



**PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN RITEL TRADISIONAL DI  
WILAYAH KECAMATAN KALIWATES KABUPATEN JEMBER**

**SKRIPSI**

Oleh:

Dian Ayu Purnamaningrum

080810291007

**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS JEMBER**

**2012**



**PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN RITEL TRADISIONAL DI  
WILAYAH KECAMATAN KALIWATES  
KABUPATEN JEMBER**

**SKRIPSI**

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

**Oleh**

**Dian Ayu Purnamaningrum  
NIM 080810291007**

**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS JEMBER  
2012**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**  
**UNIVERSITAS JEMBER – FAKULTAS EKONOMI**

**SURAT PERNYATAAN**

Nama : Dian Ayu Purnamaningrum  
NIM : 080810291007  
Jurusan : MANAJEMEN  
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran  
Judul Konsentrasi : **PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN RITEL  
TRADISIONAL DI WILAYAH KECAMATAN  
KALIWATES KABUPATEN JEMBER**

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, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak mana pun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, Oktober 2012

Yang menyatakan,



Dian Ayu Purnamaningrum

NIM 080810291007

## LEMBAR PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Penentuan Strategi Pemasaran Ritel Tradisional di  
Wilayah Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember  
Nama Mahasiswa : Dian Ayu Purnamaningrum  
NIM : 080810291007  
Jurusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. Adi Prasodjo,MP

NIP. 19550516 198703 1 001

Drs. Didik Pudjo M.MS

NIP. 19610209 198603 1 001

Ketua Jurusan

Prof. Dr.Hj. Istifadah, M.S

NIP 19661020 199002 2 001

**JUDUL SKRIPSI**  
**PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN RITEL TRADISIONAL DI**  
**WILAYAH KECAMATAN KALIWATES KABUPATEN JEMBER**

Yang disusun oleh :

Nama Mahasiswa : DIAN AYU PURNAMANINGRUM

NIM : 080810291007

Jurusan : S-1 Manajemen

Telah dipertahankan di depan Tim penguji pada tanggal :

**29 Oktober 2012**

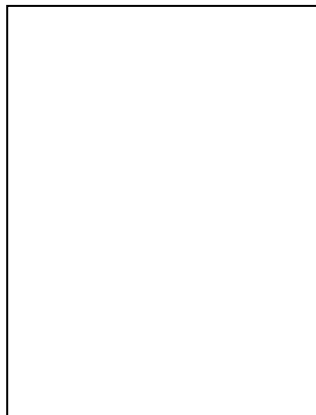
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterimanya sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember

**Susunan Panitia Penguji**

Ketua : Drs. Marmono Singgih, MS : .....  
NIP. 19660904 199002 1 001

Sekretaris : Drs. Didik Pudjo M.MS : .....  
NIP 19610209 198603 1 001

Anggota : Drs. Adi Prasodjo, Mp : .....  
NIP. 19550516 198703 1 001



Mengetahui:  
Universitas Jember  
Fakultas Ekonomi  
Dekan,

Dr. Moehammad Fathorrazi, M.Si.  
NIP. 19630614 199002 1 001

## **PERSEMBAHAN**

Karya ini kupersembahkan kepada:

1. Ayah & Bunda yang selalu mengajarkan arti sebuah usaha dan kerja keras dalam kehidupan ini. Semoga Allah memberikan rahmad, hidayah dan menjagamu selalu. Darinya aku belajar kesabaran yang tiada batasnya. Semoga Allah menyayangi dan melindungimu selalu.
2. Buat Seseorang & Adikku tersayang yang selalu memberikan dukungan makasih buat semuanya..semangat, nasehat, canda, saran, kesabaran, dan juga waktu yang sudah kita jalani bersama.
3. Sahabat-sahabat yang sekaligus menjadi keluarga keduaku dan penawar kesedihan selama di Jember (Yuwan, Wiwit, Deny, Riska, Arini) terima kasih atas segala dukungan dan bantuan yang tak ternilai, semoga persaudaraan kita tetap terjaga;
4. Teman-teman Manajemen 2008.

## **MOTTO**

“Jadikan Sabar dan Sholatmu Sebagai Penolongmu”  
**(QS. 2.153)**

“Kebanggaan kita yang terbesar adalah bukan tidak pernah gagal, tetapi bangkit kembali setiap kali kita jatuh”

**(Bunda)**

“Bagi orang yang sudah bisa mencintai hatinya/hidupnya  
maka dia akan tau rahasia hidup”

**(Penulis)**

## RINGKASAN

**Penentuan Strategi Pemasaran Ritel Tradisional di Wilayah Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember;** Dian Ayu Purnamaningrum, 080810291007; 2012 : Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Penentuan Strategi Pemasaran Ritel Tradisional di Wilayah Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember. Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku/pemilik ritel tradisional di wilayah kecamatan kaliwates kabupaten jember. Dalam pengambilan sampel menggunakan metode purposive sampling dengan kriteria kelurahan/desa yang berada dekat dengan ritel modern dan minimal usaha ritel tradisional 1 tahun. Disamping penggunaan sampel tersebut, juga digunakan informasi dari pelaku bisnis ritel.

Analisis faktor-faktor internal perusahaan akan mengetahui adanya kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada perusahaan. Selain itu perusahaan juga harus menganalisa faktor-faktor eksternal mengetahui peluang dan ancaman. Salah satu instrumen yang dapat digunakan untuk menganalisis faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dengan tujuan untuk menghasilkan strategi pemasaran perusahaan adalah analisis SWOT.

Berdasarkan hasil perhitungan kedua faktor strategi internal dan eksternal akan diketahui kekuatan dan kelemahan ada pada sumbu (X) dengan nilai -1, sedangkan peluang dan ancaman berada pada sumbu (Y) dengan nilai +1. Dapat ditarik kesimpulan bahwa menurut analisis SWOT posisi ritel tradisional di wilayah kecamatan kaliwates berada pada posisi kuadran III yaitu posisi perusahaan yang mendukung strategi konservatif (konservatif strategy) yang merupakan strategi perusahaan yang bertujuan untuk penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk serta diversifikasi terkait. Artinya ritel tradisional harus mengembangkan lagi pasar yang dilayani dengan menerapkan promosi, menambah jenis barang yang akan dijual, memberikan harga yang kompetitif dengan harga ritel modern. Serta mempertahankan hubungan kedekatan dengan konsumen dengan berada dekat dengan masyarakat, sehingga akan tercipta kesan mudah memperoleh barang yang diinginkan.



Disamping itu yang tidak kalah penting untuk diperhatikan mengenai tata letak (*layout*) dari barang-barang yang dijual harus lebih tetata rapi, meningkatkan kualitas layanan kepada konsumen agar konsumen bertahan pada ritel tradisional. Serta membuka beberapa jenis usaha dalam usaha ritel tersebut, seperti isi ulang pulsa dan lain sebagainya.

## **PRAKATA**

Dengan mengucapkan puji syukur kehadirat 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 Dr. Moh. Fathorrazi.SE.M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
2. Ibu Prof. Dr. Istifadah. SE., M.Si selaku ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
3. Bapak Drs. Adi Prasodjo,MP selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Drs. Didik Pudjo M.MS selaku Dosen Pembimbing II yang telah dengan perhatian dan sabar memberikan segenap waktu dan pemikiran, bimbingan, semangat, juga nasehat yang sangat bermanfaat sehingga 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 Ayah & Bunda tersayang, Sariyono dan Suryati. Terima kasih teramat sudah mau bersabar sampai dengan hari ini. Terima kasih untuk semua dukungan moril dan materiil, juga semangat, do'a, nasehat, kasih sayang, dan juga perhatian. Saya sayang kalian berdua, semoga ini akan

membuat Bapak Ibu bangga, bantu saya untuk dapat membahagiakan kalian berdua juga keluarga.

7. Buat Seseorang & Adikku tersayang yang selalu memberikan dukungan makasih buat semuanya...semangat, nasehat, canda, saran, kesabaran, dan juga waktu yang sudah kita jalani bersama.
8. Teman-teman Manajemen 08, ayo semangat,..sukses jaya!!
9. Semua teman dan sahabat yang telah membantuku, terimakasih untuk do'a dan bantuannya.

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 rahmad, petunjuk, dan hidayahNya kepada kita semua, Amin.

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

Jember, Oktober 2012

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	iii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iv
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	v
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	vi
<b>RINGKASAN</b> .....	vii
<b>PRAKATA</b> .....	ix
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xiv
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xv
<b>BAB 1. PENDAHULUAN</b> .....	1
<b>1.1 Latar Belakang</b> .....	1
<b>1.2 Rumusan Masalah</b> .....	4
<b>1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian</b> .....	4
1.3.1 Tujuan Penelitian .....	4
1.3.2 Manfaat Penelitian .....	4
<b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	5
<b>2.1 Landasan Teori</b> .....	5
2.1.1 Konsep Strategi Pemasaran dan Strategi Ritel .....	5
2.1.2 Menentukan Strategi Pemasaran dengan Analisis SWOT ..	14
<b>2.2 Kajian Empiris</b> .....	18
<b>2.3 Kerangka Konseptual</b> .....	21
<b>Bab 3. METODE PENELITIAN</b> .....	22
<b>3.1 Rancangan Penelitian</b> .....	22
<b>3.2 Jenis dan Metode Pengumpulan Data</b> .....	22
3.2.1 Jenis Data .....	22
3.2.2 Metode Pengumpulan Data .....	22

<b>3.3 Populasi dan Sampel</b> .....	23
<b>3.4 Metode Analisis Data</b> .....	23
<b>3.5 Kerangka Pemecahan Masalah</b> .....	27
<b>BAB 4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b> .....	29
<b>4.1 Gambaran Umum Wilayah Kecamatan Kaliwates</b> .....	29
4.1.1 Perkembangan Ritel .....	32
4.1.2 Karakteristik responden .....	34
4.1.3 Bauran Ritel .....	35
<b>4.2 Analisis Data</b> .....	40
4.2.1 Analisis Faktor Strategi Ritel Tradisional .....	40
4.2.1.1 Faktor Strategi Internal .....	40
4.2.1.2 Faktor Strategi Eksternal .....	42
4.2.2 Penentuan Posisi Bisnis Ritel Tradisional.....	45
4.2.3 Penentuan Strategi Pemasaran .....	47
4.2.4 Penentuan Alternatif Strategi Pemasaran .....	50
4.2.5 Pilihan Strategi Pemasaran .....	50
<b>4.3 Pembahasan</b> .....	51
<b>BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	53
<b>5.1 Kesimpulan</b> .....	53
<b>5.2 Saran</b> .....	54
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	55
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

	Halaman
2.1 Perbedaan dan Persamaan Penelitian .....	20
4.1 Luas Wilayah, Jumlah penduduk dan kepadatan penduduk menurut kelurahan di wilayah kecamatan kaliwates .....	30
4.2 Jumlah Penduduk menurut Kelurahan dan jenis kelamin di wilayah Kecamatan Kaliwates .....	31
4.3 Jumlah keluarga pra sejahtera dan sejahtera menurut Kelurahan di wilayah Kecamatan kaliwates .....	32
4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Kelompok Umur dan Pendidikan .....	34
4.5 Kepemilikan dan Komposisi Modal Usaha.....	35
4.6 Kategori Barang Dagangan .....	37
4.7 Jarak Ritel Tradisional ke Ritel Modern .....	38
4.8 Strategi Internal .....	45
4.9 Strategi eksternal .....	46
4.10 Matrik SWOT.....	48

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Kerangka Konseptual Penelitian .....	21
3.1 Diagram Analisis SWOT .....	24
3.2 Matrik SWOT .....	26
3.3 Kerangka Pemecahan Masalah .....	27
4.1 Komposisi Masyarakat Berdasarkan Mata Pencaharian .....	30
4.2 Posisi Strategi Pemasaran Ritel Tradisional .....	47

## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
A. Kuisoner Penelitian .....	56
B. Tabulasi Identitas Responden .....	64