

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN  
PENJUALAN PADA UD. BENGKEL KRIYA DAUN 9996 SURABAYA**

**SKRIPSI**



**Oleh :**

**HEPPY YONITA**

**1542010087**

**KEMENTERIAN RISET TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS  
SURABAYA**

**2019**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN  
PENJUALAN PADA UD. BENGKEL KRIYA DAUN 9996 SURABAYA**

**SKRIPSI**



**Oleh :**

**HEPPY YONITA**

**1542010087**

**KEMENTERIAN RISET TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS**

**SURABAYA**

**2019**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN  
PENJUALAN PADA UD. BENGKEL KRIYA DAUN 9996 SURABAYA**

**DISUSUN OLEH :**

**HEPPY YONITA**  
**NPM. 1542010087**

**Telah disetujui untuk mengikuti Ujian Skripsi**

**Menyetujui,**

**PEMBIMBING**



**Dra. Hj. Suparwati, M.Si**  
**NIP. 195507181983022001**

**Mengetahui,**

**DEKAN**

**UPN "Veteran" Jawa Timur**



**Dr. Drs. Ec. Gendut Sukarno, MS, CHRA**  
**NIP. 195907011987031001**

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN  
PENJUALAN PADA UD. BENGKEL KRIYA DAUN 9996 SURABAYA

Disusun Oleh :

HEPPY YONITA  
1542010087

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi  
Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur  
Pada tanggal 17 Mei 2019

Menyetujui

PEMBIMBING UTAMA



Dra. Hj. Suparwati, M.Si  
NIP. 195507181983022001

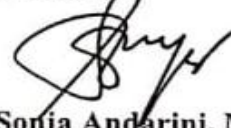
TIM PENGUJI

1. Ketua



Dra. Hj. Suparwati, M.Si  
NIP. 195507181983022001

2. Sekretaris



Dra. Sonja Andarini, M.Si  
NIP. 196503261993092001

3. Anggota



Dr. Jojok D., S.Sos, M.Si  
NPT. 3701195700421

Mengetahui,

DEKAN FISIP  
UPN "Veteran" Jawa Timur



Dr. Drs. Egi Gendus Sukarno, MS.CHRA  
NIP. 195904011987031001

# ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA UD. BENGKEL KRIYA DAUN 9996 SURABAYA

**HEPPY YONITA**  
**NPM. 1542010087**

**Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis**  
**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**  
**Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur**  
[Heppyyonita13@gmail.com](mailto:Heppyyonita13@gmail.com)

## ABSTRAKS

Peneliti menggunakan UD. Bengkel Kriya Daun 9996 yang bergerak pada bidang produk *handycraft* sebagai objek penelitian. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya.

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptid kualitatif dengan menggunakan teknik pengumpulan data wawancara mendalam (*in depth interview*), dokumentasi yang berkaitan dengan strategi pemasaran berdasarkan indikator bauran pemasaran 4P (*Product, Price, Place, Promotion*).

Dari penelitian ini diperoleh hasil IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) yang menunjukkan bahwa kekuatan UD. Bengkel Kriya Daun 9996 sebesar 1,98 lebih besar dibanding dengan kelemahannya yaitu 0,77. Sedangkan hasil dari EFAS (*Eksternal Faktor Analysis Summary*) menunjukkan bahwa peluang lebih besar 1,26 dari ancaman yang ada yaitu sebesar 0,64 . Pilihan strategi adalah menggunakan strategi SO, sehingga pada diagram SWOT strategi S dan O terletak pada Kuadran I, yaitu meskipun telah memiliki berbagai kekuatan yang dimiliki tetapi perusahaan ini masih memiliki peluang untuk terus mengembangkan produk dengan cara mempertahankan ciri khas, menambah inovasi produk serta memanfaatkan peluang media sosial dan fasilitas yang diberikan pemerintah untuk mempromosikan dan memasarkan produknya.

**Kata Kunci : Strategi Pemasaran, matriks IFAS, matriks EFAS, Analisis SWOT**

**ANALYSIS OF MARKETING STRATEGY TO IMPROVE SALES IN UD.  
BENGKEL KRIYA DAUN 9996 SURABAYA**

**HEPPY YONITA**  
**NPM. 1542010087**

**Business Administration Study Program**  
**faculty of Social Science and Political Science**  
**"Veteran" National Development University of East Java**  
**[Heppyyonita13@gmail.com](mailto:Heppyyonita13@gmail.com)**

**ABSTRACT**

The researchers use UD. Kriya Daun 9996 Workshop engaged in handicraft products as the object of research. The purpose of this study was to find out and analyze marketing strategies to increase sales at UD. Kriya Daun 9996 Surabaya Workshop.

The research method used is descriptive qualitative using the technique of collecting in-depth interviews, documentation relating to marketing strategies based on 4P marketing mix indicators (Product, Price, Place, Promotion).

From this study obtained IFAS (Internal Factor Analysis Summary) results which show that the strength of UD. Kriya Daun 9996 Workshop is 1,98 greater than its weakness, which is 077. While the results from EFAS (External Factor Analysis Summary) show that the opportunity is greater 1.26 than the existing threat which is equal to 0,64. The choice of strategy is to use the SO strategy, so that in the SWOT diagram the S and O strategies are located in Quadrant I, which even though they already have various strengths but this company still has the opportunity to continue to develop products by maintaining distinctive features, adding product innovation and taking advantage of opportunities social media and facilities provided by the government to promote and market their products.

**Keywords : Marketing Strategy, *IFAS* matrix, *EFAS* matrix, SWOT Analysis**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah Subhanahu wa Ta'ala yang telah melimpahkan segala rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul **“Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Surabaya”** dapat terselesaikan tepat waktu. Sholawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Nabi besar Muhammad Shallallahu'alaihi wasallam yang telah menuntun kita dari zaman kegelapan menuju alam yang terang benderang ini

Laporan tugas akhir ini disusun untuk memenuhi persyaratan untuk menyelesaikan studi strata satu dan untuk memperoleh gelar sarjana di Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik UPN “Veteran” Jawa Timur. Dengan tersusunnya laporan tugas akhir ini tidak terlepas dari bantuan banyak pihak yang telah memberikan banyak masukan-masukan kepada penulis. Untuk itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Drs. Ec. Gendut Sukarno, MS.CHRA selaku dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Ibu Dra. Siti Ning Farida, M.Si selaku Koordinator Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UPN “Veteran” Jawa Timur.

3. Ibu Dra. Hj. Suparwati, M.Si selaku dosen pembimbing tugas akhir yang sangat sabar dalam membimbing serta memberikan motivasi dan pengarahan yang sangat positif selama menyusun tugas akhir.
4. Bapak dan Ibu dosen Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UPN “Veteran” Jawa Timur yang telah memberikan ilmu, wawasan, inspirasi dan teladan baik bagi mahasiswanya termasuk penulis.
5. Ibu Sri Retnanik selaku pemilik UD. Bengkel Kriya Daun 9996, serta karyawan lainnya yang telah banyak membantu selama penelitian tugas akhir.
6. Kedua orang tua tercinta, Ayah Moedjidjono, Ibu Sulistiani, Mb. Lussi serta keluarga besar yang telah senantiasa mendoakan, memberikan motivasi dan semangat yang tiada terhingga juga dukungan baik secara moril maupun materil kepada penulis mulai dari awal perkuliahan hingga penyelesaian skripsi.
7. Sahabat saya tercinta, Dhesy Anggonowati dan Andhita Linggar P. yang terus mendukung dan memotivasi saya untuk menyelesaikan skripsi.
8. Teman-Teman saya (Nikhmah, Elly, Isye, Zahro, Devi Yulia, Dhiyah, Endang, Santi Putri, Yenna) yang selalu memberikan semangat, motivasi, dan menemani perjalanan suka maupun duka selama duduk di bangku perkuliahan.



9. Teman-teman Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis 2015 yang banyak memberikan dukungan dan bersedia untuk berdiskusi selama masa perkuliahan sampai penulisan skripsi.

Penulis menyadari bahwa di dalam penyusunan skripsi ini banyak terdapat kekurangan. Untuk itu, kritik dan saran yang membangun dari semua pihak sangat diharapkan demi kesempurnaan penulisan skripsi ini. Akhirnya, dengan segala keterbatasan yang penulis miliki semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak umumnya dan khususnya kepada penulis.

Surabaya, Mei 2019

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiiI</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	8
1.3 Tujuan Penelitian .....	8
1.4 Manfaat Penelitian .....	8
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>10</b>
2.1 Penelitian Terdahulu .....	10
2.2 Landasan Teori .....	13
2.2.1 Pengertian Strategi .....	13
2.2.2 Pengertian Manajemen Strategi .....	14
2.3 Pemasaran .....	15
2.3.1 Pengertian Pemasaran .....	15
2.3.2 Konsep Pemasaran .....	16

2.3.3 Manajemen Pemasaran .....	20
2.3.4 Tujuan Pemasaran .....	21
2.4 Strategi Pemasaran .....	22
2.4.1 Jenis-jenis Strategi Pemasaran .....	26
2.5 Bauran Pemasaran .....	27
2.6 Penjualan .....	28
2.7 Analisis SWOT .....	29
2.7.1 Cara Membuat Analisis SWOT .....	29
2.7.2 Matriks Analisis SWOT .....	31
2.7.3 Matriks Faktor Strategi Internal .....	33
2.7.4 Matriks Faktor Strategi Eksternal .....	35
2.8 Kerangka Berpikir .....	38
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>40</b>
3.1 Pendekatan Dan Jenis Penelitian .....	40
3.2 Lokasi Penelitian .....	42
3.3 Objek Dan Informan Penelitian .....	42
3.3.1 Obyek Penelitian .....	42
3.3.2 Informan Penelitian .....	42
3.4 Teknik Pengumpulan Data .....	43
3.5 Pengujian Keabsahan Data .....	44
3.6 Teknik Analisis Data .....	45
3.7 Analisis SWOT .....	48
3.7.1 Matriks IFAS ( <i>Internal Factor Analysis Summary</i> ).....	48

3.7.2 Matriks EFAS ( <i>External Factor Analysis Summary</i> ).....	50
3.7.3 Matriks SWOT .....	52
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>55</b>
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian .....	55
4.1.1 Sejarah Perusahaan .....	57
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan .....	60
4.1.3 Logo Perusahaan .....	61
4.1.4 Struktur Organisasi .....	62
4.1.5 Tujuan Perusahaan .....	67
4.2 Hasil Penelitian .....	69
4.2.1 Penyajian Data .....	69
4.2.2 Identitas Informan .....	81
4.2.3 Analisis SWOT .....	81
4.2.3.1 Tahap Analisis Faktor Internal dan Eksternal Menggunakan IFAS dan EFAS .....	83
4.2.3.2 Tahap Analisis Menggunakan Diagram Analisis SWOT .....	88
4.2.4 Analisis Strategi Pemasaran .....	95
4.3 Pembahasan .....	114
4.3.1 Strategi Pemasaran .....	114
4.3.2 Formulasi Strategi .....	117
4.3.3 Perbandingan Hasil Penelitian Dengan Penelitian Terdahulu .....	119

<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>125</b>
5.1 Kesimpulan .....	125
5.2 Saran .....	126

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Omzet Penjualan UD. Bengkel Kriya Daun 9996 .....	5
Tabel 1.2 Data Penjualan UD. Bengkel Kriya Daun 999 .....	6
Tabel 2.1 Matriks SWOT .....	32
Tabel 2.2 Tabel Faktor Strategi Internal (IFAS) .....	36
Tabel 2.3 Tabel Faktor Strategi Eksternal (EFAS) .....	37
Tabel 3.1 Perbedaan Istilah Dalam Pengujian Keabsahan Data Antara Metode Kuantitatif dan Kualitatif .....	44
Tabel 3.2 IFAS ( <i>Internal Factors Analysis Summary</i> ) .....	50
Tabel 3.3 EFAS ( <i>External Factors Analysis Summary</i> ) .....	51
Tabel 3.4 Matriks SWOT .....	53
Tabel 4.1 Identitas Informan .....	81
Tabel 4.2 Hasil IFAS .....	83
Tabel 4.3 Hasil EFAS .....	86
Tabel 4.4 Rumusan Strategi Matriks SWOT/TOWS .....	90
Tabel 4.5 Perencanaan Kombinasi Strategi SWOT/TOWS .....	90
Tabel 4.6 Matriks SWOT/TOWS .....	91
Tabel 4.7 Daftar Harga Kelompok Wadah Persegi Empat Tutup Rata .....	107
Tabel 4.8 Daftar Harga Kelompok Wadah Persegi Empat Tutup Lengkung ..	108
Tabel 4.9 Daftar Harga Kelompok Wadah Silinder dan Oval .....	109
Tabel 4.10 Daftar Harga Kelompok Cendera Mata .....	110
Tabel 4.11 Daftar Harga Kelompok Penunjang Ruangan (Interior) .....	112

Tabrl 4.12 Daftar Harga Kelompok Tata Daun Dalam Pigura .....	113
Tabel 4.13 Perbandingan Hasil Penelitian Terdahulu pada UD. Bengkel Kriya Daun 9996 Dengan Penelitian Terdahulu .....	120

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Diagram Analisis SWOT .....	30
Gambar 2.2 Kerangka Berpikir .....	38
Gambar 3.1 Komponen Dalam Analisis Data .....	46
Gambar 4.1 Lokasi UD. Bengkel Kriya Daun 9996 .....	59
Gambar 4.2 Logo Perusahaan .....	61
Gambar 4.3 Struktur Organisasi .....	62
Gambar 4.4 Hasil Analisis Diagram SWOT .....	89
Gambar 4.5 Produk UD. Bengkel Kriya Daun 9996 .....	102