

**“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN
UD NAGA MEUBEL
DI DESA BAKUR KABUPATEN MADIUN”**

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Sebagai Syarat dalam Mencapai
Gelar Sarjana Manajemen (SM)



Disusun Oleh :

Nama : Alifah Wachidiyati

NIM : 19213001

Pembimbing : Tanto Askriyandoko Putro, SE., MM

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR
2020/2021**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini dosen pembimbing dari:

Nama : Alifah Wachidiyati

NIM : 19213001

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

Analisis Strategi Pemasaran UD Naga Meubel di Desa Bakur Kabupaten Madiun

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak 25 Agustus 2021 sampai dengan 7 Desember 2021 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji didepan dewan penguji skripsi.

Demikin persetujuan ini saya berikan sebgi syarat untuk mengikuti Ujian Komprehensif bagi mahasiswa tersebut diatas.

Blitar, 08 Desember 2021

Pembimbing



Tanto Askriyandoko Putro, S.E., M.M

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Alifah Wachidiyati
NIM : 19213001
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

“Analisis Strategi Pemasaran UD Naga Meubel di Desa Bakur Kabupaten Madiun”

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 Sekola Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

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

Blitar, Desember 2021



Alifah Wachidiyati

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Widy Pratama

Jabatan : Pemilik

Perusahaan : UD Naga Meubel

Alamat : Desa Bakur RT 21 RW 04, Kecamatan Sawahan, Kabupaten
Madiun

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Alifah Wachidiyati

NIM : 19213001


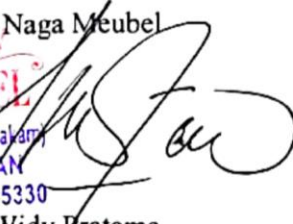
Fak/Jur : Manajemen

Universitas : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar

Telah selesai melakukan penelitian di UD Naga Meubel sejak tanggal 15 Juli 2021 sampai dengan 2 Desember 2021 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **Analisis Strategi Pemasaran UD Naga Meubel di Desa Bakur Kabupaten Madiun.**

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Madiun, 02 Desember 2021



Widy Pratama

ABTRAKSI

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UD NAGA MEUBEL DI DESA BAKUR KABUPATEN MADIUN

Alifah Wachidiyati – 19213001

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Analisis SWOT

Tujuan dilakukan penelitian ini untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat untuk UD Naga Meubel melalui analisis SWOT. Peneliti melakukan penelitian dengan rumusan masalah yaitu bagaimana strategi pemasaran UD Naga Meubel dan bagaimana analisa SWOT pemasaran UD Naga Meubel untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat.

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Untuk menganalisa data menggunakan Matrix IFAS, Matrix EFAS, SWOT. Lokasi penelitian ini Desa Bakur RT 21 RW 04, Kecamatan Sawahan, Kabupaten Madiun.

Hasil dalam penelitian ini bahwa UD Naga Meubel pada matrik IFAS memiliki total skor 2,93. Total skor diatas 2,5 berarti ini menunjukkan atau mengindikasikan posisi internal pada UD Naga Meubel begitu kuat sedangkan pada matrik EFAS memiliki total skor 2,93. Total skor diatas 2,5 berarti ini menunjukkan atau mengindikasikan posisi internal pada UD Naga Meubel begitu kuat dan pada hasil analisa diagram SWOT di atas menunjukkan hasil yaitu mendukung strategi agresif. Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*). Dari hasil penelitian ini sebaiknya Semakin fokus dalam hal pemasaran online maupun offline, memaksimalkan teknologi yang berkembang dalam bidang pemasaran untuk dapat mempromosikan produk dengan maksimal dan mempertahankan kualitas produk.

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kami persembahkan kehadiran Allah SWT, shalawat serta salam semoga senantiasa dilimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarganya, sahabat serta pengikutnya sampai akhir zaman.

Dalam pelaksanaan penelitian ini peneliti mendapat bantuan serta bimbingan dari pihak dosen yang selalu membimbing selama kami bertugas juga dari pihak terkait lainnya.

Untuk itu kami selaku siswa dan siswi pada kesempatan ini mengucapkan banyak terima kasih yang sangat mendalam kepada :

1. Iwan Setya Putra,SE, Ak ,MAk selaku direktur
2. Tanto Askriyandoko Putro, S.E.,M.M selaku dosen konsultasi skripsi Jurusan Manajemen.
3. Bapak/Ibu dosen yang telah memberikan ilmu selama di STIEKEN Blitar
4. Widy Pratama selaku pemilik usaha UD Naga Meubel
5. Bapak/Ibu saya yang sudah memberi dukungan dan memotivasi saya sampai saat ini
6. Teman seperjuangan selama di STIEKEN Blitar yang menjadi semangat saya dan telah membantu saya selama ini.

Semoga proposal ini dapat memberikan wawasan yang lebih luas dan menjadi sumbangan pemikiran kepada pembaca khususnya para mahasiswa SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA BLITAR. Kami sadar bahwa proposal ini masih banyak kekurangan dan jauh dari sempurna.

Untuk itu, kepada dosen pembimbing peneliti meminta masukannya demi perbaikan pembuatan proposal ini dimasa yang akan datang dan mengharapkan kritik dan saran dari para pembaca.

Blitar, 2 Desember 2021

Penulis

Alifah Wachidiyati

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PERTANYAAN KEASLIAN	iii
SURAT TELAH MELAKUKAN PENELITIAN	iv
ABSTRAKSI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DARTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A Latar Belakang	1
B Permasalahan.....	4
C Rumusan Masalah	6
D Tujuan Penelitian	6
E Kegunaan Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A Penelitian Terdahulu	8
Manajemen Pemasaran	17
C Pemasaran.....	19
D Strategi Pemasaran	21
E Analisis SWOT.....	24
F Hubungan Strategi Pemasaran terhadap Peningkatan Penjualan pada UD Naga Meubel	35

BAB III METODE PENELITIAN

A Waktu dan Tempat Penelitian	37
B Jenis Penelitian.....	37
C Definisi Operasional Variabel	38
D Populasi dan Sampel	38
E Metode Pengumpulan Data	39
F Teknik Analisis Data	41

BAB IV ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN

A Gambaran Umum Tempat Penelitian.....	44
B Strategi Pemasaran UD Naga Meubel.....	48
C Analisis Faktor Internal dan Faktor Internal UD Naga Meubel.....	50
D Pembahasan Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran UD Naga Meubel	61

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A Kesimpulan	76
B Saran.....	77

DAFTAR PUSTAKA	79
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN.....	81
----------------------	-----------

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jenis Kayu Untuk Furniture	1
Tabel 1.2 Jenis-Jenis Furniture	2
Tabel 1.3 Total Penjualan 1 Tahun Terakhir	5
Tabel 2.1 Jurnal Penelitian Terdahulu	13
Tabel 2.2 Kondisi Perusahaan Faktor Internal dan Faktor Eksternal.....	18
Tabel 2.3 Matrix Strategi Internal (IFAS).....	32
Tabel 2.4 Matrix Strategi Eksternal (EFAS).....	33
Tabel 2.5 Matrix SWOT	34
Tabel 4.1 Analisis SWOT UD Naga Meubel.....	59
Tabel 4.2 Faktor Internal UD Naga Meubel	61
Tabel 4.3 Faktor Eksternal UD Naga Meubel.....	62
Tabel 4.4 Matrix IFAS UD Naga Meubel.....	65
Tabel 4.5 Matrix EFAS UD Naga Meubel.....	67
Tabel 4.6 Hasil Analisis SWOT pada UD Naga Meubel.....	70

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Analisis SWOT	26
Gambar 3.1 Teknik Analisa Data.....	41
Gambar 4.1 Stuktur Organisasi UD Naga Meubel	45
Gambar 4.2 Produk Setengah Jadi dan Jadi UD Naga Meubel.....	50
Gambar 4.2 Diagram Analisis SWOT	69
Gambar 4.3 Diagram Analisis SWOT UD Naga Meubel	69