

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN  
PENDAPATAN PADA UD. SUMBER ABADI  
KADEMANGAN KABUPATEN BLITAR**

**SKRIPSI**

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



**Disusun Oleh :**

**Nama : EVA SEPTIA**

**NIM : 13221015**

**Pembimbing : Sandi Eka Suprajang, SE, MM. MOS.**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA  
BLITAR  
2019**

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Eva Septia  
N I M : 13221015  
Jurusan : Manajemen  
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

### **STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA UD. SUMBER ABADI KADEMANGAN KABUPATEN BLITAR**

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

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

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

Blitar, 21 Pebruari 2019

Penulis,



Eva Septia

## LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari

Nama : Eva Septia  
N I M : 13221015  
Jurusan : Manajemen  
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

### **STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA UD. SUMBER ABADI KADEMANGAN KABUPATEN BLITAR**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal Juni 2018 – Februari 2019 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 di atas.

Blitar, 21 Pebruari 2019

Pembimbing,



**Sandi Eka Suprajang, SE, MM.**

## SUART KETERANGAN PENELITIAN

No:12/CM-BLT/ADM/II/19

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : SUJIANTO  
Jabatan : -  
Perusahaan : UD. SUMBER ABADI (PRODUKSI GULA MERAH)  
Alamat : KADEMANGAN BLITAR

Dengan ini menerangkan :

Nama : Eva Septia  
NIM : 13221015  
Fak / Jur : Manajemen  
Sekolah : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar

Adalah benar telah melakukan penelitian dalam rangka tugas Skripsinya yang berjudul : sSTRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA UD. SUMBER ABADI KADEMANGAN KABUPATEN BLITAR sejak bulan oktober 2018 sampai dengan bulan desember 2018, dan telah pula membahas materi hasil penelitiannya dengan kami.

Blitar, 8 Febuari 2019

UD. SUMBER ABADI

SUJIANTO



## ABSTRAKSI

### **STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA UD. SUMBER ABADI KADEMANGAN KABUPATEN BLITAR**

Eva Septia – 13221015

**Kata Kunci : strategi, pemasaran, pendapatan**

UD. Sumber Abadi, Pabrik Gula merah terletak di Desa Plosorejo RT 04 RW 09, Kecamatan Kademangan, Kabupaten Blitar, berdiri sejak tahun 2005. Bergerak di bidang pembuatan Gula Merah dari tebu dan dipasarkan di area Kabupaten Blitar. Sejak saat awal berdiri usaha ini mampu meraih keuntungan cukup tinggi karena volume pendapatan usaha mereka bagus. Namun sejak tahun 2009 mulai berdiri pesaing usaha di daerahnya, sehingga membuat volume pendapatan usaha menurun setiap tahun dan sulit untuk meningkat lagi. Mengacu pada pemasaran yang kurang berhasil dengan melihat pada pendapatan yang semakin menurun, maka perlu untuk dirumuskan ulang strategi pemasaran yang sesuai dengan kondisi saat ini. UD. Sumber Abadi selama ini belum menerapkan strategi pemasaran, yang dilakukan hanya menjual produk ke pasar tanpa adanya perencanaan strategi apa yang sesuai dengan perusahaan tersebut. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran UD. Sumber Abadi Kademangan Blitar guna meningkatkan pendapatan. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif.

Hasil analisis IFAS diperoleh hasil perhitungan bahwa  $S > W$  menunjukkan bahwa kekuatan perusahaan lebih besar dari pada kelemahan perusahaan. Hasil analisis EFAS diperoleh hasil perhitungan bahwa untuk  $O < T$  menunjukkan bahwa ancaman lebih besar daripada kesempatan. Hasil analisis strategis diperoleh hasil S mempunyai kekuatan dan T ancaman sehingga strategi S dan T terletak pada kuadran II, strategi ini dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk menghadapi ancaman yang ada yaitu dengan menggunakan strategi Diversifikasi Strategi.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan Rahmat dan karunia Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan proposal skripsi yang berjudul **“STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA UD. SUMBER ABADI KADEMANGAN KABUPATEN BLITAR”** yang disusun untuk melengkapi sebagian syarat dalam penyelesaian Program Studi Strata 1 pada Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara. Penelitian ini dapat terselesaikan berkat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak yang secara langsung maupun tidak langsung ikut andil di dalamnya, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Iwan Setya Putra, SE., Ak. MM., selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
2. Bapak Tanto Askriyandoko Putro, SE., MM. MOS, selaku Ketua Jurusan Manajemen.
3. Bapak Sandi Eka Suprajang, SE., MM. MOS, selaku Dosen Pembimbing.
4. Bapak serta Ibu Dosen yang telah membekali ilmu semasa kuliah di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
5. Rekan-rekan mahasiswa dan mahasiswi yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi yang tidak dapat aku sebut satu persatu.
6. Semua saudara dan teman-teman dan semua pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, yang telah memberikan tempat untuk berbagi suka dan duka hingga terselesaikannya penelitian ini.

Kesalahan dan ketidaksempurnaan adalah suatu kewajaran yang dimiliki setiap insan. Kesempurnaan hanyalah milik Allah Yang Maha Esa. Penulis menyadari bahwa laporan ini masih perlu penyempurnaan. Kritik dan saran yang sifatnya membangun dari pembaca, sangat penulis harapkan. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin.

Blitar, Maret 2019

Eva Septia

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN .....	iii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iv
ABSTRAKSI .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xi
BAB I : PENDAHULUAN	
A Latar Belakang Masalah.....	1
B Permasalahan.....	3
C Rumusan Masalah .....	4
D Tujuan Penelitian .....	4
E Kegunaan Penelitian.....	5
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu .....	6
B. Manajemen Pemasaran.....	12
C. Definisi Strategi .....	13
D. Strategi Pemasaran .....	16
E. Strategi Dengan SWOT.....	29
F. Matriks SWOT .....	30
G. Hubungan Strategi Pemasaran Dengan Pendapatan .....	32
BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Waktu Dan Tempat Penelitian .....	34
B. Jenis Penelitian .....	34
C. Definisi Operasional Variabel.....	34
D. Populasi Penelitian dan Sampel .....	35
E. Metode Pengumpulan Data .....	36
F. Teknik Analisa Data.....	37
BAB IV : ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Data Perusahaan .....	39
B. Analisa Data .....	43
C. Pembahasan.....	59
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan .....	61
B. Saran .....	62
DAFTAR PUSTAKA	



## DAFTAR TABEL

Tabel 4 1 Hasil Penilaian Internal.....	49
Tabel 4 2 Hasil Penilaian Eksternal .....	50
Tabel 4 3 Tingkat Kesesuaian Penilaian Internal Dan Eksternal.....	52
Tabel 4 4 Penilaian Internal Dan Eksternal.....	53
Tabel 4 5 IFAS (Internal Factor Analysis Summary).....	55
Tabel 4 6 EFAS (External Factor Analysis Summary).....	57

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Analisis SWOT .....	32
Gambar 2.2. Hubungan Strategi dengan Pendapatan Perusahaan.....	32
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	41
Gambar 4.2 Diagram Analisis SWOT .....	59