

24 JAN 2019

**STRATEGI PEMASARAN GUNA  
MENINGKATKAN KEUNGGULAN BERSAING  
(Studi Kasus Pada Ageng Bakery Blitar)**

**SKRIPSI**



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



Diajukan Oleh:

Nama : Ridwan Suhariyadi  
NIM : 11221035  
Pembimbing : Sandi Eka Suprajang, SE.,MM

JURUSAN MANAJEMEN  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA BLITAR  
2015

## LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini dosen pembimbing dari,

Nama : Ridwan Suhariyadi  
NIM : 11221035  
Jurusan : Manajemen  
Program studi : Manajemen

Judul skripsi:

**STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN KEUNGGULAN  
BERSAING STUDI KASUS PADA AGENG BAKERY BLITAR.**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 10 Oktober 2014 sampai dengan 28 Oktober 2015 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, 28 Oktober 2015  
Pembimbing,



Sandi Eka Suprajang, SE, MM

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Ridwan Suhariyadi  
NIM : 11221035  
Jurusan : Manajemen  
Program studi : Manajemen

Judul skripsi:

### **STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN KEUNGGULAN BERSAING STUDI KASUS PADA AGENG BAKERY BLITAR.**

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, 28 Oktober 2015

Penulis,



Ridwan Suhariyadi

## SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Ahmad Lasio  
Jabatan : Pimpinan Perusahaan

Menerangkan bahwa

Nama : Ridwan Suhariyadi  
N I M : 11221035  
Jurusan : Manajemen  
Program Studi : Manajemen  
Asal Sekolah : STIE Kesuma Negara Blitar

Telah melaksanakan penelitian pada Ageng Bakery Blitar Desa Jatinom Kota Blitar dengan judul : "STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN KEUNGGULAN BERSAING (Studi Kasus Pada Ageng Bakery Blitar)".

Dimulai sejak tanggal tanggal 10 Oktober 2014 sampai dengan 10 Desember 2014

Demikian surat keterangan ini Saya buat untuk dipergunaan sebagaimana mestinya.

Blitar, 10 Desember 2014



## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

**STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN KEUNGGULAN BERSAING (Studi Kasus Pada Ageng Bakery Blitar)**

Yang disusun oleh :

Nama : Ridwan Suhariyadi

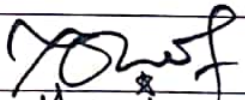
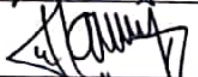

NIM : 11221035

Jurusan : Manajemen

Program studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 10 November 2015

### SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO.	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1	Iwan Setya Putra, SE., Ak., MM.	Penguji 1	
2	Sandi Eka Suprajang, SE., MM.	Penguji 2	
3	Siti Sunrowiyati, SE., MM.	Penguji 3	

Blitar, 15 Oktober 2018

Mengetahui

Ketua Program Studi,



(Tanto Askriyandoko putro, SE, MM)

Ketua Dewan Penguji,



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



## ABSTRAKSI

### STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN KEUNGGULAN BERSAING STUDI KASUS PADA AGENG BAKERY BLITAR

RIDWAN SUHARIYADI – 11221035

Kata Kunci ; Strategi, Pemasaran, Keunggulan Bersaing, Analisis SWOT

Strategi merupakan rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengkaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan yang dirancang dan memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan itu dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan. Pemasaran adalah suatu proses kegiatan yang dipengaruhi oleh berbagai faktor sosial, budaya, politik, ekonomi, dan manajerial. Keunggulan bersaing adalah kemampuan suatu badan usaha untuk memberikan nilai lebih terhadap produknya dibandingkan para pesaingnya dan nilai tersebut memang mendatangkan manfaat bagi pelanggan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki Ageng Bakery Blitar dengan produk roti yang dipasarkannya dan memberikan masukan dalam menentukan strategi pemasaran yang tepat. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk menggambarkan suatu obyek sesuai dengan keadaan atau penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variable mandiri, baik satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel lain.

*Analisis SWOT (Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats)* adalah keseluruhan evaluasi tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Analisis SWOT merupakan cara untuk mengamati lingkungan pemasaran internal dan eksternal. Sebelum menggunakan analisis SWOT terlebih dahulu melakukan analisis Evaluasi Faktor Internal (EFI) dan Evaluasi Faktor Eksternal (EFE).

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang dilakukan di Ageng Bakery Blitar maka diperoleh hasil EFI = 2,59 dan EFE = 2,41 maka perusahaan berada pada kuadran 1 yaitu posisi yang mendukung strategi agresif. Maka strategi yang dapat diterapkan oleh Ageng Bakery Blitar dalam kondisi ini adalah strategi yang berorientasi pada pertumbuhan yang setiap kebijakan perusahaan berorientasi pada pertumbuhan agresif untuk memanfaatkan peluang yang ada.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji Syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena atas karunia-Nya dan kelimpahan berkat serta rahmat yang diberikan, hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN KEUNGGULAN BERSAING STUDI KASUS PADA AGENG BAKERY BLITAR”**. Skripsi ini merupakan salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada STIE Kesuma Negara Blitar.

Penulis menyadari tanpa adanya dukungan, petunjuk, bimbingan serta bantuan berbagai pihak, penyusunan skripsi ini tidak dapat terselesaikan sebagaimana yang diharapkan, maka tidaklah berlebihan dalam kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Iwan Setya Putra SE, Ak, MM. Selaku ketua lembaga STIE Kesuma Negara Blitar.
2. Bapak Sandi Eka Suprajang SE, MM. Selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, saran, masukan, dan semangat bagi penulis dalam penyusunan skripsi ini, dari awal sampai dengan akhir.
3. Bapak Ahmad Lasio selaku Pimpinan Ageng Bakery Blitar yang telah memperkenalkan penulis meneliti di Ageng Bakery Blitar.
4. Kepada seluruh karyawan Ageng Bakery Blitar.
5. Kepada seluruh Pengajar dan karyawan STIE Kesuma Negara Blitar yang telah mengajar dan membimbing penulis selama ini.
6. Kepada keluarga besar penulis yang tersayang, Bapak Wiyoso, Ibuku yang tercinta Ibu Sri Lestari yang telah member semangat dan dukungan yang sangat besar kepada penulis selama penulisan skripsi.
7. Kepada sahabat dan teman-teman penulis yang telah bersedia bertukarpendapat, memberi saran serta masukan dan juga memberi semangat kepada penulis dalam penulisan skripsi, Terimakasih atas semuanya.

Serta masih banyak lagi pihak-pihak yang membantu penulis serta mendukung penulis dalam pembuatan skripsi ini, yang tidak mungkin penulis sebutkan satu satu. Penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya. Tanpamereka, penulis tidak dapat mengerjakan skripsi ini dengan baik. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh sebab itu, penulis mengharapkan saran dan kritik dari pembaca skripsi ini. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada semua pihak.

Blitar, 28 Oktober 2015  
Penulis,

Ridwan Suhariyadi



## DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan Skripsi .....	ii
Halaman Pernyataan Keaslian.....	iii
Halaman Pengesahan .....	iv
Abstraksi .....	v
Kata Pengantar .....	vi
Daftar Isi .....	viii
Daftar Tabel .....	x
Daftar Gambar .....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Permasalahan.....	3
C. Rumusan Masalah .....	5
D. Tujuan Penelitian.....	5
E. Kegunaan Penelitian .....	5
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Hasil Penelitian Terdahulu.....	7
B. Pengertian Pemasaran.....	9
C. Manajemen Pemasaran .....	10
D. Pengertian Strategi .....	10
E. Pengertian Strategi Pemasaran .....	11
F. Pentingnya Strategi Pemasaran.....	12
G. Perencanaan Strategi .....	13
H. Proses Manajemen Strategi.....	14
1. Analisis Lingkungan Internal .....	14
2. Analisis Lingkungan Eksternal.....	14
3. Misi dan Tujuan Perusahaan.....	18
4. Perumusan Strategi .....	18
5. Implementasi Strategi.....	19
6. Evaluasi dan Pengawasan.....	19
I. Pengertian Keunggulan Bersaing .....	19
J. Analisis SWOT.....	20
K. Hubungan Antara Strategi Pemasaran dengan Keunggulan Bersaing.....	28
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Definisi Operasional Variabel.....	28
B. Populasi dan Sampel.....	29
C. Jenis Penelitian .....	30
D. Metode Pengumpulan Data.....	31
E. Teknik Analisa Data .....	32
F. Waktu dan Tempat Penelitian.....	34

<b>BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	35
1. Sejarah Perusahaan .....	35
B. Hasil Analisis Data .....	48
1. Analisis Internal.....	48
2. Analisis Eksternal.....	54
C. Pembahasan.....	56
1. Matrik Evaluasi Faktor Internal .....	56
2. Matrik Evaluasi Faktor Eksternal.....	58
3. Matrik SWOT.....	60
4. Perumusan Strategi.....	62
 <b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
A. Kesimpulan .....	66
B. Saran .....	69
 Daftar Pustaka .....	
Lampiran.....	

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>	
Tabel 1.1	Data Penjualan Ageng Bakery Blitar	4
Tabel 1.2	Data Penjualan Pesaing	4
Tabel 2.1	Matriks Evaluasi Faktor Internal	23
Tabel 2.2	Matriks Evaluasi Faktor Eksternal	25
Tabel 2.3	Matrik SWOT	26
Tabel 4.1	Data Jumlah Dan Klasifikasi Tenaga Kerja	42
Tabel 4.2	Jumlah Karyawan Produksi	42
Tabel 4.3	Jumlah Karyawan Non Produksi	43
Tabel 4.4	Pembagian Jam Kerja	43
Tabel 4.5	Matriks Evaluasi Faktor Internal	56
Tabel 4.6	Matriks Evaluasi Faktor Eksternal	58
Tabel 4.7	Matrik SWOT	62

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	38
Gambar 4.2 Diagram Analisis SWOT	60