

**PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN GUNA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UD
DUPA KITA INDONESIA**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh :

Nama : Yohana Paulina

NIM : 14211045

Pembimbing : Retno Murni Sari, SE, MM.

JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR

2018

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini dosen pembimbing dari,

Nama : YOHANA PAULINA

NIM : 14211045

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen


JudulSkripsi :

PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA “UD DUPA KITA INDONESIA” TRENGGALEK

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 22 Mei 2018 sampai dengan 03 September 2018 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji didepan dewan penguji skripsi.

Demikian persetujuan ini saya berikan sebsagai syarat untuk mengikuti Ujian Komprehensif bagi mahasiswa yang disebut diatas.

Blitar, 4 September 2018
Pembimbing,



Retno Murni Sari. SE., MM.

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini.

Nama : Yohana Paulina
Nim : 14211045
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

“Analisis Strategi Pemasaran Guna Meningkatkan Volume Penjualan Pada UD Dupa Kita Indonesia Trenggalek”

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan 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 mempertanggung jawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

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

Blitar, September 2018



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nova Aly Wardhana
Jabatan : *Owner*
Alamat : Desa Kamulan Kecamatan Durenan Kabupaten Trenggalek

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

Nama : Yohana Paulina
NIM : 14211045
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Universitas : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara (STIEKEN)
Blitar

Telah selesai melakukan penelitian di UD DUPA KITA INDONESIA Desa Kamulan Kecamatan Durenan Kabupaten Trenggalek, selama 5 (lima) bulan, terhitung mulai tanggal 08 April 2018 sampai dengan 04 September 2018 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **"PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UD DUPA KITA INDONESIA TRENGGALEK"**.

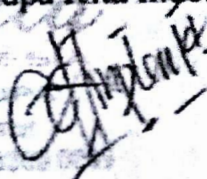
Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Blitar, 04 September 2018

Owner

UD. Dupa Kita Indonesia

St. Dupa Kita
INDONESIA
PRODUSEN DIPA
Trenggalek - Jawa Timur
No. 0621 4380 5797 / 0652 300 0000



Nova Aly Wardhana

ABSTRAKSI

PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UD DUPA KITA INDONESIA

Yohana Paulina – 14211045

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Volume Penjualan

Strategi Pemasaran merupakan taktik suatu perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan yang di inginkan dan bisa menetapkan sasaran. Sedangkan Persaingan adalah sebuah interaksi dimana tujuannya untuk mencapai tujuan yang sama dan dilakukan oleh individu maupun kelompok. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah 30. Sampel dari penelitian ini berjumlah 30 orang. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dokumentasi dan kuesioner. Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini untuk memecahkan masalah yaitu Analisis IFAS, EFAS, dan Matriks SWOT kemudian membuat kesimpulan rumusan masalah. Dengan dilakukannya penelitian ini penulis berharap bisa menambah wawasan bagi penulis dan dapat memberikan masukan atau saran kepada perusahaan untuk memecahkan permasalahan yang ada. Sehingga UD Dupa Kita Indonesia mampu bersaing dengan kompetitor lainnya. Sekor yang diperoleh menunjukkan bahwa matrik IFAS 2,82 , sedangkan matrik EFAS 2,72. Hal tersebut membuktikan bahwa UD Dupa Kita Indonesia Trenggalek dinilai sudah baik dalam segi internal maupun eksternal, dimana memiliki sekor rata-rata sebesar 2,77. Dengan demikian sekor tersebut menunjukkan bahwa, UD Dupa Kita Indonesia berada dalam posisi kuadran I, dimana strategi ini mendukung strategi agresif dimana perusahaan mempunyai kekuatan,serta peluang sehingga dapat memanfaatkan kanpeluang yang ada, dari hasil penelitian diatas sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan kegiatan promosi untuk lebih di kenal masyarakat luas, memberikan bonus kepada karyawan supaya karyawan lebih termotivasi dalam bekerja dan memberikan pelatihan kinerja kepada karyawan guna meningkatkan kualitas produk, memperluas pemasaran dengan memanfaatkan teknologi internet dan menjalin hubungan baik dengan konsumen.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan atas rahmat Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan rahmat dan karuniaNya sehingga penulis mampu menyelesaikan proposal dengan judul **PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UD DIPA KITA INDONESIA**

.Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana manajemen. Penulisan skripsi ini dapat berjalan dengan baik atas motivasi dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Bapak Iwan Setya Putra SE.,Ak.,MM.,CA yang memberikan kesempatan pada penulis untuk memperoleh pendidikan selama kuliah di STIE Kesuma Negara Blitar.
2. Bapak Tanto Askriyandoko Putro SE.,MM selaku ketua jurusan manajemen yang telah membantu selama kuliah di STIE Kesuma Negara Blitar.
3. Ibu Retno Murni Sari SE.,MM selaku dosen pembimbing yang telah memberikan pengarahan dan dorongan kepada penulis untuk menyusun skripsi.
4. Bapak Ibu Dosen yang telah membekali ilmu semasa kuliah di STIE Kesuma Negara Blitar.
5. Bapak Nova Aly Wardhana selaku pimpinan UD Dupa Kita Indonesia yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian untuk penyusunan skripsi.

6. Kedua orang tua Bapak Paulus dan Ibu Roesiani tercinta atas segala doa dan motivasi untuk segera menyelesaikan skripsi ini.
7. Kepada Om Wawan sekeluarga yang sudah membantu, sehingga skripsi ini bisa terselesaikan.
8. Semua teman-teman saya Efa, Yunita, Amelia, Susi, Anik, Niken, Zefa, Yudid yang selalu memberi motivasi agar cepat terselesaikan skripsi ini.
9. Semua pihak yang tidak disebutkan satu persatu yang telah membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung. Penulis menyadari skripsi ini jauh dari kata sempurna oleh karena itu kritik dan saran sangat diperlukan guna untuk kesempurnaan skripsi ini.

Blitar ,10 September 2018

Penulis ,

Yohana paulina

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan Skripsi.....	ii
Halaman Pernyataan Keaslian.....	iii
Abstraksi	iv
Kata Pengantar	v
Daftar Isi.....	vii
Daftar Tabel	x
Daftar Gambar	xi
I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar belakang Masalah	1
B. Permasalahan	3
C. Rumusan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian	4
E. Kegunaan Penelitian	4
II. LANDASAN TEORI	6
A. Hasil Penelitian Terdahulu	6
B. Pengertian Pemasaran	10
C. Manajemen Strategi	13
D. Analisa SWOT	18
E. Volume Penjualan	28
F. Hubungan Antara Strategi Pemasaran Dengan Volume Penjualan.....	30
III. METODE PENELITIAN	31
A. Waktu Dan Tempat Penelitian	31
B. Jenis Penelitian	31
C. Definisi Operasional Variabel	31
D. Populasi dan Sampel	32
E. Metode Pengumpulan Data	33
F. Teknik Analisa Data	33
IV. ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN	35
A. Gambar Umum Tempat Penelitian	35
B. Hasil Penelitian Data	41
C. Pembahasan	50
V. KESIMPULAN DAN SARAN	64
A. Kesimpulan	64
B. Saran	66
DAFTAR PUSTAKA.....	68
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	MatrikSwot	20
Tabel 2.2	Matrik IFAS	24
Tabel 2.3	Matrik IFAS.....	25
Tabel 2.4	Matrik EFAS	26
Tabel 2.5	Matrik EFAS.....	27
Tabel 4.1	Matrik IFAS.....	52
Tabel 4.2	Matrik IFAS	55
Tabel 4.3	Matrik SWOT.....	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Diagram Analisis SWOT	20
Gambar 4.1	Struktur Organisasi	37
Gambar 4.2	Diagram Analisis SWOT.....	57