



**STRATEGI BERSAING AIR MINUM DALAM KEMASAN
MERK GLOBAL PADA CV. SINAR JAYA TANGGUL-
JEMBER**

*Competitive Strategy CV. Sinar Jaya In Marketing of Bottled
Water Tanggul-Jember*

SKRIPSI

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis (S1)
dan mencapai gelar Administrasi

oleh

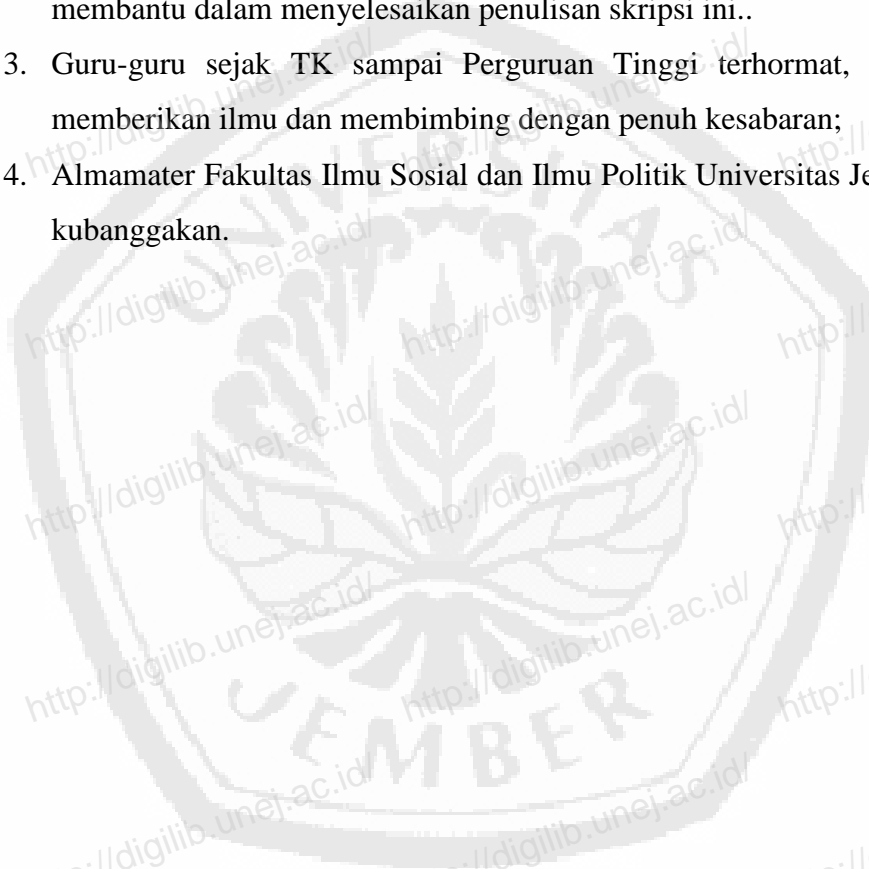
**Etik Wahyuningtias
NIM 080910292011**

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2012**

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Seluruh Keluarga dekatku terima kasih atas doa, kesabaran, kasih sayang, dan semua hal yang takkan pernah terbalaskan;
2. Puloeng Raharjo atas perhatian, kesabaran dan kebersamaannya yang turut membantu dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini..
3. Guru-guru sejak TK sampai Perguruan Tinggi terhormat, yang telah memberikan ilmu dan membimbing dengan penuh kesabaran;
4. Almamater Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember yang kubanggakan.



MOTTO

Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antara kamu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat.

(terjemahan Surat *Al-Mujadalah* ayat 11)^{*)}

Ilmu adalah sebaik-baik perbendaharaan dan yang paling indah. Ia ringan dibawa, namun besar manfaatnya. Ditengah-tengah orang banyak ia indah, sedangkan dalam kesendirian ia menghibur.

(Ali bin Abi Thalib)^{**)}

Orang-orang terkaya di dunia mencari dan membangun jaringan, orang-orang lain mencari pekerjaan.

(Ayah Kaya)^{***)}

^{*)} Departemen Agama Republik Indonesia. 2001. *Al Qur'an dan Terjemahannya*. Demak: PT Tanjung Mas Inti

^{**)} Syaikh Fadhullah al-Ha'iri. 2005. *Tanya Aku Sebelum Kau Kehilangan Aku*. Bandung: Pustaka Hidayah

^{***)} Robert T. Kiyosaki. 2008. *Rich Dad's The Business School For People Who Like Helping People*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Etik Wahyuningtias

NIM : 080910292011

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul: “Strategi Bersaing CV Sinar Jaya Dalam Pemasaran Air Minum Kemasan Merk Global Tanggul-Jember” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, Oktober 2012

Yang Menyatakan,

Etik Wahyuningtias

NIM 080910292011

SKRIPSI

STRATEGI BERSAING CV SINAR JAYA DALAM PEMASARAN AIR MINUM DALAM KEMASAN MERK GLOBAL TANGGUL-JEMBER

Oleh
Etik Wahyuningtias
NIM 080910292011

Pembimbing

Dosen Pembimbing Utama : Dr. Sasongko, M. Si

Dosen Pembimbing Anggota: Drs. Sri Wahyuni, M. Si

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Strategi Bersaing Air Minum Dalam Kemasan Merk Global Pada CV. Sinar Jaya Tanggul-Jember” telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember pada:

Hari : Senin

Tanggal : 29 Oktober 2012

Tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Tim Penguji Skripsi:

Ketua,

Dr. Edy Wahyudi, S.Sos, MM

NIP. 19750825 200212 1 002

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Dr. Sasongko, M.Si

NIP. 19570407 198609 1 001

Dra. Sri Wahyuni, M.Si

NIP. 19560409 198702 2 001

Anggota I,

Anggota II,

Drs. Sugeng Iswono, MA

NIP. 19540202 198403 1 004

Drs. Totok Supriyanto, M. Si

NIP. 19501004 197702 1 004

Mengesahkan,

Dekan

Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA

NIP. 195207271 98103 1 003

RINGKASAN

Strategi Bersaing CV Sinar Jaya Dalam Pemasaran Air Minum Dalam Kemasan Merk Global Tanggul-Jember: Etik Wahyuningtias, 080910292011: 2012: 74 halaman; Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Air merupakan sumber kehidupan sehari-hari yang dibutuhkan oleh semua makhluk hidup. Bagi masyarakat yang berada di wilayah perkotaan untuk mendapatkan air minum yang bersih dan bebas kuman sangat sulit. Salah satu cara untuk mengatasi masalah perolehan air bersih, aman, sehat dan terjamin kebersihannya terutama di kota-kota besar adalah melalui produk air minum dalam kemasan (AMDK) yang dibuat produsen untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan air minum sehat. Seiring dengan meningkatnya pertumbuhan penduduk bisnis AMDK semakin berkembang, karena kebutuhan akan air minum terus meningkat. Hal ini menimbulkan tingkat persaingan yang tinggi antar sesama industri AMDK di pasaran. CV Sinar Jaya sebagai salah satu perusahaan yang memproduksi AMDK dengan merek Global menghadapi persaingan yang ketat untuk menarik calon konsumen karena banyaknya perusahaan yang bergerak dalam industri ini. Persaingan menuntut perusahaan untuk dapat melakukan alternatif strategi pemasaran terbaik, diantaranya melalui analisis lingkungan internal maupun eksternal perusahaan. Tujuan Penelitian ini adalah (1) Mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal yang mempengaruhi strategi bersaing untuk pemasaran merek dagang Global di CV Sinar Jaya, (2) Merumuskan alternatif strategi bersaing yang tepat dan efektif yang sebaiknya dilakukan perusahaan agar dapat bersaing untuk meningkatkan pemasaran merek dagang Global di CV Sinar Jaya dalam mencapai tujuan perusahaan di masa yang akan datang. Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak manajemen perusahaan dalam merencanakan strategi serta bagi pihak lain yang memerlukan hasil penelitian ini sebagai bahan rujukan untuk penelitian selanjutnya. Penelitian ini dilaksanakan di CV Sinar Jaya yang berlokasi di Jl. Argopuro Tanggul untuk kantor pusat pemasaran dan di desa Manggis, untuk sumber mata air. Penelitian ini dilaksanakan selama dua bulan untuk pengumpulan data yaitu bulan Juli sampai dengan September 2012. Metode pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan pihak manajemen perusahaan yaitu Direktur, Wakil Manajemen, Kepala Pemasaran serta Kepala Personalia dan Umum. Hal ini didasarkan pada pertimbangan bahwa

responden tersebut berpengaruh dalam pengambilan keputusan, khususnya dalam menentukan strategi bersaing. Selanjutnya dianalisis secara deskriptif untuk menentukan kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman perusahaan. Alat analisis yang digunakan pada penelitian ini yaitu matriks SWOT yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan internal dan menggolongkannya menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan serta untuk mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan eksternal dan menggolongkannya menjadi peluang dan ancaman perusahaan. Matriks SWOT menggambarkan peluang dan ancaman disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan untuk menentukan alternatif strategi terbaik pada perusahaan AMDK Global di CV Sinar Jaya.

Hasil analisis lingkungan perusahaan menunjukkan bahwa faktor-faktor lingkungan internal yang merupakan kekuatan perusahaan adalah lingkungan kerja yang kondusif, struktur organisasi yang berbentuk lini dan staf, lokasi yang strategis, fasilitas penggudangan yang memadai, organisasi penjualan yang efektif, serta strategi harga yang efektif dan bersaing. Sedangkan faktor kelemahan perusahaan adalah pangsa pasar yang masih rendah, kurang efektifnya kegiatan promosi, bentuk kemasan, jaringan distribusi yang belum efektif. Faktor-faktor eksternal yang merupakan peluang bagi perusahaan adalah jumlah penduduk yang terus meningkat, kebutuhan akan air minum yang sehat, meningkatnya konsumsi produk AMDK, perubahan pola dan gaya hidup masyarakat serta kemajuan teknologi informasi, transportasi dan komunikasi. Sedangkan faktor-faktor ancaman bagi perusahaan adalah banyaknya bermunculan perusahaan sejenis, meningkatnya jumlah dan variasi produk substitusi, strategi promosi pesaing dan loyalitas konsumen terhadap merek AMDK lain. Penetapan alternatif strategi dilakukan melalui analisis matriks SWOT yang memadukan faktor-faktor internal dan eksternal. Alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan CV Sinar Jaya yaitu memanfaatkan lokasi perusahaan yang strategis untuk meraih pelanggan potensial, meningkatkan cakupan distribusi AMDK Global, mencari pangsa pasar yang lebih besar lewat usaha pemasaran yang lebih gencar, mempertahankan harga produk AMDK Global dan meningkatkan kemampuan untuk pengenalan akan merek AMDK Global.

Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT menunjukkan peluang terbesar perusahaan adalah adanya kerjasama join logo di dalam label kemasan untuk hotel, restoran dan cafe yang paling mungkin dimanfaatkan oleh perusahaan. Ancaman terbesar perusahaan yaitu banyaknya pesaing baru yang memasuki industri AMDK. Perusahaan CV Sinar Jaya menerapkan strategi

penetrasi pasar dan pengembangan produk. Berdasarkan analisis SWOT, didapat empat strategi yang disarankan yaitu strategi SO, WO, ST, WT dan dari keempat strategi tersebut diperoleh tujuh alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh CV Sinar Jaya yaitu 1) Memanfaatkan lokasi yang strategis guna meraih pelanggan potensial, 2) Mempertahankan harga dan meningkatkan kualitas produk AMDK Global, 3) Meningkatkan pengenalan merek AMDK Global pada masyarakat 4) Meningkatkan cakupan distribusi AMDK Global, 5) Mencari pangsa pasar yang lebih besar lewat usaha pemasaran yang lebih gencar . Berdasarkan skala prioritas utama hasil dari matriks SWOT, strategi yang paling tepat untuk diterapkan oleh CV Sinar Jaya yaitu meningkatkan pengenalan merek AMDK Global pada masyarakat.



PRAKATA

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala kasih dan karunia-Nya sehingga skripsi dengan judul: “Strategi Bersaing CV Sinar Jaya Dalam Pemasaran Air Minum Kemasan Merk Global Tanggul-Jember” dapat terselesaikan. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Jurusan Ilmu Administrasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember.

Skripsi ini tidak mungkin terwujud tanpa bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih terutama kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
2. Drs. Sasongko, M.Si. selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
3. Drs. Poerwanto, MA. selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
4. Dosen Pembimbing Utama yang telah memberikan perhatian dan kesabaran untuk meluangkan waktu, tenaga, pikiran dalam memberikan bimbingan dan pengarahan yang bermanfaat pada penyusunan skripsi ini.
5. Drs. Sri Wahyuni, M.Si. selaku Dosen Pembimbing Anggota yang telah memberikan perhatian dan kesabaran untuk meluangkan waktu, tenaga, pikiran dalam memberikan bimbingan dan pengarahan yang bermanfaat pada penyusunan skripsi ini.
6. Dosen Penguji yang telah memberikan masukan pada skripsi ini.
7. Bapak dan Ibu Dosen serta staf dan karyawan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
8. Keluargaku yang begitu kucintai dan kukagumi. Pengorbanan, ketulusan, kasih sayang, doa-doa, air mata, tak tertebus tanpa batas.
9. Untuk Puloeng Raharjo atas perhatian, kesabaran dan kebersamaannya yang turut membantu dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini..

10. Sahabat terbaikku, Irna Wijayanti dan Yeni Tata, “penyemangatku” , terima kasih atas kebersamaan dan motivasinya.

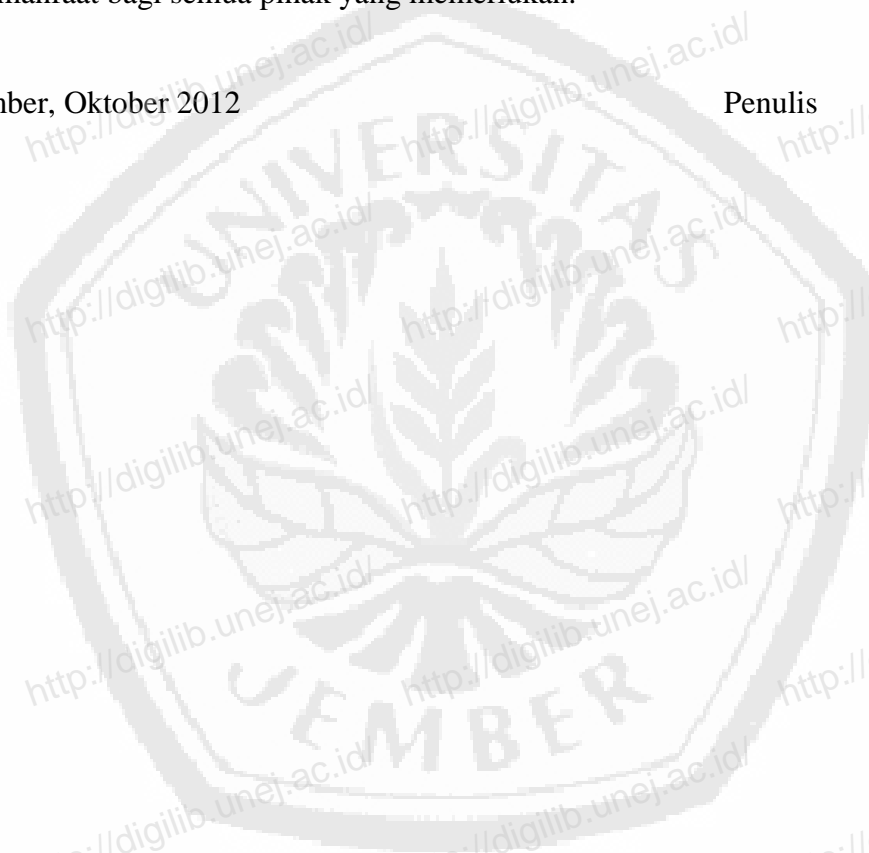
11. Semua teman-teman seperjuangan, ADNI NR angkatan 2008.

12. Semua pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, terima kasih.

Penulis menyadari dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu perlu adanya perbaikan melalui kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak. Besar harapan peneliti, semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukan.

Jember, Oktober 2012

Penulis



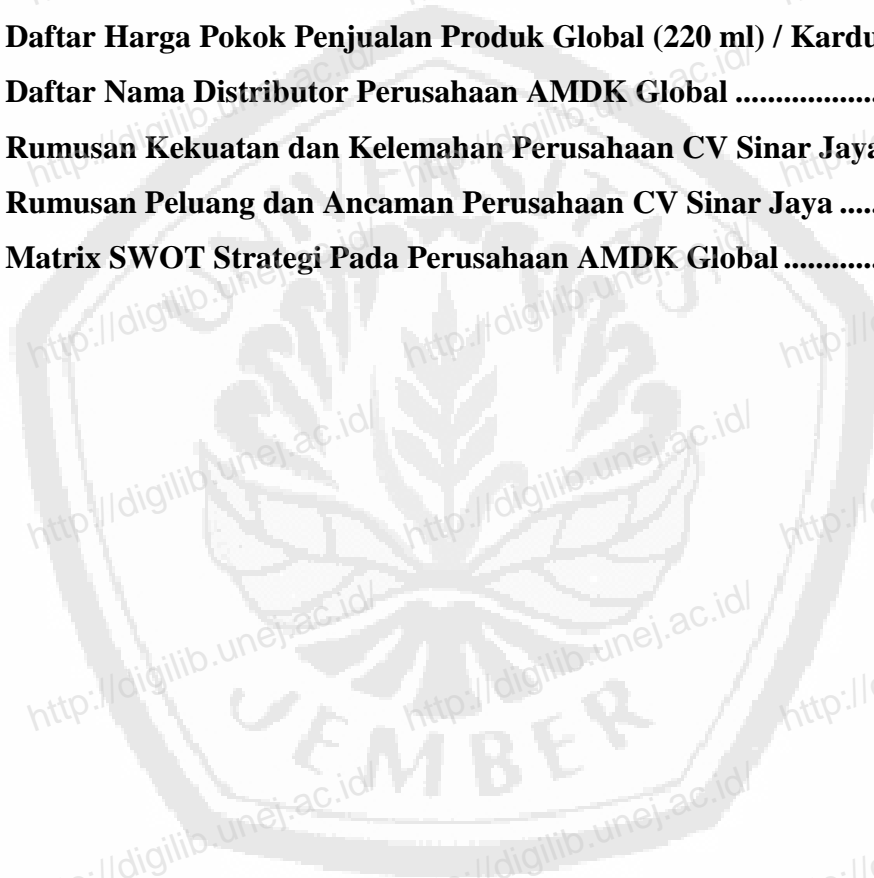
DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
PEMBIMBINGAN.....	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
RINGKASAN	vii
PRAKATA	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Tujuan Penelitian.....	8
1.3 Manfaat Penelitian	8
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Landasan Teori	10
2.2.1 Pengertian Strategi	10
2.2.2 Strategi Bersaing	14
2.2.3 Analisis Lingkungan Perusahaan	15
2.2.4 Keunggulan Bersaing	18
2.2.5 Analisis SWOT Sebagai Perumusan Strateg Bersaing....	21
2.2 Penelitian Terdahulu	21
BAB 3. METODE PENELITIAN.....	23
3.1 Tipe dan Paradigma Penelitian	23
3.2 Tahap Persiapan	24

3.3 Teknik Pengumpulan Data	26
3.4 Tahap Penarikan Keabsahan Data	28
3.5 Tahap Analisis Data	29
3.7 Tahap Penarikan Kesimpulan	33
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	34
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	34
4.1.1 Sejarah Perusahaan	34
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan	35
4.1.3 Struktur Organisasi	36
4.1.4 Personalia Perusahaan	39
4.1.5 Kegiatan Produksi	41
4.1.6 Sistem Pemasaran	46
4.1.7 Kebijakan Harga Jual	47
4.1.8 Saluran Distribusi	48
4.1.9 Kegiatan Promosi	50
4.1.10 Persaingan Antar Industri	50
4.1.11 Sistem Keuangan	51
4.1.12 Kebutuhan Dana dan Sumbernya	51
4.2 Hasil Penelitian	52
4.3 Analisis Lingkungan	55
4.3.1 Analisis Lingkungan Internal Perusahaan	55
4.3.2 Analisis Lingkungan eksternal Perusahaan	58
4.4 Alternatif Strategi	64
4.5 Interpretasi	68
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN	73
5.1 Kesimpulan	73
5.2 Saran	74
DAFTAR PUSTAKA	75
LAMPIRAN	

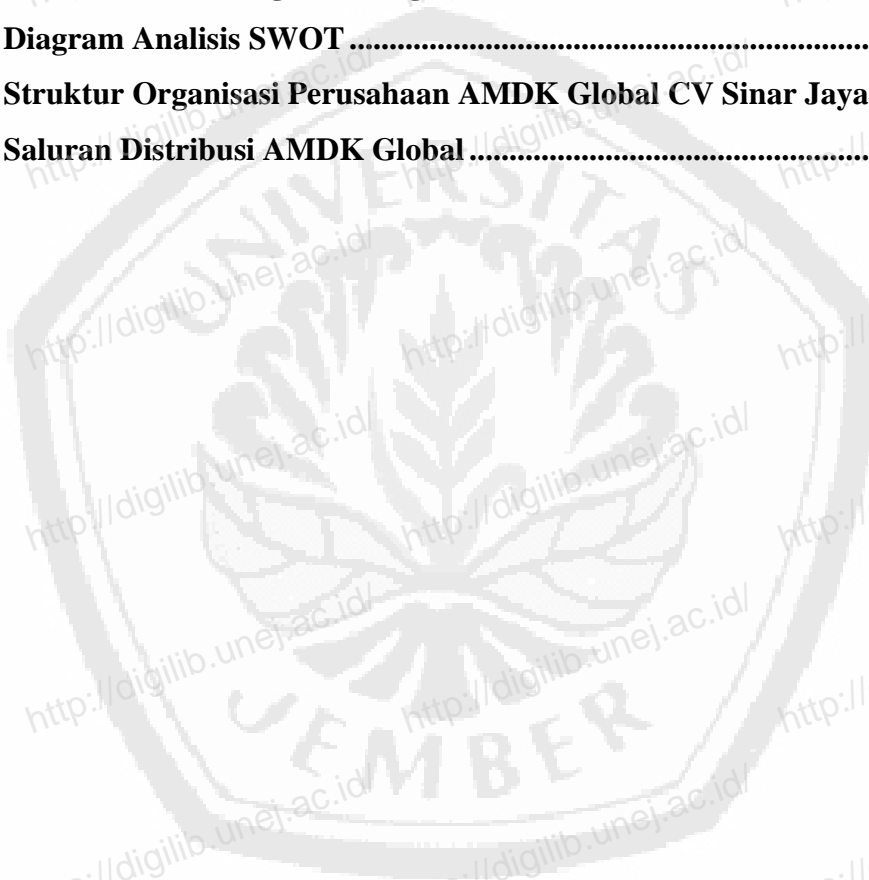
DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1.1 Kebutuhan Air Minum Manusia	5
3.1 Matrix SWOT	31
4.1 Daftar Klasifikasi Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin.....	40
4.2 Daftar Alat-Alat Produksi CV Sinar Jaya.....	41
4.3 Daftar Harga Pokok Penjualan Produk Global (220 ml) / Kardus....	47
4.4 Daftar Nama Distributor Perusahaan AMDK Global	48
4.5 Rumusan Kekuatan dan Kelemahan Perusahaan CV Sinar Jaya	56
4.6 Rumusan Peluang dan Ancaman Perusahaan CV Sinar Jaya	62
4.7 Matrix SWOT Strategi Pada Perusahaan AMDK Global	65



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1.1 Perkembangan Volume Penjualan AMDK di Indonesia	2
1.2 Perkiraan Pangsa Pasar Merk AMDK Indonesia	3
1.3 Pangsa Pasar Minuman.....	4
2.1 Lima Faktor Strategi Bersaing	21
2.2 Diagram Analisis SWOT	34
4.1 Struktur Organisasi Perusahaan AMDK Global CV Sinar Jaya.....	36
4.2 Saluran Distribusi AMDK Global	48



DAFTAR LAMPIRAN

- A. Pedoman Wawancara**
- B. Foto Dokumentasi**
- C. Surat Izin Penelitian dari Lembaga Penelitian Universitas Jember**
- D. Surat Keterangan dari Perusahaan CV. Sinar Jaya AMDK Global Tanggul Jember**
- E. Tanda Daftar Perusahaan**
- F. Persetujuan Pendaftaran Produk Pangan**
- G. Keputusan Kepala Dinas Perindustrian Perdagangan dan Energi Sumber Daya Mineral Kabupaten Jember (Tentang Izin Usaha Industri)**

