

# **Peningkatan Penjualan Melalui Strategi Pemasaran**

(Studi kasus pada UD. Cemara Sari Blitar)

## **SKRIPSI**

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



Disusun Oleh :

Nama : Mega Puspita  
Nim : 13211030  
Pembimbing : Rony Ika Setiawan, SE., MM

**JURUSAN MANAJEMEN  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA  
BLITAR  
2017**

## LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini dosen pembimbing dari:

Nama : Mega Puspita  
Nim : 13211030  
Jurusan : Manajemen  
Program studi : Manajemen

Judul skripsi:

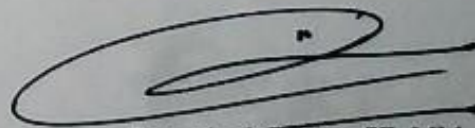
### **PENINGKATAN PENJUALAN MELALUI STRATEGI PEMASARAN PADA UD. CEMARA SARI BLITAR**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 08 Mei 2017 sampai dengan 14 Agustus 2017 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji di depan penguji skripsi.

Demikian persetujuan ini saya berikan sebagai syarat untuk mengikuti Ujian Komprehensif bagi mahasiswa yang tersebut diatas.

Blitar, 18 Agustus 2017

Pembimbing,



Rony Ika Setiawan, SE, MM

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mega Puspita  
Nim : 13211030  
Jurusan : Manajemen  
Program studi : Manajemen

Judul skripsi:

### **PENINGKATAN PENJUALAN MELALUI STRATEGI PEMASARAN PADA UD. CEMARA SARI 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 bertanggungjawabkan 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, 18 Agustus 2017

Penulis.

METERAI  
TEMPEL  
6000  
ENAM RIBU RUPIAH  
Mega Puspita



## SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Imam Surani

Jabatan : Pemilik UD. Cemara Sari Blitar

Dengan ini menyatakan :

Nama : Mega Puspita

Nim : 13211030

Kampus : STIE Kesuma Negara Blitar

Jurusan : Manajemen

Program : Manajemen

Judul : PENINGKATAN PENJUALAN MELALUI  
STRATEGI PEMASARAN PDA UD. CEMARA  
SARI BLITAR

Telah melakukan penelitian pada UD. CEMARA SARI BLITAR pada tanggal 08 Mei 2017 sampai dengan 14 Agustus 2017 guna menyusun laporan skripsi.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 18 Agustus 2017

Pemilik



Imam Surani

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

**PENINGKATAN PENJUALAN MELALUI STRATEGI PEMASARAN  
PADA UD. CEMARA SARI BLITAR**

Yang disusun oleh :

Nama : **Mega Puspita**

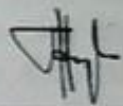
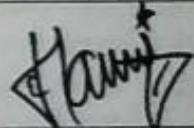

NIM : 13211030

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 18 Agustus 2017

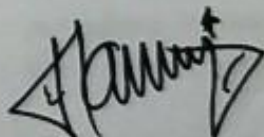
### SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1.	Siti Sunrowiyati, SE., MM	Penguji I	
2.	Sandi Eka Suprajang, SE., MM	Penguji II	
3.	Rony Ika Setiawan, SE., MM	Penguji III	

Blitar, 26 Januari 2018

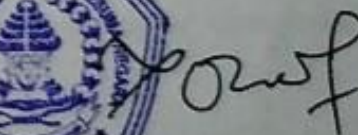
Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen



(Sandi Eka Suprajang SE., MM)

Ketua Dewan Penguji



(Rony Ika Setiawan SE., MM., Ak., CA)

## KATA PENGANTAR

Puji syukur hanya bagi Allah SWT, yang telah memberikan hidayah dan inayah-Nya bagi kami melalui ilmunya Yang Maha Luas dan Tak terkira sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Peningkatan Penjualan Melalui Strategi Pemasaran pada UD. Cemara Sari 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 terlaksana sebagaimana yang diharapkan, maka untuk itu penulis dengan kerendahan hati ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang bersangkutan telah membantu dalam penyusunan skripsi ini, maka kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Iwan Setya Putra SE, MM, AKK. Selaku ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
2. Bapak Sandi Eka Suprajang SE, MM. Selaku ketua jurusan manajemen.
3. Bapak Rony Ika Setiawan SE,MM. Selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, saran, masukan, dan semangat penulis dalam menyusun skripsi ini, dari awal sampai dengan akhir.
4. Bapak Imam Surani pemilik perusahaan yang telah memperkenankan penulis meneliti di UD. Cemara Sari Blitar.
5. Kepada seluruh karyawan UD. Cemara Sari Blitar.
6. Kepada seluruh pengajar dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar yang telah mengajar dan membimbing penulis selama ini.
7. Kepada keluargaku tersayang, Bapakku Mujito, Ibukku Nuryati, adik-adikku Dadang Setiawan, Bayu Afandi, Nenekku, Budheku, Pak pohku, Omku dan saudara-saudara ku yang tersayang lainnya yang telah memberikan semangat dan dukungan yang sangat besar kepada penulis selama penulisan skripsi.

8. Kepada sahabatku dan teman-temanku yang telah bersedia bertukar pendapat, memberi saran, serta masukan serta memberi semangat kepada penulis dalam penulisan skripsi.

Masih banyak lagi pihak-pihak yang membantu penulis serta mendukung penulis dalam pembuatan skripsi ini, yang tidak mungkin penulis sebutkan satu-satu. Penulis mengucapkan sebesar-besarnya. Tanpa mereka, penulis tidak dapat mengerjakan skripsi dengan baik. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna, sehingga kritik dan saran bagi pembaca selalu saya harapkan dalam penyempurnaan skripsin saya. Serta saya minta maaf apabila dalam skripsi yang saya susun ini ada kesalahan pada penulisan dan kesempurnaanya. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada semua pihak.

Blitar, 18 Agustus 2017

Penulis,

Mega Puspita

## ABSTRAKSI

### “PENINGKATAN PENJUALAN MELALUI STRATEGI PEMASARAN PADA UD CEMARA SARI BLITAR”

MEGA PUSPITA-13211030

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Analisis SWOT

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki UD. Cemara Sari Blitar dengan produk yang dipasarkan berupa minuman dan makanan yang terbuat dari belimbing yang akan dipasarkannya dan memberikan masukan dalam menentukan strategi pemasaran yang tepat.

Analisis SWOT merupakan salah satu analisis yang dapat digunakan untuk melihat sisi internal dan eksternal perusahaan. Analisis SWOT dimulai dengan kajian terhadap faktor-faktor internal berupa *weaknesses-strengths* diikuti dengan kajian kondisi eksternal dengan melakukan analisis *threast-opportunities*. analisis SWOT akan memberikan suatu paradigma masa depan sehingga strategi pemasaran yang dibuat juga dapat digunakan untuk dimasa depan. Metode analisis SWOT dilakukan dengan empat tahapan , pertama yaitu tahap pertama analisis faktor internal dan eksternal perusahaan, kedua meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam berbagai bidang fungsional perusahaan dengan menggunakan Matrik Evaluasi Faktor Internal (EFI). Tahap analisis faktor eksternal dengan meringkas dan mengevaluasi informasi ekonomi, teknologi, politik hukum, sosial budaya, demografi untuk mengetahui peluang serta ancaman dengan menggunakan matrikevaluasi fsaktor eksternal (EFE), ketiga matrik SWOT digunakan untuk dijadikan acuan dalam membantu mengembangkan empat jenis strategi dalam SWOT yaitu SO (kekuatan peluang), strategi WO (kelemahan peluang), strategi ST (kekuatan ancaman), strategi WT (kelemahan ancaman), keempat perumusan strategi.

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang telah digunakan maka strategi yang dapat diterapkan oleh UD. Cemara Sari Blitar dalam kondisi ini adalah strategi yang berorientasi pada pertumbuhan yang setiap kebijakan perusahaan berorientasi pada pertumbuhan agresif untuk memanfaatkan setiap peluang yang ada.



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI .....	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN .....	iii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI .....	iv
ABSTRAKSI .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	ix
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Permasalahan .....	4
C. Rumusan Masalah .....	4
D. Tujuan Penelitian .....	4
E. Kegunaan Penelitian .....	4
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Hasil Penelitian Terdahulu .....	6
B. Pemasaran .....	10
C. Manajemen Pemasaran .....	11
D. Strategi Pemasaran .....	12
E. Konsep Pemasaran .....	16
F. Promosi .....	18
G. Penjualan .....	21
H. Pengertian Analisis SWOT.....	25
I. Proses Manajemen Strategi.....	29
J. Hubungan Antara Penjualan dengan Strategi Pemasaran .....	33

<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Waktu dan Tempat Penelitian .....	35
B. Jenis Penelitian .....	35
C. Definisi Operasional Penelitian.....	35
D. Populasi Penelitian dan Sampel.....	36
E. Metode Pengumpulan Data .....	37
F. Teknik Analisa Data .....	38
<b>BAB IV ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Gambaran Umum Perusahaan .....	40
B. Analisa Data .....	49
C. Pembahasan .....	63
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
A. Kesimpulan .....	74
B. Saran .....	75
Daftar Pustaka .....	77
Lampiran .....	79

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Jumlah Tenaga Kerja dan Jabatan UD. Cemara Sari Blitar .....	45
Tabel 4.2 Jumlah Tingkat Pendidikan UD. Cemara Sari Blitar .....	46
Tabel 4.3 Jam Kerja UD. Cemara Sari Blitar .....	52
Tabel 4.4 Matrik Evaluasi Faktor Internal .....	63
Tabel 4.5 Matrik Evaluasin Faktor Eksternal .....	65
Tabel 4.6 Matrik SWOT/TOWS .....	69

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD. Cemara Sari Blitar .....	43
Gambar 4.2 Skema Proses Produksi UD. Cemara Sari Blitar .....	47
Gambar 4.3 Diagram Analisis SWOT UD. Cemara Sari Blitar .....	67