

**STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PADA UD. ATRE G-1
KECAMATAN SANANKULON BLITAR**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat
Dalam mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1)**



Disusun Oleh :

**Nama : Anis Suharti
NIM : 10211002
Pembimbing : Sandi Eka Suprajang, SE., MM**

**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR
2014**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari,

Nama : Anis Suharti
NIM : 10211002
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

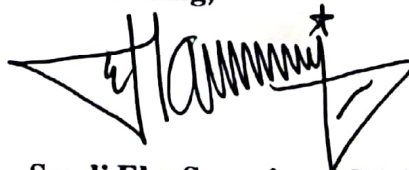
Judul skripsi :

**STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA UD. ATRE G-1 KECAMATAN SANANKULON
BLITAR**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 18 Nopember 2013 sampai dengan 24 Pebruari 2014 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.

Biltar, 25 Pebruari 2014
Pembimbing,



Sandi Eka Suprajang, SE, MM

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Anis Suharti
NIM : 10211002
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA UD. ATRE G-1 KECAMATAN SANANKULON
BLITAR**

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

Apabila ternyata di kemudian 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, 25 Pebruari 2014

Penulis,



Anis Suharti



UD. ATRE G-1

Ds. Purworejo RT. 05 / RW. 01 Kec. Sanankulon

Telp. 081 252 196 94 - 081 333 044 11

BLITAR

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

No.110/Adm/MA/11.13

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Agus Supriyono

Jabatan : Pimpinan

Alamat : Ds. Purworejo RT.05/RW.01 Kec. Sanankulon Kab. Blitar

Menerangkan bahwa Mahasiswa:

Nama : Anis Suharti

NIM : 10211002

Program Studi : Manajemen

Telah melakukan penelitian pada UD. ATRE G-1 Blitar dari tanggal 10 Oktober 2013 sampai dengan 16 Desember 2013. Untuk menyelesaikan skripsi dengan judul **STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UD. ATRE G-1 TAHUN 2013.**

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana perlunya.

Blitar, 16 Desember 2013

Pimpinan,



Agus Supriyono

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul:




**STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PADA UD. ATRE G-1 KECAMATAN SANANKULON
BLITAR**

Yang disusun oleh:

Nama : Anis Suharti
NIM : 10211002
Jurusan : Manajemen
Program studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 1 Maret 2014

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO.	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1.	Aris Sunandes, SE., MM	Penguji I	
2.	Iwan Setya Putra, SE., Ak., MM	Penguji II	
3.	Sandi Eka Suprajang, SE., MM	Penguji III	

Mengetahui,

Pembimbing



(Sandi Eka Suprajang, SE., MM)



Ketua Program Studi Manajemen



(Aris Sunandes, SE., MM)

ABSTRAKSI

STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UD. ATRE G-1 KECAMATAN SANANKULON BLITAR

ANIS SUHARTI – 10211002

Kata Kunci: Strength, Weakness, Opportunities, Threats, Volume Penjualan

Penelitian ini dilakukan di UD. ATRE G-1 Kecamatan Sanankulon Kabupaten Blitar dengan judul “Strategi Pemasaran guna Meningkatkan Volume Penjualan”. Strategi yang diterapkan UD. ATRE G-1 adalah sebagai berikut: Meningkatkan kualitas produk dan jasa untuk menjaga kepercayaan pelanggan atau konsumen dalam perusahaan merupakan faktor yang sangat baik. Karyawan yang sudah profesional di bidang pekerjaannya adalah bagian dari manajemen yang baik. Memiliki tingkat harga yang kompetitif dengan perusahaan sejenis adalah merupakan hal yang penting bagi perusahaan. Memiliki lokasi yang strategis dan mudah dijangkau merupakan lokasi yang baik pada perusahaan.

Hasil analisis SWOT berdasarkan total skor IFAS diperoleh hasil $S > W$ ($2,25 > 1,00$), hal ini menunjukkan bahwa kekuatan perusahaan lebih besar dari kelemahan perusahaan. Dari tabel EFAS diperoleh hasil $O > T$ ($2,45 > 1,00$), hal ini menunjukkan bahwa peluang lebih besar daripada ancaman. Strategi ini termasuk dalam strategi kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur kehadiran Allah SWT dan karena dengan Rahmat serta Ridho-Nya peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang berjudul: **STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UD. ATRE G-1 KECAMATAN SANANKULON BLITAR.** Penyusunan Skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dorongan, serta bimbingan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis dengan kerendahan hati 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 Aris Sunandes, SE., MM. Selaku Ketua Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
3. Bapak Sandi Eka Suprajang, SE., MM. Selaku Dosen Pembimbing yang memberi arahan dalam menyelesaikan skripsi.
4. Bapak dan Ibu dosen yang telah memberikan ilmunya selama penulis menempuh kuliah di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar
5. Bapak Agus Supriyono selaku Pimpinan UD. ATRE G-1, terima kasih sudah memberikan izin untuk penelitian dan kesempatan yang telah diberikan kepada penulis.
6. Seluruh karyawan UD. ATRE G-1 yang sudah membantu dalam kelancaran proses penelitian.

7. Seluruh keluarga tercinta, terutama untuk ibuku terima kasih telah memberikan dukungan, motivasi dan doanya hingga terselesaikan skripsi ini.
8. Teman-temanku seperjuangan tidak bisa penulis sebutkan satu persatu terima kasih yang telah membantu memberikan motivasi dan dukungan untuk penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari karena keterbatasan kemampuan, pengetahuan, dan penalaran yang ada dalam pembuatan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak. Akhirnya, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Blitar, 25 Pebruari 2014
Penulis

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan Skripsi.....	ii
Halaman Pernyataan Keaslian.....	iii
Halaman Pengesahan.....	iv
Abstraksi.....	v
Kata Pengantar.....	vi
Daftar Isi.....	vii
Daftar Tabel.....	viii
Daftar Gambar.....	ix
Daftar Lampiran.....	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Permasalahan	5
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian	5
E. Kegunaan Penelitian	6
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu	8
B. Teori Penelitian	11
C. Hubungan antara Strategi Pemasaran bagi Volume Penjualan.....	36
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Definisi Operasional Variabel.....	37
B. Populasi penelitian dan sampel.....	37
C. Jenis Penelitian.....	38
D. Metode Pengumpulan Data.....	38
E. Teknik Analisa Data.....	39
F. Waktu dan Tempat Penelitian.....	39

BAB IV	ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
	A. Gambaran Umum Perusahaan.....	40
	B. Hasil Analisa Data.....	53
	C. Pembahasan.....	61
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. Kesimpulan.....	66
	B. Saran.....	67
	Daftar Pustaka.....	68

DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 4.1	Jumlah Karyawan UD. ATRE G-1 Tahun 2013	44
Tabel 4.2	Tingkat Pendidikan Karyawan UD. ATRE G-1 Tahun 2013	45
Tabel 4.3	Pembobotan SWOT	53
Tabel 4.4	Rating SWOT	54
Tabel 4.5	IFAS (<i>internal Factor Analysis Summary</i>) UD. ATRE G-1	55
Tabel 4.6	EFAS (<i>External Factor Analysis Summary</i>) UD. ATRE G-1	57
Tabel 4.7	SFAS (<i>Strategic Factor Analysis Summary</i>) Penerapan Rencana Strategi Pemasaran UD. ATRE G-1	59

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Proses segmentasi pasar	29
Gambar 2.2 Diagram analisis SWOT	32
Gambar 2.3 Matrik SWOT	33
Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD. ATRE G-1	42
Gambar 4.2 Diagram analisis SWOT	60

DAFTAR LAMPIRAN

Kuesioner

Hasil Koresponden