



**ANALISIS PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN PADA  
PERUSAHAAN BERAS (PB) SAUDARA TANI DESA KEMIRI  
BANYUWANGI**

**SKRIPSI**

*Oleh :*

**WAWAN SULIANTORO**

**NIM 030810201362**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS JEMBER**

**2011**



**ANALISIS PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN PADA  
PERUSAHAAN BERAS (PB) SAUDARA TANI DESA KEMIRI  
BANYUWANGI**

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Jember**

**Oleh :**

**WAWAN SULIANTORO**

**NIM 030810201362**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS JEMBER**

**2011**

## TANDA PERSETUJUAN

Judul Skripsi : PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN  
BERDASARKAN ANALISIS S.W.O.T PADA PTP  
NUSANTARA XII (PERSERO) WILAYAH *STRATEGIC*  
*BUSINESS UNIT* I (SBU I) DI JEMBER

Nama Mahasiswa : WAWAN SULIANTORO

NIM : 030810201362

Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Drs. Sriono , MM  
NIP 19561031 198603 1 001

Drs. Didik Pudjo Musmedi , MS  
NIP 19610209 198603 1 001

Ketua Jurusan

Dr. Isti Fasdah, M.Si  
NIP 19661020 199002 2 001

**DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL**  
**UNIVERSITAS JEMBER – FAKULTAS EKONOMI**

**SURAT PERNYATAAN**

Nama : Wawan Suliantoro  
NIM : 030810201362  
Jurusan : MANAJEMEN  
Konsentrasi : M. Pemasaran  
Judul Skripsi : ANALISIS PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN PADA  
PERUSAHAAN BERAS (PB) SAUDARA TANI DESA  
KEMIRI BANYUWANGI

Menyatakan bahwa skripsi yang telah saya buat merupakan hasil karya sendiri. Apabila ternyata di kemudian hari skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan dan sekaligus menerima sanksi berdasarkan aturan yang berlaku.

Demikian, pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Jember, 11 Januari 2011

Yang menyatakan,



Wawan Suliantoro  
NIM.030810201362

# P E R S E M B A H A N

iv

Puji syukur keadirat Alloh SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini merupakan karya besarku dan merupakan langkahku untuk mencapai masa depan. Banyak tantangan dan perjuangan yang kulalui dalam menyelesaikannya, serta banyak hikmah dan pengalaman yang kuperoleh. Karena itu kupersembahkan karyaku ini sebagai wujud terima kasihku kepada :

1. Kepada orang tuaku tercinta pak Sugiarto, pak Suyono, bu Masnah, bu Halimah yang selalu mendo'akan dan memberi semangat serta nasehat terimakasih bapak, ibu engkaulah pahlawanku;
2. Saudara-saudaraku mas Eko, mas Supri, dek Didin, dek Ita, dek Anggun atas semangat dan selalu membuat aku merasa tidak sendirian menjalani hidup terima kasih kakak-kakak dan adik-adikku yang ku sayng engkaulah yang terhebat;
3. Keluarga besar yang ada di Kemiri dan Banyuwangi, aku bangga menjadi bagian dari keluarga ini;
4. Pahlawan tanpa tanda jasaku sejak Sekolah Dasar sampai Perguruan Tinggi yang telah memberikan ilmu dan membimbingku dengan penuh kasabaran;
5. Almamaterku yang aku cintai Fakultas Ekonomi Universitas Jember;

6. Teman seperjuangan Andik, Gozali, Setyo, Pangky, Ugik terimakasih bro semangat kita takkan pernah habis dan kitalah yang pamungkas
7. Sahabat kontrakan Dhona ableh, Rosy siro, Dedy yukihiro, Hari BKP, Tomy bohan, Yoga Takahashi, Agung dhober, Hari melon, aji in'am, Hafid worawor, bayu manuk, Arul kemi, Bagus tracker, Dafid gokil, Andik bolang, Anca klik-klik....terimakasih sahabatku, kitalah armada masa depan
8. Seseorang yang selalu setia menunggu, menemani dan mendukungku disaat aku merasa terpuruk dan putus asa terima kasih Vita Andriani;

# M o t t o

*Take time to THINK. It is the source of power*  
*Take time to READ. It is the foundation of wisdom*  
*Take time to QUIET. It is the opportunity to seek God*  
*Take time to PRAY. It is the greatest power on earth*

*(Author Unknown)*

Tidak semua yang bisa dihitung diperhitungkan  
Tidak semua yang diperhitungkan dapat dihitung...

(Albert einstein)

Berfikir adalah sesuatu yang baik...  
Tapi terlalu banyak difikir akan jadi hal yang tidak baik  
Sesuatu tidak akan selesai dengan terus-terusan difikir...  
Berdiri, jalan dan lakukan....  
Karena dengan begitu, kita akan dapat menyelesaikan dan mengatasi rintangan...

(Wawan)

Salahkah kita dengan segala ketidaksempurnaan kita?  
Dengan segala kekurangan dan kelebihan yang melekat pada jiwa raga kita.  
Haruskah kita menangis akan kekurangan kita?  
Haruskah kita tertawa akan kelebihan kita?  
Pada hakikatnya, mampu memanfaatkan segala kekurangan dan kelebihan kita  
Itulah makna kesempurnaan yang sesungguhnya

*(Wawan&Vita)*

## **ABSTRAKSI**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunity*), dan Ancaman (*Threats*) pada PB.Saudara Tani dan untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat pada PB.Saudara Tani berdasarkan analisis S.W.O.T.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah berupa data primer dan data sekunder. Data primer berupa hasil wawancara secara langsung dengan pihak manajemen PB.Saudara Tani. Sedangkan data sekunder berupa literatur dan hasil penelitian terdahulu. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif yang menggambarkan atau melukiskan obyek penelitian pada saat sekarang. Metode analisis dalam penelitian ini adalah metode analisis S.W.O.T

Berdasarkan hasil analisis S.W.O.T dapat diketahui bahwa PB.Saudara Tani berada pada kuadran I. Hal ini berarti bahwa perusahaan pada posisi agresif sehingga dapat diajukan alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan antara lain adalah penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, diversifikasi konglomerat, diversifikasi konsentris, diversifikasi horizontal, integrasi ke depan, integrasi ke belakang, dan integrasi horizontal.

Setelah perusahaan menetapkan strategi yang dipilih maka implementasi strategi yang harus dilakukan oleh PB.Saudara Tani antara lain yaitu: meningkatkan kualitas sumber daya manusia, Agresif dalam pemasaran dengan cara memperluas daerah pemasaran, melakukan promosi secara gencar, melakukan inovasi-inovasi untuk menghasilkan produk-produk yang baru dan memperkuat segmentasi pasarnya, mengurangi biaya produksi dan meningkatkan penjualan dari masing-masing komoditas, dan meningkatkan produksi komoditas yang menguntungkan dan mengurangi produksi komoditas yang kurang menguntungkan



## **PRAKATA**

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmatNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Penentuan Strategi Pemasaran Pada Perusahaan Beras PB.Saudara Tani Kemiri Banyuwangi” sebagai syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dari beberapa pihak, penulisan skripsi ini tidak akan dapat selesai dengan baik dan tepat waktu. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Drs. Sriono,M.M, selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, petunjuk, motivasi, semangat dan pengarahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Drs. Didik pudjo musmedi,M.S, selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, petunjuk, semangat, dan pengarahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Prof. Dr. H. Moh Saleh, MSc, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
4. Ibu Dr. Isti Fadah, M.Si, selaku Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
5. Ibu Ika Barokah, SE, M.Si, selaku dosen wali.
6. Jajaran Manajemen PB.Saudara Tani
7. Mas Beny, pada akhirnya aku punya kakak cowok
8. “any” yang selalu memotivasi dengan kritikan pedasnya
9. Tim ‘69’ suka-suka yang membuat penyusunan skripsi ini menjadi tambah berat.
10. Sobis, semua Yudi, semua Adi, pujo (yang membantu penulisan bagian tersulit “kata pengantar”), haidar, rafida, shinta, ade’, semua Lia, andri ‘sapi’, Choy, Dasih, Shita ‘akt’, Lila ‘akt’, Dewi, Didin, Elmy, Hendri, Fitri, Mery, Ghozali, semua Hari, Setyo, Isa, Bagus ‘n the gank, Kukuh, Jacky, Pepeng, Mira, Nizar,

Woro, Ardhitya, Hendi, Koreng, Yulianto, Yessy, Wiwin, Wiwik, Vivi, Vitis,  
Vita, Venita, Vina, Warnet Einstein, dan KAMU

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat  
kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang  
membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis berharap semoga skripsi ini  
dapat bermanfaat bagi banyak pihak.

Jember, 11 Januari 2011

Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUTAN.....	i
HALAMAN PERNYATAAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
HALAMAN ABSTRAKSI.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
<b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Landasan Teori.....	5
2.1.1 Tinjauan Penelitian sebelumnya.....	5
2.1.2 Pengertian Strategi.....	6
2.1.3 Analisis S.W.O.T.....	7
2.1.4 Hubungan Analisis S.W.O.T Dengan Penetapan Strategi Pemasaran.....	10

<b>BAB 3. METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Rancangan Penelitian.....	13
3.2 Jenis dan Sumber Data .....	13
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	14
3.4 Definisi Operasional Variabel.....	14
3.5 Metode Analisis.....	16
3.6 Kerangka Pemecahan Masalah.....	25
<b>BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	28
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	28
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	28
4.1.3 Budaya Perusahaan.....	29
4.1.4 Struktur Organisasi dan <i>Job Description</i> .....	29
4.1.5 Kondisi Lingkungan Internal P.B Saudara Tani Desa Kemiri Banyuwangi.....	33
4.1.6 Kondisi Lingkungan Eksternal P.B Saudara Tani Desa Kemiri Banyuwangi.....	38
4.2 Hasil Analisis S.W.O.T.....	40
4.2.1 Mengidentifikasi Variabel-Variabel Strategi Perusahaan.....	40
4.2.2 Penentuan Strategi Pemasaran .....	53
4.3 Pembahasan.....	56
<b>BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Kesimpulan.....	58
5.2 Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA.....	62
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	64

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
3.1 Faktor Strategis Internal.....	19
3.2 Faktor Strategis Enternal.....	20
4.1 Harga Jual Perkomoditi PB.Saudara Tani Desa Kemiri Banyuwangi.....	36
4.2 Laba Rugi PB.Saudara Tani Desa Kemiri Banyuwangi.....	36
4.3 Hasil Kuisisioner Aspek Sumber Daya Manusia.....	41
4.4 Hasil Kuisisioner Aspek Pemasaran.....	42
4.5 Hasil Kuisisioner Aspek Operasional.....	43
4.6 Hasil Kuisisioner Aspek Keuangan.....	44
4.7 IFAS ( <i>Internal Factor Analysis Summary</i> ) PB.Saudara Tani.....	45
4.8 Hasil Kuisisioner Faktor Pesaing.....	46
4.9 Hasil Kuisisioner Faktor Pemasok.....	47
4.10 Hasil Kuisisioner Faktor Teknologi.....	48
4.11 Hasil Kuisisioner Faktor Budaya.....	49
4.12 EFAS ( <i>Internal Factor Analysis Summary</i> ) PB.Saudara Tani.....	50
4.13 Matrik S.W.O.T.....	52

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar	Halaman
2.1 Diagram Analisis S.W.O.T.....	10
3.1 Diagram Matrik S.W.O.T.....	21
3.2 Diagram Analisis S.W.O.T.....	23
3.3 Kerangka Pemecahan Masalah Penelitian.....	25
4.1 Struktur Organisasi.....	30
4.2 Diagram Analisis S.W.O.T.....	53

## **DAFTAR LAMPIRAN**

### Lampiran

- 1 : Kuisisioner
- 2 : Laporan Biaya Produksi dan Harga Pokok
- 3 : Laporan Penjualan
- 4 : Laporan Laba Rugi