

**PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN GUNA MENGHADAPI PERSAINGAN
PASAR PADA UD. FERONICA NGUNUT TULUNGAGUNG**

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat
Dalam Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Disusun oleh :

Nama : Isna Yulfiyasari
NIM : 13211023
Pembimbing : Retno Murnisari, SE., MM

**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR
2017**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini dosen pembimbing dari :

Nama : Isna Yulfiyasari

NIM : 13211023

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

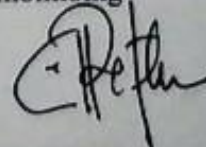
Judul Skripsi:

PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN GUNA MENGHADAPI PERSAINGAN PASAR PADA UD. FERONICA NGUNUT TULUNGAGUNG

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak Desember 2016 sampai dengan Mei 2017 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji di depan dewan penguji skripsi.

Demikian persetujuan ini saya berikan sebagai syarat untuk mengikuti ujian komprehensif bagi mahasiswa yang tersebut diatas.

Blitar, 30 Mei 2017
Pembimbing



Retno Murnisari, SE., MM

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Isna Yulfiyasari

NIM : 13211023

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN GUNA MENGHADAPI PERSAINGAN PASAR PADA UD. FERONICA NGUNUT TULUNGAGUNG

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

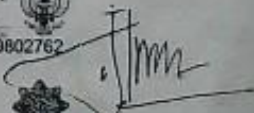
Apabila ternyata dikemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggung jawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

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

Blitar, 30 Mei 2017

Penulis,




Isna Yulfiyasari

UD. FERONICA

Industri Barang Logam

Dsn/Ds. Kalangan RT 04 RW 03 Kec Ngunut, Kab Tulungagung.

SURAT IJIN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Kholiq
Jabatan : Pimpinan
Tempat Penelitian : UD. Feronica
Alamat : Dsn/Ds. Kalangan RT 04 RW 03 Kec Ngunut, Kab
Tulungagung.

Dengan ini memberikan keterangan bahwa :

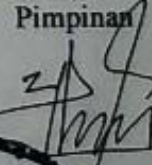

Nama : Isna Yulfiyasari
Pekerjaan : Mahasiswa
Program Studi : Manajemen
NIM : 13211023
Fakultas/Universitas : Ekonomi/ STIE Kesuma Negara Blitar

Telah diijinkan untuk melakukan penelitian di UD. Feronica dalam rangka menyusun skripsi dengan judul **“Penerapan Strategi Pemasaran Guna Menghadapi Persaingan Pasar Pada UD. Feronica Ngunut Tulungagung”** mulai 23 Desember 2016 hingga 16 April 2017.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ngunut, 20 Mei 2017

Pimpinan



Kholiq

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul:

**Penerapan Strategi Pemasaran Guna Menghadapi Persaingan Pasar
Pada UD. Feronica Ngunut Tulungagung.**

Yang disusun oleh:

Nama : Isna Yulfiyasari

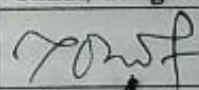
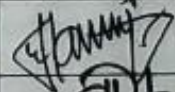
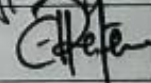
NIM : 13211023

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada tanggal 18 Juli 2017

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

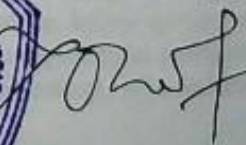
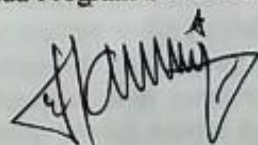
No	Nama	Kedudukan	Tanda Tangan
1	Iwan Setya Putra, SE.,Ak.,MM.,CA	Penguji 1	
2	Sandi Eka Suprajang, SE.,MM	Penguji 2	
3	Retno Murnisari, SE.,MM	Penguji 3	

Blitar, 19 Oktober 2017

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen

Ketua Dewan Penguji



(Sandi Eka Suprajang, SE.,MM)

(Iwan Setya Putra, SE.,Ak.,MM.,CA)

ABSTRAKSI

PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN GUNA MENGHADAPI PERSAINGAN PASAR PADA UD.FERONICA NGUNUT TULUNGAGUNG.

Isna Yulfiyasari – 13211023

Kata Kunci : Strategi pemasaran, Analisis SWOT, Persaingan Pasar

Strategi pemasaran harus dimiliki perusahaan untuk memasarkan produknya kepada konsumen. Strategi pemasaran sangat penting bagi perusahaan. Apabila suatu strategi pemasaran dalam perusahaan belum berjalan dengan baik dan kurang tepat itu dapat menyebabkan permasalahan di dalam perusahaan. Perusahaan harus bisa menetapkan bagaimana strategi pemasaran yang tepat untuk memasarkan produknya kepada konsumen agar bisa menghadapi pesaing dengan perusahaan lain yang melakukan produksi sejenis.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi Pemasaran yang tepat guna menghadapi persaingan pasar. Dalam penelitian ini menggunakan Analisis SWOT untuk memecahkan masalah.

Kesimpulan yang di dapat dari penelitian ini adalah, kekuatan pada UD. Feronica Ngunut Tulungagung yaitu karyawan yang berasal dari sekitar perusahaan dengan nilai bobot yang dikali rating memperoleh skor 0.80. Kelemahan terbesar yaitu promosi kurang dengan nilai bobot yang dikali rating memperoleh skor 0.28. Peluang pada UD. Feronica Ngunut Tulungagung yaitu pemanfaatan teknologi informasi dengan nilai bobot yang dikali rating memperoleh skor 0.76. Ancaman terbesar yaitu persaingan dalam industri yang sama dengan nilai bobot yang dikali rating memperoleh skor 0.22. Strategi pemasaran yang tepat pada UD. Feronica Ngunut Tulungagung yaitu memanfaatkan harga hanger yang terjangkau untuk menarik konsumen, memanfaatkan bahan baku yang baik untuk memenuhi permintaan konsumen, memanfaatkan lokasi perusahaan dan teknologi informasi untuk memperluas pangsa pasar, memanfaatkan teknologi informasi untuk meningkatkan promosi hanger, meningkatkan pengiriman bahan baku untuk memenuhi permintaan konsumen, meningkatkan peralatan mesin produksi untuk memenuhi permintaan konsumen dan memperluas jangkauan pemasaran, memberikan harga produk yang bersaing, memanfaatkan lokasi perusahaan yang strategis dan harga yang terjangkau untuk dapat bersaing dengan kompetitor lain, mengoptimalkan promosi melalui perkembangan teknologi, dan meningkatkan kualitas produk dengan mesin baru.

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN GUNA MENGHADAPI PERSAINGAN PASAR PADA UD. FERONICA NGUNUT TULUNGAGUNG**. Dalam pelaksanaan penyusunan skripsi ini, penulis mendapat banyak bantuan, dan arahan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Iwan Setya Putra, SE.,Ak.,MM selaku Ketua lembaga STIE Kesuma Negara Blitar.
2. Ibu Retno Murnisari, SE.,MM selaku pembimbing yang sudah memberikan bimbingan, arahan, serta saran dan semangat kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini dari awal sampai dengan akhir.
3. Pemilik UD.Feronica Ngunut Tulungagung yang telah memberikan izin pada penulis untuk melakukan penelitian di perusahaan guna terselesaikannya skripsi ini.
4. Kepada seluruh karyawan UD. Feronica Ngunut Tulungagung.
5. Kepada keluarga penulis yang saya sayangi, Ibuku Istiqomah, Bapak Alm.Sunaryo, Muatim kakak saya yang telah memberikan dukungan dan semangat kepada penulis selama penulisan skripsi.

6. Terimakasih untuk seorang lelaki (Dony Rochman Santoso) yang telah sabar mendukung dan memberikan semangat kepada penulis selama penulisan skripsi selesai .
7. Kepada temanku tersayang vivin, ika, andreas, yensia, dan semua teman-teman manajemen kelas pagi yang telah memberikan bantuan, masukan, kritikan dan saran.

Semoga arahan, semangat, dan bantuan yang telah diberikan menjadi amal ibadah bagi keluarga, bapak, dan teman-teman seperjuangan, sehingga memperoleh balasan yang lebih baik dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Untuk itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang dapat membangun untuk menjadikan kesempurnaan skripsi penulis.

Semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca serta dapat dijadikan sebagai sumbangan pikiran untuk penelitian selanjutnya.

Blitar, 30 Mei 2017

Isna Yulfiyasari

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan Skripsi	ii
Halaman Pernyataan Skripsi	iii
Halaman Pengesahaan.....	iv
Abstraksi	v
Kata Pengantar	vi
Daftar Isi	vii
Daftar Tabel	viii
Daftar Gambar.....	ix

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Permasalahan.....	4
C. Rumusan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian	4
E. Kegunaan Penelitian.....	5

BAB II LANDASAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu	6
B. Teori Strategi.....	11
C. Teori Pemasaran	18
D. Teori Strategi Pemasaran	19
E. Konsep Strategi Pemasaran	26

F. Lingkungan Pemasaran.....	27
G. Analisis SWOT	29
H. Matrik SWOT	33
I. Persaingan Pasar	36
J. Matrik IFAS	37
K. Matrik EFAS	40

BAB III METODE PENELITIAN

A. Waktu dan Tempat Penelitian	42
B. Jenis Penelitian.....	42
C. Definisi Operasional Penelitian.....	42
D. Populasi Penelitian Dan Sampel	43
E. Metode Pengumpulan Data	43
F. Teknik Analisa Data	44

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Tempat Penelitian.....	46
B. Analisis Data	52
C. Pembahasan.....	54

BAB V KESIMPULAN

A. Kesimpulan	63
B. Saran.....	65
Daftar Pustaka.....	66
Lampiran	67

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Diagram Analisis SWOT	31
Gambar 2.2 Matrik SWOT	33
Gambar 2.3 Matrik IFAS	38
Gambar 2.4 Matrik IFAS	49
Gambar 2.5 Matrik EFAS	40
Gambar 2.6 Matrik EFAS	41
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	48

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Jam Kerja UD. Feronica Ngunut Tulungagung	50
Tabel 4.2 Produksi UD. Feronica Ngunut Tulungagung	50
Tabel 4.3 Derah Pemasaran UD. Feronica Ngunut Tulungagung	51
Tabel 4.4 Bukti Perusahaan yang memproduksi barang yang sama	51
Tabel 4.5 Matrik IFAS	55
Tabel 4.6 Matrik EFAS	57
Tabel 4.7 Matrik SWOT	59