

**PENGGUNAAN STRATEGI PEMASARAN YANG
TEPAT DALAM MENINGKATKAN PANGSA PASAR
UD ANISA JAYA BLITAR**

SKRIPSI

Di ajukan Guna Melengkapi Sebagai Syarat
Dalam Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Disusun Oleh:

Nama : Tasmiatul Khusna
NIM : 13211041
Pembimbing : Sandi Eka Suprajang, SE, MM

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

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini dosen pembimbing dari,

Nama : **Tasmiatul Khusna**
NIM : 13211041
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

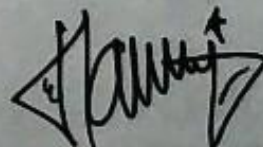
PENGGUNAAN STRATEGI PEMASARAN YANG TEPAT DALAM MENINGKATKAN PANGSA PASAR UD ANISA JAYA BLITAR

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 15 Agustus 2017 sampai dengan 05 September 2017 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 ,05 September 2017

Pembimbing,



Sandi Eka Suprajang, SE, MM

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : **Tasmiatul Khusna**
NIM : 13211041
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

PENGGUNAAN STRATEGI PEMASARAN YANG TEPAT DALAM MENINGKATKAN PANGSA PASAR UD ANISA JAYA BLITAR

Dengan menyatakan bahwa hasil penelitian 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, 05 September 2017


Tasmiatul Khusna

UD ANISA JAYA BLITAR

Alamat: Ds.Gogodeso RT 02 RW 07 Kec.Kanigoro Kab.Blitar

SIUP: 503 / 667 / 409.304 / KPTSP-PK / XII / 2011

Surat Pernyataan Penelitian Skripsi

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama: Anis Rohmawati

Jabatan: Direktur UD ANISA JAYA

Menerangkan bahwa mahasiswi:

Nama: Tasmiatul Khusna

NIM: 13211041

Telah melakukan penelitian dengan judul **"PENGUNAAN STRATEGI PEMASARAN YANG TEPAT DALAM MENINGKATKAN PANGSA PASAR UD ANISA JAYA BLITAR"** Pada tanggal 10 Januari - 27 Maret 2017

Blitar, 27 Maret 2017

Direktur

UD ANISA JAYA


Anis Rohmawati



LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul:

**PENGUNAAN STRATEGI PEMASARAN YANG TEPAT DALAM
MENINGKATKAN PANGSA PASAR UD ANISA JAYA BLITAR**

Yang disusun oleh:

Nama : **Tasmiatul Khusna**

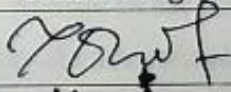
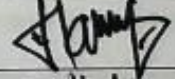
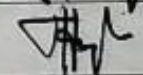
NIM : 13211041

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 06 Oktober 2017

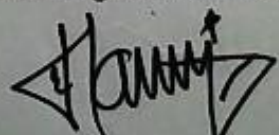
SUSUNAN DEWAN PENGUJI

No.	Nama	Kedudukan	Tanda Tangan
1.	Iwan Setya Putra, SE., Ak., MM.	Penguji I	
2.	Sandi Eka Suprajang, SE., MM.	Penguji II	
3.	Siti Sunrowiyati, SE., MM.	Penguji III	

Blitar, 07 Februari 2018

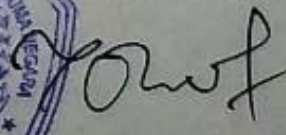
Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen



(Sandi Eka Suprajang, SE., MM)

Ketua Dewan Penguji



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

ABSTRAKSI

PENGGUNAAN STRATEGI PEMASARAN YANG TEPAT DALAM MENINGKATKAN PANGSA PASAR UD ANISA JAYA BLITAR

Tasmiatul Khusna – 13211041

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Analisis SWOT, Analisis Pangsa Pasar

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan strategi pemasaran yang tepat dalam peningkatan pangsa pasar, untuk menganalisis sejauh mana penerapan analisis SWOT (Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman) yang dihadapi oleh perusahaan. Sedangkan metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Strategi pemasaran, Analisis SWOT, Analisis pangsa pasar. Berdasarkan hasil perhitungan analisis pangsa pasar yang dicapai UD ANISA JAYA dari bulan Juni-Desember 2016 mengalami penurunan rata-rata sebesar 11,35%. Hal yang mengakibatkan penurunan penjualan adalah disebabkan karena ketatnya pesaing, dimana munculnya perusahaan pesaing yang menawarkan produk yang sama dan menawarkan harga jual yang bersaing pula. Hasil analisis SWOT nampak bahwa posisi strategi pemasaran UD ANISA JAYA berada pada kuadran 1, hal tersebut merupakan situasi yang menguntungkan dimana perusahaan memiliki peluang dan kekuatan yang sangat baik. Strategi yang harus diterapkan pada UD ANISA JAYA dalam melakukan pemasaran adalah dengan strategi kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan kenikmatan, petunjuk, dan kemudahan, serta sholawat dan salam senantiasa tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul” **PENGGUNAAN STRATEGI PEMASARAN YANG TEPAT DALAM MENINGKATKAN PANGSA PASAR UD ANISA JAYA BLITAR**” Skripsi ini diajukan guna melengkapi sebagai syarat dalam mencapai Gelar Sarjana Strata Satu (S1).

Pada Kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Iwan Setya Putra, SE.Ak, MM selaku ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar
2. Bapak Sandi Eka Suprajang,SE,MM selaku dosen pembimbing serta ketua jurusan Manajemen
3. Keluarga yang telah membantu penulis dengan Do’a dan dukungan dalam berbagai hal
4. Rekan-rekan senasib seperjuangan yang telah memberikan bantuan, semangat, kritik dan saran

Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan. Untuk itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca pihak lain. Semoga penelitian ini bermanfaat bagi pembaca serta dapat dijadikan sebagai sumbangan pikiran untuk perkembangan pendidikan khususnya bidang ekonomi.

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan Skripsi	ii
Halaman Pernyataan Keaslian.....	iii
Halaman Pengesahan.....	iv
Abstraksi.....	v
Kata Pengantar	vi
Daftar Isi	vii
Daftar Tabel.....	ix
Daftar Gambar.....	x
BAB 1. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Permasalahan	3
C. Rumusan Masalah.....	4
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Kegunaan Penelitian.....	4
BAB II. LANDASAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu.....	6
B. Teori Penelitian.....	8
C. Hubungan Strategi Pemasaran Dengan Pangsa Pasar.....	22
BAB III. METODE PENELITIAN	
A. Waktu dan Tempat Penelitian.....	23
B. Jenis Penelitian	23
C. Definisi Operasional Variabel.....	23
D. Populasi Penelitian dan Sampel.....	24
E. Metode Pengumpulan Data.....	25
F. Teknik Analisa Data	25
BAB IV. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum.....	27
B. Hasil Analisa Data.	32
C. Analisis Pembahasan.	53
BAB V. KESIMPULN DAN SARAN	
A. Kesimpulan..	57
B. Saran..	58
Daftar Pustaka	60
Lampiran.....	62

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1	Data penjualan UD ANISA JAYA 3
Tabel 2.1	Diagram Matrik SWOT 17
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin 32
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan Terakhir 33
Tabel 4.3	Tenaga Kerja UD ANISA JAYA 37
Tabel 4.4	Jam Kerja UD ANISA JAYA 37
Tabel 4.5	Daerah Pemasaran UD ANISA JAYA 38
Tabel 4.6	Matrik Evaluasi Faktor Eksternal 39
Tabel 4.7	Matrik Evaluasi Faktor Internal 41
Tabel 4.8	Matrik TOWS UD ANISA JAYA 44
Tabel 4.9	Data Penjualan UD ANISA JAYA 49
Tabel 4.10	Data Penjualan Perusahaan Pesaing UD HAYA JAYA 50
Tabel 4.11	Data penjualan UD ANISA JAYA dengan Perusahaan pesaing UD HAYA JAYA 51
Tabel 4.12	Analisis Pangsa Pasar 52

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Diagram Analisis SWOT	15
Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD ANISA JAYA	29
Gambar 4.2 Diagram Analisis SWOT UD ANISA JAYA	43