izinnya untuk melakukan penelitian.
5. Bpk. dan ibu Dosen yang telah memberikan mata kuliah selama di STIEKEN Blitar.
6. Alm bpk dan ibu saya yang telah merawat dan memotivasi saya hingga bisa sampai sekarang ini.

7. Teman kerja saya di BNI KCU Blitar yang selalu memberi semangat dan juga dorongan untuk segera menyelesaikan skripsi ini.

8. Sahabat dan teman seperjuangan baik manajemen atau akuntansi yang selalu menjadi penyemangat saya untuk menyelesaikan skripsi ini.

Kami menyadari akan keterbatasan ilmu dan kemampuan, sehingga proposal skripsi ini masih jauh dari sempurna. Untuk itu kritik dan saran sangat kami harapkan demi kesempurnaan proposal skripsi selanjutnya. Semoga proposal skripsi ini dapat berguna bagi kami, CV. Bunga Matahari dan para pembaca pada umumnya.

Blitar, 31 Agustus 2018
Penulis,

Thia Febri

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	
LEMBAR PERSETUJUAN.....	i
LEMBAR PERYATAAN KEASLIAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iii
ABSTRAKSI.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Permasalahan	5
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Tujuan Penelitian	7
E. Kegunaan Penelitian	8
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Hasil Penelitian Terdahulu	9
B. Manajemen Pemasaran	14
C. Strategi Pemasaran	18
D. Manajemen Strategi	23
E. Lingkungan Persaingan	28
F. Analisis SWOT	30
G. Matriks SWOT	33
H. Fungsi Analisis SWOT	34
I. Matriks IFAS	34
J. Matriks EFAS	36
K. Hubungan Antara Strategi Pemasaran dengan Memenangkan Persaingan	37

BAB III METODE PENELITIAN	
A. Waktu dan Tempat Penelitian.....	38
B. Jenis Penelitian.....	38
C. Defenisi Operasional Variabel	38
D. Populasi dan Sempel	38
E. Metode Pengumpulan Data.....	40
F. Teknik Analisa Data	41
BAB IV ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Data Perusahaan	45
B. Analisa Data.....	55
C. Pembahasan.....	62
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	74
B. Saran.....	76
DAFTAR PUSTAKA.....	78

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Matrik IFAS.....	63
Tabel 4.2 Matrik EFAS.....	65
Tabel 4.3 Matrik SWOT	69

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Matrik SWOT	33
Gambar 2.2 Matrik IFAS	34
Gambar 2.3 Matrik EFAS	36
Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV. Bunga Matahari.....	48