

16 JAN 2020

**ANALISA STRATEGI PEMASARAN TERHADAP
PENINGKATAN PENJUALAN PADA
UD. VIA LESTARI BLITAR**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Melengkapi Sebagian
Syarat Dalam Mencapai Gelar Sarjana Strata Satu (S1)**



Disusun oleh :

Nama : Putri Siskasari
NIM : 13221040
Pembimbing : Retno Murni Sari, SE., MM.

**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR
2018**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari

Nama : Putri Siskasari
N I M : 13221040
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

ANALISA STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PADA UD. VIA LESTARI BLITAR

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 22 Mei 2018 – 8 Nopember 2018 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.

No. Induk	: <u>BO4208/PIK/2020</u>
Tanggal Terima	: <u>16 JAN 2020</u>
No. Klasifikasi	: <u>SKR. MNJ</u>
Asal	: <u>AI/SD/SE/HP/...</u>

Blitar, 8 Nopember 2018
Pembimbing,



Retno Murni Sari, SE, MM.

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Putri Siskasari
N I M : 13221040
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

ANALISA STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PADA UD. VIA LESTARI 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, 8 Nopember 2018

Penulis,


**MATERAI
TEMPEL**
TEL. 2AFF399903470
6000
ENAM RIBU RUPIAH
Putri Siskasari

SURAT KETERANGAN

Nomor : 004/VL-BLT/II/2018

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Wiwin Wahyuni Lestari
Jabatan : Pimpinan
Alamat : Rejowinangun RT.02 RW.02 Kec. Kademangan Kab. Blitar


Menerangkan bahwa

Nama : Putri Siskasari
N I M : 13221040
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen
Asal Sekolah : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara

Telah melaksanakan penelitian pada UD. Via Lestari Blitar dengan judul : "ANALISA STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PADA UD. VIA LESTARI BLITAR". Dimulai sejak tanggal 02 Januari sampai dengan 31 Januari 2018.

Demikian surat keterangan ini Saya buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 02 Februari 2018



Wiwin Wahyuni Lestari
Pimpinan

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :




**ANALISA STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN
PENJUALAN PADA UD. VIA LESTARI BLITAR**

Yang disusun oleh :

Nama : Putri Siskasari
N I M : 13221040
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 22 Nopember 2018

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO.	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1.	Siti Sunrowiyati, SE., MM.	Penguji I	
2.	Retno Murni Sari, SE., MM.	Penguji II	
3.	Sandi Eka Suprajang, SE., MM.	Penguji III	

Blitar, 26 September 2019

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen,

Ketua Dewan Penguji,

Tanto Askriyandoko, SE., MM.

Iwan Setya Putra, SE., Ak. MM.

ABSTRAKSI

ANALISA STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PADA UD. VIA LESTARI BLITAR

Putri Siskasari – 13221040

Kata Kunci : strategi pemasaran, penjualan

Pemasaran produk yang dilakukan perusahaan masih menggunakan cara yang biasa yaitu memasang spanduk, titip produk di toko hal ini berakibat menurunnya volume penjualan karena masyarakat kurang mengenal produk yang dipasarkan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi pemasaran perusahaan UD. Via Lestari untuk meningkatkan penjualan. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif.

Hasil analisis IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) mempunyai kekuatan yaitu merupakan snack yang mengangkat jajanan tradisional, tenaga kerja yang siap melayani dengan baik dan pada aspek, merek jenang dan geti sudah dikenal oleh konsumen. Fakta menunjukkan kelemahan umum yang dimiliki UD. Via Lestari adalah memerlukan dana untuk membeli mesin moderen dan tenaga penjualan yang masih belum tetap serta bahan baku yang semakin naik tapi harga masih tetap. Analisis EFAS (*External Factor Analysis Summary*) mempunyai peluang bagi organisasi adalah semakin banyaknya masyarakat yang suka jajan tradisional, semakin banyak dijual jajan tradisional di supermarket, penjualan dapat dilakukan dengan cara *online* dan adanya pelatihan dan pembinaan dari pemerintah daerah. Tantangan yang dihadapi adalah semakin maraknya jajanan import dengan harga terjangkau, persaingan tidak hanya datang dari dalam negeri juga luar negeri, adanya internet dengan pilihan yang semakin banyak dan harga di pasar yang semakin bersaing sehingga sulit dinaikkan. Analisis UD. Via Lestari IFAS menunjukkan hasil $W > S$ ($1,91 > 1,81$), bahwa kelemahan lebih besar dari pada kekuatan perusahaan. Hasil analisisn EFAS bahwa $T > O$ ($1,93 > 1,89$) hal ini menunjukkan bahwa ancaman lebih besar daripada kesempatan. Pilihan strategis adalah W dan T , strategi W dan T terletak pada kuadran IV yaitu strategi bertahan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan Rahmat dan karunia Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan proposal skripsi yang berjudul **“ANALISA STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PADA UD. VIA LESTARI 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. Ibu Retno Murni Sari, SE., MM., selaku Dosen Pembimbing
3. Bapak serta Ibu Dosen yang telah membekali ilmu semasa kuliah di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
4. Rekan-rekan mahasiswa dan mahasiswi yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi yang tidak dapat aku sebut satu persatu.
5. 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, Nopember 2018



Putri Siskasari

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	3
D Tujuan Penelitian	4
E Kegunaan Penelitian	4
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu	5
B. Strategi Pemasaran	8
C. Strategi	21
D. Penjualan	24
E. Hubungan Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan	

Penjualan	35
BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Waktu Dan Tempat Penelitian	37
B. Jenis Penelitian	37
C. Definisi Operasional Variabel	38
D. Populasi Penelitian dan Sampel	38
E. Metode Pengumpulan Data	39
F. Teknik Analisa Data	39
BAB IV : ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Data Perusahaan	41
B. Analisa Data	45
C. Pembahasan	63
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	64
B. Saran	65
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel 4 1 Hasil Kuesioner Internal	48
Tabel 4 2 Hasil Kuesioner Eksternal	49
Tabel 4 3 Tingkat Penilaian Internal	50
Tabel 4 4 Tingkat Penilaian Eksternal	51
Tabel 4 5 Penilaian Internal Dan Eksternal	53
Tabel 4 6 Penilaian Rating	55
Tabel 4 7 IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>)	57
Tabel 4 8 EFAS (<i>External Factor Analysis Summary</i>)	59
Tabel 4 9 Analisis dan Strategi	60

DAFTAR CAMBAR

Gambar 2 1 Hubungan Strategi Pemasaran dan Peningkatan Penjualan	35
Gambar 4 1 Struktur Organisasi	43
Gambar 4 2 Diagram Analisis SWOT	61