



**ANALISIS SWOT (STRENGTHS, WEAKNESSES, OPPORTUNITIES,
THREATS) STRATEGI PEMASARAN KUE GUNUNG BATU DALAM
PEMBUATAN RENCANA JANGKA PENDEK DAN
JANGKA PANJANG PADA PERUSAHAAN
KUE GUNUNG BATU
JEMBER**

***THE SWOT (STRENGTHS, WEAKNESSES, OPPORTUNITIES, THREATS)
ANALYSIS OF KUE GUNUNG BATU MARKETING STRATEGY
IN MAKING SHORT-TERM AND LONG-TERM PLANS AT
KUE GUNUNG BATU
JEMBER***

SKRIPSI

Oleh
Dhatu Sari Kurniaty
NIM. 050910202211

Pembimbing Utama: Drs. Poerwanto, MA

Pembimbing Anggota: Drs. Sugeng Iswono, MA

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2011**



**ANALISIS SWOT (STRENGTHS, WEAKNESSES, OPPORTUNITIES,
THREATS) STRATEGI PEMASARAN KUE GUNUNG BATU DALAM
PEMBUATAN RENCANA JANGKA PENDEK DAN
JANGKA PANJANG PADA PERUSAHAAN
KUE GUNUNG BATU
JEMBER**

***THE SWOT (STRENGTHS, WEAKNESSES, OPPORTUNITIES, THREATS)
ANALYSIS OF KUE GUNUNG BATU MARKETING STRATEGY
IN MAKING SHORT-TERM AND LONG-TERM PLANS AT
KUE GUNUNG BATU
JEMBER***

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi Ilmu Administrasi Niaga (S1) dan mencapai gelar Sarjana Sosial

Oleh
Dhatu Sari Kurniaty
NIM. 050910202211

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2011**

PERSEMBAHAN

Kuucapkan dengan kerendahan hati, segala puji bagi Allah SWT atas pertolongan-NYA sehingga terbentuk karya kecil penuh pengorbanan dan iringan doa yang tulus dari orang – orang terkasih ini dapat terselesaikan. Kupersembahkan penghormatan dan penghargaan kepada:

Ayahanda Budi Utomo dan Ibunda Indah Rukmi; Adikku – adikku Andik dan Ferdi; serta Almamater Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.

MOTTO

**Perusahaan Anda Tidak Dapat Tetap Berada dalam Pasar jika Perusahaan
Anda Tidak Dapat Menjadi yang Terbaik.*)**

*) Phillip Kotler. 2002. *Manajemen Pemasaran Edisi Milenium Jilid 2*. Jakarta: PT
Prenhallindo

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dhatu Sari Kurniaty

NIM : 050910202211

Menyatakan dengan sesungguhnya – sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul “Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) Strategi Pemasaran Kue Gunung Batu dalam Pembuatan Rencana Jangka Pendek dan Jangka Panjang pada Perusahaan Kue Gunung Batu Jember” adalah benar – benar hasil karya sendiri, kecuali jika disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiblanan. 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, Maret 2011

Yang Menyatakan

Dhatu Sari Kurniaty

NIM.050910202211

SKRIPSI

**ANALISIS SWOT (STRENGTHS, WEAKNESSES, OPPORTUNITIES,
THREATS) STRATEGI PEMASARAN KUE GUNUNG BATU DALAM
PEMBUATAN RENCANA JANGKA PENDEK DAN
JANGKA PANJANG PADA PERUSAHAAN
KUE GUNUNG BATU
JEMBER**

Oleh

**Dhatu Sari Kurniaty
NIM 050910202211**

Dosen Pembimbing Utama : Drs. Poerwanto, MA

Dosen Pembimbing Anggota : Drs. Sugeng Iswono, MA

PENGESAHAN

Telah diterima dan dipertahankan dihadapan Tim Penguji Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember untuk melengkapi salah satu syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1) Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Jurusan Ilmu Administrasi Program Studi Administrasi Niaga pada:

Hari : Selasa
Tanggal : 29 Maret 2010
Tempat : Ruang Ujian Skripsi FISIP Universitas Jember

Ketua, Tim Penguji, Sekretaris,

Dra. Sri Wahyuni, M.Si
NIP. 19560209 198702 2 001

Drs. Poerwanto, MA
NIP. 19490715 198403 1 002

Anggota Penguji,

1. Drs. Sugeng Iswono, MA
NIP. 19540202 198403 1 004
2. Drs. Didik Eko Julianto, MAB
NIP. 19610700 198902 1 001

(.....)

(.....)

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Jember

Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA
NIP. 19520727 198103 1 003

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT, dengan limpahan rahmat serta izinnya akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Strata Satu (S1) Jurusan Ilmu Administrasi, Program Studi Ilmu Administrasi Niaga, yang berjudul “Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) Strategi Pemasaran Kue Gunung Batu dalam Pembuatan Rencana Jangka Pendek dan Jangka Panjang pada Perusahaan Kue Gunung Batu Jember” Penulis menyadari bahwa karya tulis ini tidak mungkin terselesaikan tanpa bantuan, dorongan, dan petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karena itu tiada kata yang pantas untuk menghargai selain ucapan terima kasih sedalam – dalamnya untuk semua pihak yang terkait dalam pernyataan skripsi ini.

Dalam kesempatan ini, tidak berlebihan kiranya apabila penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA selaku Dekan FISIP UNEJ.
2. Dr. Sasongko, M.Si selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi.
3. Drs. Poerwanto, MA selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Niaga sekaligus Dosen Pembimbing Utama atas waktu yang diluangkan untuk pembimbingan skripsi.
4. Drs. Sugeng Iswono, MA selaku Dosen Pembimbing Anggota atas bimbingan dan arahan dalam penyusunan skripsi.
5. Drs. Suhartono, M.P. selaku Dosen Pembimbing Akademik atas bimbingannya selama masa perkuliahan.
6. Bapak Teguh Suroso selaku pimpinan sekaligus pemilik CV. Kue Gunung Batu Jember atas pemberian ijin penelitian, waktu yang diluangkan, serta bantuannya dengan memberikan segala informasi yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini.

7. Sahabat – sahabatku, Oji, Desie, Uul, Septi, Lenny, dan Tutus untuk keceriaan dan motivasi yang selalu diberikan di waktu rasa lelahku saat penyusunan skripsi.
8. Semua pihak yang membantu penyusunan skripsi ini yang tidak bisa disebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa karya ilmiah ini masih jauh dari sempurna, maka dari itu penulis mengharap kritik dan saran membangun demi tercapainya kesempurnaan karya ilmiah ini. Semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat dan memperkaya khasanah akademis

Jember, Maret 2011

Penulis

RINGKASAN

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) Strategi Pemasaran Kue Gunung Batu dalam Pembuatan Rencana Jangka Pendek dan Jangka Panjang pada Perusahaan Kue Gunung Batu Jember; Dhatu Sari Kurniaty, 050910202211; 2011: 85 halaman; Jurusan Ilmu Administrasi Niaga. Program Studi Ilmu Administrasi Niaga. Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Jember.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan pelaksanaan strategi pemasaran pada perusahaan Kue Gunung Batu. Penelitian ini dilakukan di perusahaan Kue Gunung Batu Jember dengan metode deskriptif kualitatif. Kesimpulan diambil secara induktif. Deskripsi penelitian menjelaskan tentang gambaran pelaksanaan strategi pemasaran Kue Gunung Batu dengan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) sehingga dapat diketahui pula rencana jangka pendek dan jangka panjang sebagai wujud upaya nyata untuk mencapai tujuan strategi pemasaran tersebut yaitu meningkatkan omzet penjualan pada Kue Gunung Batu dan bertahan dalam persaingan. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk mengidentifikasi faktor – faktor lingkungan internal (*Strengths, Weaknesses*) dan lingkungan eksternal (*Opportunities, Threats*) pada aplikasi pemasaran Kue Gunung Batu untuk menggambarkan pelaksanaan strategi yang tercermin di dalamnya agar dapat digambarkan pula rencana jangka pendek dan jangka panjang sebagai upaya untuk mencapai tujuan strategi pemasaran. Kebenarannya dicari melalui triangulasi yaitu membandingkan data dari perusahaan, hasil wawancara dengan informan yaitu penentu kebijakan dan konsumen yang menilainya, serta hasil pengamatan peneliti pada pelaksanaan strategi pemasaran yang diterapkan pada perusahaan Kue Gunung Batu. Kesimpulan yang dapat diambil bahwa pelaksanaan strategi pemasaran yang diterapkan pada perusahaan Kue Gunung Batu melalui rencana jangka pendek dan jangka panjang sampai Nopember 2010 berjalan efektif karena tujuan strategi pemasaran untuk meningkatkan omzet penjualan sehingga mampu bertahan di tengah persaingan dapat dicapai.

Program Studi Ilmu Administrasi Niaga, Jurusan Ilmu Administrasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN.....	v
HALAMAN PEMBIMBING.....	vi
HALAMAN PENGESAHAN.....	vii
PRAKATA.....	viii
RINGKASAN.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	1
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	10
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	11
2.1 Pemasaran.....	11
2.2 Strategi.....	12
2.3 Strategi Pemasaran.....	13
2.4 Bauran Pemasaran.....	14
2.4.1 Produk.....	15
2.4.2 Harga.....	16

2.4.3 Promosi.....	17
2.4.4 Distribusi.....	18
2.5 Bisnis Kuliner.....	21
2.6 Etika Bisnis	22
2.7 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	23
BAB 3. METODE PENELITIAN.....	24
3.1 Tipe Penelitian.....	24
3.2 Tahap Persiapan.....	26
3.2.1 Studi Kepustakaan.....	26
3.2.2 Penentuan Lokasi Penelitian.....	26
3.2.3 Observasi Pendahuluan.....	27
3.2.4 Menentukan karakteristik Informan.....	27
3.3 Tahap Pengumpulan Data.....	29
3.3.1 Wawancara Pribadi.....	29
3.3.2 Observasi Lanjutan.....	30
3.3.3 Dokumentasi.....	30
3.4 Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data.....	30
3.5 Model Analisis Data.....	31
3.6 Interpretasi Data.....	34
3.7 Penarikan Kesimpulan.....	35
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	36
4.1 Hasil.....	36
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	36
4.1.2 Struktur Organisasi.....	37
4.1.3 Personalia Perusahaan.....	40
4.1.4 Kegiatan Produksi.....	42
4.1.5 Kegiatan Keuangan.....	47
4.1.6 Kegiatan Pemasaran.....	47

4.1.7 Omzet Penjualan.....	63
4.2 Analisis SWOT Pemasaran Kue Gunung Batu.....	64
4.2.1 Faktor Lingkungan Internal.....	65
4.2.2 Faktor Lingkungan Eksternal.....	69
4.2.3 Formulasi Strategi.....	72
4.3 Interpretasi.....	79
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	82
5.1 Kesimpulan.....	82
5.2 Saran.....	82
DAFTAR PUSTAKA.....	84

DAFTAR TABEL

	Halaman
1.1 Jumlah Omzet Penjualan Kue Gunung Batu Jember pada bulan Juli – Desember 2010.....	4
1.2 Daftar Nama dan Harga Produk Reguler Kue Gunung Batu.....	5
1.3 Daftar Perusahaan Penghasil Kue Basah dan Sejenisnya Berdasar Kapasitas Produksi per Bulan di Kabupaten Jember.....	8
2.1 Perbandingan Penelitian Terdahulu dan Saat Ini.....	23
3.1 Matriks SWOT.....	33
4.1 Daftar Personalia pada Perusahaan Kue Gunung Batu.....	41
4.2 Daftar Pemberlakuan Hari dan Jam Kerja Karyawan Perusahaan Kue Gunung Batu.....	42
4.3 Jumlah Bahan Baku yang Diperlukan dalam Sekali Produksi....	43
4.4 Daftar Produk Reguler Kue Gunung Batu.....	50
4.5 Daftar Produk Eksklusif Kue Gunung Batu.....	52
4.6 Daftar Harga Produk Reguler Kue Gunung Batu.....	55
4.7 Jumlah Omzet Penjualan Kue Gunung Batu pada Bulan Juli – Desember 2010.....	64
4.8 Daftar Harga Terendah Produk Sejenis yang Ditawarkan Kue Gunung Batu dan Kompetitor.....	67
4.9 Matriks Analisis SWOT Pelaksanaan Strategi Pemasaran Kue Gunung Batu.....	78

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
4.1 Struktur Organisasi Perusahaan Kue Gunung Batu Jember.....	38
4.2 Proses Produksi Kue Gunung Batu.....	46
4.3 Road Map Gambaran Pelaksanaan Strategi Pemasaran Kue Gunung Batu.....	79

DAFTAR LAMPIRAN

- A. Pedoman Wawancara
- B. Surat Ijin Penelitian dari Lembaga Penelitian
- C. Surat Ijin Pengambilan Data pada Dinas Perindustrian Perdagangan dan ESDM Kabupaten Jember dari Badan kesatuan Bangsa Politik dan Linmas
- D. Surat Keterangan Selesai Penelitian dari Perusahaan Kue Gunung Batu Jember
- E. Daftar Harga dan Produk Kue Gunung Batu
- F. Foto Outlet Kue Gunung Batu di Jalan Trunojoyo No. 91 Jember
- G. Foto Outlet Kue Gunung Batu di Jalan Jawa No. 42 Jember
- H. Foto Rombongan Keliling Kue Gunung Batu
- I. Foto Produk – Produk Kue Gunung Batu