

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK AIR MINUM DALAM KEMASAN  
(AMDK) PADA AQUA HOME SERVICE DUA PUTRI DRIYOREJO  
GRESIK GUNA MENINGKATKAN PENJUALAN**

**SKRIPSI**



Oleh :

**MUHAMMAD SAIFUDIN ADHAR**

**1242010027**

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

**SURABAYA**

**2017**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK AIR MINUM DALAM KEMASAN  
(AMDK) PADA AQUA HOME SERVICE DUA PUTRI DRIYOREJO  
GRESIK GUNA MENINGKATKAN PENJUALAN**

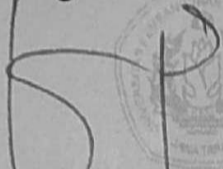
Disusun Oleh :

**MUHAMMAD SAIFUDIN ADHAR**

**NPM : 1242010027**

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi  
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur  
Pada Tanggal : 31 Maret 2017

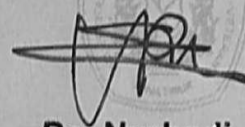
Pembimbing



**Dra. Siti Ning Farida, M.Si**  
**NIP. 196407291990032001**

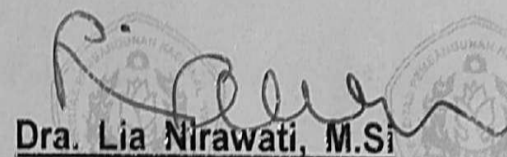
Tim Penguji :

1. Ketua



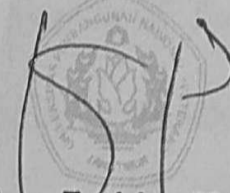
**Dr. Nurhadi, M.Si**  
**NIP. 196902011994031001**

2. Sekretaris



**Dra. Lia Nirawati, M.Si**  
**NIP. 196009241993032001**

3. Anggota

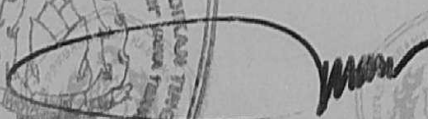


**Dra. Siti Ning Farida, M.Si**  
**NIP. 196407291990032001**

Mengetahui,

**DEKAN**



  
**Dr. Lukman Arif, M.Si**  
**NIP. 196411021994031001**



**STRATEGI PEMASARAN PRODUK AIR MINUM DALAM KEMASAN  
(AMDK) PADA AQUA HOME SERVICE DUA PUTRI DRIYOREJO  
GRESIK GUNA MENINGKATKAN PENJUALAN**

Disusun Oleh :

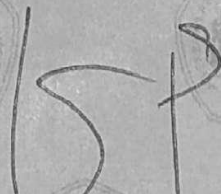
**MUHAMMAD SAIFUDIN ADHAR**

NPM : 1242010027

Telah disetujui untuk mengikuti Ujian Skripsi

Menyetujui,

Pembimbing

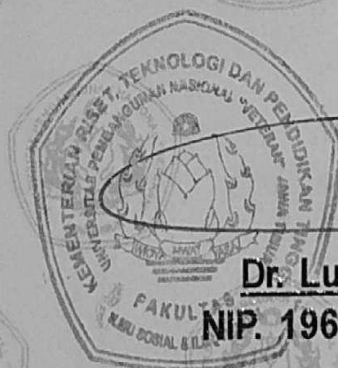


**Dra. Siti Ning Farida, M.Si**

NIP. 196407291990032001

Mengetahui,

DEKAN



**Dr. Lukman Arif, M.Si**

NIP. 196411021994031001

## **ABSTRACTION**

The study was based on knowing and analyzing the marketing strategies employed by Aqua Home Service Dua Putri Driyorejo Gresik using SWOT analysis method in order to maximize the power to seize the opportunities that exist, minimize weaknesses and find a way out of any threats.

The method used in this research is qualitative descriptive methods and data collection techniques indepht interview. The sampling technique used was purposive sampling technique and where samples are taken are the owners, employees, and consumers remain Aqua Home Service Dua Putri Driyorejo Gresik.

Based on the analysis using the SWOT analysis techniques, the IFAS table shows the power factor which is owned by Aqua Home Service Dua Putri Driyorejo Gresik is member of the PT. Tirta Investama, inexpensive product price, distribution speed, and satisfying service, while his weakness factor is Lack of communication among employees, product price "Aqua" expensive, inefficient distribution vehicles, narrowness of the company's location.

In EFAS table shows the opportunities that are owned by Aqua Home Service Dua Putri Driyorejo Gresik is durable products, product brands known widely, the product is a basic requirement, local development projects, higher consumer purchasing power, while the threat is owned is the issue of counterfeit products, price competition with competitors, has not followed the advances in technology, the emergence of a competitor's product brand "Aqua" with the addition of the innovations that are beneficial to the body.

Keywords: Strength, Weakness, Opportunity, Threat

## ABSTRAKSI

### **MUHAMMAD SAIFUDIN ADHAR, 1242010027, STRATEGI PEMASARAN PRODUK AIR MINUM DALAM KEMASAN (AMDK) PADA AQUA HOME SERVICE DUA PUTRI DRIYOREJO GRESIK GUNA MENINGKATKAN PENJUALAN 2017. DRA. SITI NING FARIDA, MSI**

Penelitian ini didasarkan untuk mengetahui dan menganalisis strategi pemasaran yang dilakukan oleh Aqua Home Service Dua Putri Driyorejo Gresik dengan menggunakan metode analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) guna memaksimalkan kekuatan untuk merebut peluang yang ada dan meminimalisir kelemahan dan mencari jalan keluar dari setiap ancaman.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data indepth interview, teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik *purposive sampling* dimana sampel yang diambil adalah pemilik, pegawai, dan konsumen tetap Aqua Home Service Dua Putri Driyorejo Gresik.

Berdasarkan hasil analisis menggunakan teknik analisis SWOT, pada tabel IFAS menunjukkan faktor kekuatan yang dimiliki oleh Aqua Home Service Dua Putri Driyorejo Gresik adalah anggota resmi PT.Tirta Investama, harga produk murah, kecepatan distribusi, dan pelayanan memuaskan. Sedangkan faktor kelemahannya adalah kurangnya komunikasi antar pegawai, harga produk "Aqua" mahal, kendaraan distribusi tidak efisien, lokasi perusahaan sempit. Pada tabel EFAS menunjukkan peluang yang dimiliki oleh Aqua Home Service Dua Putri Driyorejo Gresik adalah produk tahan lama, merek produk sudah dikenal luas, produk merupakan kebutuhan pokok, proyek pembangunan daerah, daya beli konsumen tinggi. Sedangkan ancaman yang dimiliki adalah isu produk palsu, persaingan harga dengan para pesaing, belum mengikuti kemajuan teknologi, munculnya produk pesaing merek "Aqua" dengan inovasi penambahan zat yang bermanfaat bagi tubuh.

Kata Kunci : Kekuatan (Strength), Kelemahan (Weakness), Peluang (Opportunity), Ancaman (Threat)

## KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul : **“Strategi Pemasaran Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) pada Aqua Home Service Dua Putri Driyorejo Gresik Guna Meningkatkan Penjualan”**.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Skripsi ini, tidak akan berjalan dengan lancar dan berwujud baik tanpa adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, maka penulis ingin mengucapkan rasa hormat dan ucapan terima kasih kepada ibu Dra. Siti Ning Farida, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan petunjuk sehingga terselesaikannya skripsi ini. Pada kesempatan ini, penulis juga menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Lukman Arif, M.Si selaku dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Ibu Dra. Sonja Andarini, M.Si selaku koordinator Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Bapak dan Ibu dosen Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

4. Orang tua, kakak dan adik penulis tercinta atas segala doa, dorongan semangat dan juga kasih sayang serta kesabaran yang tiada henti dalam mendukung penyelesaian seminar skripsi ini.
5. Teman – teman program studi Ilmu Administrasi Bisnis khususnya angkatan 2012, terima kasih atas do'a dan dukungannya.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari banyak kekurangan baik dari segi teknis maupun dalam segi penyusunannya. Untuk itu, penulis senantiasa bersedia dan terbuka dalam menerima saran dan kritik yang bersifat membangun.

Besar harapan penulis agar skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak. Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih dan semoga Allah SWT senantiasa memberikan petunjuk bagi kita semua. Amin.

Surabaya,     Maret 2017

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>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>x</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>xi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
2.1 Penelitian Terdahulu.....	7
2.2 Pemasaran.....	10
2.3 Strategi Pemasaran.....	11
2.4 Bauran Pemasaran.....	15
2.4.1 Produk.....	15
2.4.2 Harga.....	20
2.4.3 Distribusi.....	23
2.4.4 Promosi.....	26
2.5 Analisis S.W.O.T.....	31



2.6 Kerangka Berfikir.....	36
2.7 Hipotesis.....	36

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

3.1 Pendekatan Dan Jenis Penelitian.....	37
3.2 Batasan Masalah Penelitian.....	38
3.3 Lokasi Penelitian.....	39
3.4 Populasi Dan Sampel.....	39
3.5 Unit Analisi Penelitian.....	41
3.6 Subjek Dan Informasi Penelitian.....	41
3.7 teknik pengumpulan data.....	42
3.8 teknik analisis data.....	44

### **BAB IV HASIL dan PEMBAHASAN**

4.1 Hasil.....	52
4.1.1 Gambaran Objek Penelitian dan Penyajian Data.....	52
A. Sejarah Singkat Aqua Home Service Dua Putri.....	52
B. Struktur Organisasi.....	54
4.1.2 Pesaing.....	56
4.1.3 Produk.....	57
4.1.4 Harga.....	57
4.1.5 Distribusi.....	58
4.1.6 Promosi.....	58
4.1.7 Analisis SWOT.....	59
A. Faktor Internal.....	59
B. Faktor Eksternal.....	60
4.2 Pembahasan.....	67

4.2.1 Strategi SO.....	67
4.2.2 Strategi ST.....	67
4.2.3 Strategi WO.....	68
4.2.4 Strategi WT.....	68
4.2.5 Perbandingan penelitian terdahulu dan penelitian ini.....	69

## **BAB V KESIMPULAN dan SARAN**

5.1 Kesimpulan.....	71
5.2 Saran.....	72

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	54
Gambar 4.2 Diagram Cartesius.....	65

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan AHS.Dua Putri.....	4
Tabel 2.1 Diagram Analisis.....	33
Tabel 2.2 Matrik S.W.O.T.....	35
Tabel 2.3 Kerangka Berpikir.....	36
Tabel 3.1 Pembagian Kuadran.....	44
Tabel 3.2 IFAS.....	46
Tabel 3.3 EFAS.....	47
Tabel 3.4 Matrik S.W.O.T.....	49
Tabel 4.1 Analisis SWOT pada AHS. Dua Putri.....	61
Tabel 4.2 IFAS.....	62
Tabel 4.3 EFAS.....	63
Tabel 4.4 Strategi SWOT.....	66
Tabel 4.5 Perbedaan Penelitian Terdahulu Dan Penelitian Saat ini...70	