



**APLIKASI ANALISIS BCG
UNTUK MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN
BERDASARKAN PORTOFOLIO PRODUK ROKOK
“A MILD” DAN “U MILD” PADA PT HM SAMPOERNA
CABANG JEMBER**

SKRIPSI

Oleh
Agus Sugiyarto
NIM 080810201117

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2012**



**APLIKASI ANALISIS BCG
UNTUK MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN
BERDASARKAN PORTOFOLIO PRODUK ROKOK
“A MILD” DAN “U MILD” PADA PT HM SAMPOERNA
CABANG JEMBER**

SKRIPSI

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Studi Manajemen (S1)
dan mencapai gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

Agus Sugiyarto

NIM 080810201117

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2012**

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Ibundaku Minasi dan Ayahku Suparsono yang tercinta ;
2. Gurun- guruku sejak taman kanak – kanak sampai perguruan tinggi ;
3. Almamater Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

MOTTO

Strategi tidak boleh ditentukan oleh taktik yang anda gunakan sehari - hari , tetapi oleh perencanaan menyeluruh untuk mencapai cita- cita anda.

(Jan Freeman)

Pengalaman adalah guru yang sulit sebab ia memberikan ujian terlebih dahulu kemudian baru pelajarannya

(Vermon Sanders Low)

Jadilah sebaik - baiknya pribadi yang berguna dan bermanfaat bagi orang – orang di sekitarmu

(Agus Sugiyarto)

KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS JEMBER – FAKULTAS EKONOMI

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Agus Sugiyarto

NIM : 080810201117

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul **“Aplikasi Analisis BCG Untuk Menentukan Strategi Pemasaran Berdasarkan Portofolio Produk Rokok “A Mild” dan “U Mild” Pada PT HM Sampoerna Cabang Jember”** adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi mana pun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

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

Jember,

Yang menyatakan,

Agus Sugiyarto
NIM 080810201117

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul skripsi : **Aplikasi Analisis BCG Untuk Menentukan Strategi Pemasaran Berdasarkan Portofolio Produk Rokok “A Mild” dan “U Mild” Pada PT HM Sampoerna Cabang Jember**

Nama Mahasiswa : Agus Sugiyarto

N I M : 080810201117

Jurusan : S-1 Manajemen / Reguler

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Tanggal Persetujuan : Agustus 2012

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Deasy Wulandari, SE., M. Si
NIP 19730908 200003 2 001

H.N. Ari Subagio, SE., M. Si
NIP 19731109 200003 2 002

Ketua Jurusan
Manajemen

Prof. Dr. Isti Fadah, SE., M.Si
NIP 19661020 199002 2 001

HALAMAN PEMBIBINGAN SKRIPSI

SKRIPSI

**APLIKASI ANALISIS BCG
UNTUK MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN BERDASARKAN
PORTOFOLIO PRODUK ROKOK
“A MILD” DAN “U MILD” PADA PT HM SAMPOERNA CABANG
JEMBER**

Oleh

Agus Sugiyarto
NIM 080810201117

Pembimbing

Dosen Pembimbing Utama : Dr. Deasy Wulandari, SE., M. Si
Dosen Pembimbing Anggota : H.N. Ari Subagio, SE., M. Si

PENGESAHAN

Aplikasi Analisis BCG Untuk Menentukan Strategi Pemasaran Berdasarkan Portofolio Produk Rokok “A Mild” dan “U Mild” Pada PT HM Sampoerna Cabang Jember

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Agus Sugiyarto
NIM : 080810201117
Jurusan : Manajemen

Telah dipertahankan di depan panitia penguji pada :

Hari, tanggal : Selasa , 18 September 2012

Tempat : Fakultas Ekonomi / S1/Manajemen Pemasaran

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Susunan Panitia Penguji

Ketua	: <u>Dr. M. Dimiyati, SE., M. Si</u> NIP 19670421 199403 1 008	(.....)
Sekretaris	: <u>Ema Desia P, SE., M.M</u> NIP 19791212 200812 2 003	(.....)
Anggota	: <u>Dr. Deasy Wulandari, SE., M.Si</u> NIP 19730908 200003 2 001	(.....)

Mengetahui/ Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi
Dekan,

Prof. Dr. Mohammad Saleh, M.Sc.
NIP 19560831 198403 1 002

RINGKASAN

Aplikasi Analisis BCG Untuk Menentukan Strategi Pemasaran Berdasarkan Portofolio Produk Rokok “A Mild” dan “U Mild” Pada PT HM Sampoerna Cabang Jember; Agus Sugiyarto, 080810201117; 2012 : 60 halaman; Jurusan Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Menghadapi persaingan yang semakin ketat dan membanjirnya produk sejenis di pasaran mengharuskan perusahaan harus dapat mengetahui dan memahami kebutuhan, keinginan dan kemauan pasar. PT HM Sampoerna Cabang Jember merupakan salah satu cabang dari produsen rokok PT HM Sampoerna Tbk yang memiliki area pemasaran di seluruh Karisidenan Besuki. Produsen ini memproduksi produk rokok yang salah satu diantaranya adalah jenis *low tar low nikotin* (LTLN) yaitu produk rokok merk “A Mild” dan “U Mild”. Persaingan pasar rokok jenis *Mild* (LTLN) juga sudah lama diramaikan oleh empat besar perusahaan rokok yakni PT Gudang Garam, PT BAT, PT Djarum dan PT Nojorono. Semakin ketatnya persaingan usaha di bidang rokok *mild* (LTLN) serta permintaan konsumen yang dinamis mendorong masing-masing perusahaan untuk menganalisis program alternatif strategi pemasaran yang paling baik untuk digunakan sebagai langkah kebijakan dalam mencapai tujuan perusahaan. Salah satu cara menganalisis strategi perusahaan adalah dengan matrik pertumbuhan atau bagian pasar (*growth/share matrix*) yang di rintis oleh *Boston Consulting Group* (BCG).

Mencermati hal tersebut maka dalam skripsi ini peneliti akan mencoba membuat formulasi strategi pemasaran berdasarkan portofolio produk dengan analisis BCG tersebut dengan objek penelitian di PT HM Sampoerna Cabang Jember. Tujuan dari penelitian ini adalah Menentukan strategi pemasaran masing-masing produk rokok jenis *low tar low nikotin* dari PT HM Sampoerna Cabang Jember berdasarkan analisis matrik *Boston Consulting Group* (BCG). Pada penelitian ini sampel yang di gunakan dalam penentuan strategi pemasaran berdasarkan matrik *Boston Consulting Group* (BCG) adalah data penjualan rokok jenis *low tar low nikotin* perusahaan tahun 2009 – 2011 dari PT HM Sampoerna

yaitu “A Mild” dan “U Mild” serta data penjualan empat perusahaan pesaing yang meliputi area pemasaran jember dalam satuan batang (*in stick*).

Metode analisis data yang digunakan adalah trend sekuler non linier dengan trend kuadratik untuk mengetahui tingkat pertumbuhan produk dan tingkat pertumbuhan permintaan industri. Penggunaan trend sekuler non linier ini didasari oleh data yang di hitung tahunan dan nilai skala Y yang dimiliki rasio perubahannya konstan sehingga dalam jangka panjang trend linier umumnya berkecenderungan agak mendatar.

Hasil penelitian yang didasarkan pada teori matrik Boston Consulting Group (BCG) menunjukkan posisi persaingan antara produk “A Mild” PT HM Sampoerna Cabang Jember dengan produk “L.A Light” PT Djarum menunjukkan bahwa posisi portofolio produk berada pada posisi *Cash Cow* yaitu berada pada kuadran III, dengan pertumbuhan pasarnya yang kurang dari 10% yaitu 0,34% dan memiliki pangsa pasar relatif lebih dari 1x yaitu 1,2x dengan demikian PT HM Sampoerna Cabang Jember tidak perlu membiayai pengembangan kapasitas karena pertumbuhan produk “A Mild” melambat. Sedangkan Posisi persaingan antara produk “U Mild” PT HM Sampoerna Cabang Jember dengan produk “L.A Light” PT Djarum menunjukkan bahwa posisi portofolio produk berada pada posisi *Dog* yaitu berada pada kuadran IV, dengan pertumbuhan pasarnya yang lebih rendah dari 10% yaitu 0,38% dan memiliki pangsa pasar relatif kurang dari 1x yaitu 0,1x. Umumnya pada posisi produk pada kuadran IV memiliki keuntungan yang relatif rendah bahkan rugi walaupun menghasilkan laba juga pada posisi ini membutuhkan uang yang banyak serta waktu pengembangan tertentu untuk memperthanakan produk tersebut. Hasil penelitian ini apabila di bandingkan dengan analisis BCG sejalan terbukti produk “A Mild” dari PT HM Sampoerna masih menjadi pemimpin pasar dari persaingan produk rokok jenis *low tar low nikotin* dengan penjualan tertinggi di wilayah pemasaran jember di bandingkan dengan kompetitornya.

PRAKATA

Dengan mengucapkan puji syukur kehadiran Allah SWT atas berkat dan rahmatNya, karena tanpaNya tidak ada suatu hajatpun yang dapat terlaksana, akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi yang penulis ajukan merupakan salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, baik karena keterbatasan ilmu yang dimiliki maupun faktor kealpaan penulis. Oleh karena itu penulis dengan senang hati menerima segala saran dan kritik yang berguna untuk perbaikan skripsi ini.

Skripsi ini tentu tidak akan berjalan sebagai mana mestinya tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak,akhirnya dengan segala kerendahan hati tidak lupa penulis menyampaikan rasa terima kasih yang amat besar kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Mohammad Saleh, M.Sc selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
2. Ibu Prof. Dr. Istifadah. SE., M.Si selaku ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
3. Ibu Dr. Deasy Wulandari SE., M.Si selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak H.N Ari Subagio, SE., M.Si selaku Dosen Pembimbing II yang telah dengan perhatian dan sabar memberikan segenap waktu dan pemikiran, bimbingan, semangat serta nasehat sampai terselesaikan skripsi ini.
4. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang telah membimbing sampai akhirnya penulis dapat menyelesaikan studi.
5. Seluruh karyawan dan staf Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang membantu dalam hal administratif demi lancarnya skripsi penulis.
6. Teristimewa ibu dan ayahku tercinta. Terima kasih teramat sudah mau bersabar sampai dengan hari ini. Terima kasih untuk semua dukungan moril dan materil, juga semangat, doa, nasehat, kasih sayang, dan juga perhatian *you 're my everything*. Semoga ini akan membuat Ibu dan ayah bangga.

7. *Someone special* 13 November yang telah memberiku banyak pelajaran hidup yang berharga dan darimu aku bisa mengerti orang lain. Terima kasih atas waktumu untuk menemaniku selama ini.
8. Semua teman dan sahabat MCC : Apri, Dimas, Dandy, Itang, Ucup, Nico, Bintang, Lingga, Musa, Solehan, Eko, Vincent, Oden, Rizki Jankrik yang telah membantuku, terimakasih untuk doa dan bantuannya kalian lebih dari sekedar bintang bintang di atas bumi ini, Apa yang kita alami demi teman kadang-kadang melelahkan dan menjengkelkan, tetapi itulah yang membuat persahabatan kita semua mempunyai nilai yang indah semoga persahabatan kita tak lekang oleh waktu "*friendship isn't how you forget, but how you forgive*", ingatlah bahwa ini bukan akhir dari kebersamaan kita karena kita akan memulai sesuatu yang baru setelah ini *life start here* .
9. Teman teman kosan Kristwo, Fandik, Sai, Aris, Ricky, Riyan, Nakib, Aan, Ardi, Danny Terima kasih Sangat atas segala bantuan selama ini.
10. Teman rumah yang telah menjadi sahabat saya sejak kecil, Berjuanglah untuk menjadi seseorang yang berguna bagi orang orang di sekitar kita kawan dan akhirnya impian kita di atas pohon beringin sekolah bisa tercapai hari ini.
11. Teman-teman seluruh angkatan 2008 jurusan manajemen fakultas ekonomi, kita telah belajar untuk berproses menjadi pribadi yang lebih baik lagi, ambil hikmah disetiap perjalanan kita dan jadikan penyemangat untuk menghadapi masa depan.

Kepada semua pihak yang telah tulus ikhlas membantu dan mendoakan keberhasilan untuk saya, yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, saya sampaikan penghargaan dan terimakasih yang sebesar-besarnya. Semoga Allah melimpahkan rahmat, petunjuk, dan hidayahNya kepada kita semua, Amin.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat khususnya bagi almamater tercinta, serta bagi setiap pembaca pada umumnya.

Jember, September 2012

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN SAMPUL	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERNYATAAN	v
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	vi
HALAMAN PEMBIBINGAN SKRIPSI	vii
HALAMAN PENGESAHAN	viii
RINGKASAN	ix
PRAKATA	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
1.3.1 Tujuan Penelitian	4
1.3.2 Manfaat Penelitian	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Landasan Teori	5

2.1.1 Pemasaran dan Manajemen Pemasaran	5
2.1.2 Pengertian Strategi	6
2.1.3 Strategi Pemasaran	8
2.1.4 Dasar Teori Siklus Daur Hidup Produk	9
2.1.5 Pengertian Matrik BCG	12
2.1.5 Dasar Teori Matrik BCG	14
2.2 Kerangka Konseptual	22
2.3 Penelitian Terdahulu	23
BAB 3. METODE PENELITIAN	27
3.1 Rancangan Penelitian	27
3.2 Jenis dan Sumber Data	27
3.3 Populasi dan Sampel	28
3.4 Metode Pengumpulan Data	28
3.5 Identifikasi Operasional Variabel	30
2.1.5 Identifikasi Variabel	30
2.1.5 Definisi Operasional Variabel	30
3.6 Metode Analisis Data	31
3.7 Kerangka Pemecahan Masalah	32
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	34
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	34
4.1.1 Sejarah Singkat PT HM Sampoerna Tbk	34
4.1.2 Visi dan Misi PT HM Sampoerna Tbk	37
4.1.3 Jenis Jenis Produk PT HM Sampoerna Tbk	37
4.1.3 Kondisi Lingkungan Internal PT HM Sampoerna Jember	39
4.2 Analisis Data	42

4.2.1 Hasil Analisis Matri BCG.....	45
4.2.2 Pemetaan Matrik BCG.....	47
4.2 Pembahasan	50
4.2.1 Alternatif Strategi Pemasaran Produk A Mild.....	51
4.2.1 Alternatif Strategi Pemasaran Produk U Mild.....	52
BAB V. PENUTUP	55
5.1 Kesimpulan	55
5.2 Saran	56

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
2.1 Implikasi Strategi Matrik BCG	20
2.2 Penelitian Terdahulu	26
4.1 Data Volume Penjualan Rokok Jenis LTLN di Wilayah Area Jember	42
4.2 Tingkat Pertumbuhan Pasar Produk Rokok A Mild dan U Mild Tahun 2012	47
4.3 Pangsa Pasar Relatif Produk Rokok A Mild dan U Mild Tahun 2012	47
4.4 Posisi Persaingan Produk A Mild dengan Produk L.A Light	48
4.5 Posisi Persaingan Produk U Mild dengan Produk L.A Light	48

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Siklus Hidup Produk	10
2.2 Matrik <i>Boston Consulting Group</i> (BCG)	16
2.3 Kerangka Konseptual	23
3.1 Kerangka Pemecahan Masalah	32
4.1 Aktivitas Pemasaran Perusahaan	40
4.2 Grafik Pie Cart Volume Penjualan Rokok Selama Tahun 2009- 2011.....	45
4.3 Posisi Persaingan Portofolio Produk Berdasarkan Matrik BCG	49

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Data Penjualan Rokok Jenis LTLN Di Wilayah Jember	
Lampiran 2. Perhitungan Trend Permintaan atau Penjualan Produk A Mild	
Lampiran 3. Perhitungan Trend Permintaan atau Penjualan Produk U Mild	
Lampiran 4. Perhitungan Trend Permintaan atau Penjualan Produk L.A Light	
Lampiran 5. Perhitungan Trend Permintaan Volume Industri Produk A Mild	
Lampiran 6. Perhitungan Trend Permintaan Volume Industri Produk U Mild	