



**PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN PADA PERUSAHAAN
PERDANA KOMPUTER DI BONDOWOSO**

SKRIPSI

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

Oleh :

INDRA BUDI CAHYONO
NIM. 060810291100

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER**

2011

KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS JEMBER — FAKULTAS EKONOMI

SURAT PERNYATAAN

Nama : INDRA BUDI CAHYONO
NIM : 060810291100
Jurusan : MANAJEMEN
Konsentrasi : MANAJEMEN PEMASARAN
Judul Skripsi : PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN PADA
PERUSAHAAN PERDANA KOMPUTER DI BONDOWOSO

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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jember, 03 Oktober 2011

Yang menyatakan,

INDRA BUDI CAHYONO

NIM 060810291100

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Penentuan Strategi Pemasaran Pada Perusahaan Perdana
Komputer Di Bondowoso
Nama : Indra Budi Cahyono
NIM : 060810291100
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Dosen Pembimbing

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. Adi Prasodjo, Mp
NIP. 1955016 1987 1 001

Drs. Sudaryanto, MBA, Phd
NIP. 19660408 199103 1001

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

Dr. Hj. Isti Fadah, MSi
NIP. 19661020 199002 2 001

JUDUL SKRIPSI

Penentuan Strategi pemasaran pada Perusahaan Perdana Komputer Di Bondowoso

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama Mahasiswa : INDRA BUDI CAHYONO

NIM : 060810291100

Jurusan : Manajemen

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada tanggal :

10 Oktober 2011

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Susunan Tim Penguji

Ketua : Dr. Bambang Irawan, MSi :
NIP. 19610317 198802 1 001

Sekretaris : Drs. Sudaryanto, MBA, Phd :
NIP. 19830912 200812 1 002

Anggota : Drs. Adi Prasodjo, Mp :
NIP. 19540719 198211 1 001



Mengetahui,
Fakultas Ekonomi
Universitas Jember
Dekan,

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

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah Subbahanallah... Akhirnya selesai juga satu langkah hidupku, semua ini tulus kupersembahkan sebagai bentuk tanggung jawab, pengabdian, ungkapan terima kasihku, hormat dan kasih sayangku kepada :

- *Allah SWT dan Nabi Muhammad SAW sebagai makna tujuan ibadahku.*
- *Kedua orang tuaku, ibuku Russana dan bapakku Achmad Kusnadi tercinta yang telah mendoakan, memberi kasih sayang dan pengorbanan selama ini, akan aku ingat selalu pesan dan impian engkau.*
- *Kakakku tercinta Lilik Dwi Ernawati yang slalu memberikan dukungan kepadaku slalu.*
- *Istriku yang paling aku cintai yang slalu mensupport dalam penyelesaian skripsi ini*
- *Temen-temen yang slalu memberiku semangat thanks guys aku sayang kalian.*
- *Almamater Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang kubanggakan.*

MOTTO

Begitu banyak hal indah yang dapat kita peroleh selama kita bersedia bekerja untuk mendapatkannya. Namun karena keraguan dan ketidaktahuan, kita telah kehilangan semua hal yang patut kita dapatkan.

(William Shakespeare)

Bantulah orang lain meraih sukses dan Anda pun ikut sukses.

(Zig Zigfar)

ABSTRAKSI

Perkembangan usaha dewasa ini terjadi sangat pesat. Hal ini dapat dilihat dengan semakin banyaknya perusahaan yang berdiri, sehingga dunia usaha khususnya perusahaan jasa komputer telah menjadi ajang persaingan. Salah satunya perusahaan Perdana Komputer di Bondowoso, dari masalah tersebut maka peneliti bertujuan untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat pada perusahaan Perdana Komputer di Bondowoso.

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

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang ditunjuk maka kedua faktor strategi internal dan eksternal akan diketahui kekuatan yang dimiliki perusahaan dalam persaingan pasar bernilai lebih tinggi di bandingkan ancaman yang akan datang. Dapat ditarik kesimpulan bahwa dari hasil analisis SWOT perusahaan Perdana Komputer di Bondowoso berada pada posisi kuadran I yaitu kuadran yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif, maka strategi pemasaran yang tepat pada perusahaan Perdana Komputer di Bondowoso sebagai berikut 1) Pemberian pelayanan yang baik oleh karyawan terhadap konsumen agar konsumen merasa lebih nyaman untuk menggunakan jasa komputer di perusahaan Perdana Komputer. 2) Pemberian harga relatif murah agar konsumen lebih memilih perusahaan perdana komputer dalam penggunaan jasa komputer khususnya dan dalam perdagangan. 3) Meningkatkan kinerja promosi sehingga konsumen lebih mengenal perusahaan Perdana Komputer.

Kata kunci :

- Analisis kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan YME yang telah melimpahkan rahmat dan hidayat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik. Dalam menyusun skripsi ini, penulis memperoleh bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Mohamad Saleh, M.Sc, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
2. Ibu Dr. Hj. Isti Fadah, M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
3. Drs. Adi Prasodjo, MP selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Drs, Sudaryanto, MBA, PhD selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Seluruh dosen dan staf pengajar serta karyawan di Fakultas Ekonomi Universitas Jember atas ilmu dan bantuan yang diberikan selama ini.
6. Pihak Perusahaan Perdana Komputer yang telah bersedia untuk dijadikan objek penelitian.
7. Rekan-rekan Manajemen angkatan 2006 dan pihak lain yang banyak memberikan bantuan dalam penulisan laporan ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat diharapkan oleh penulis demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini berguna bagi kita semua.

Jember, 2011

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
ABSTRAKSI	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB 1 : PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	3
1.3.1 Tujuan Penelitian	3
1.3.2 Manfaat Penelitian.....	3
BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori	4
2.1.1 Konsep Strategi dan Manajemen Strategi	4
2.1.2 Strategi Pemasaran Perusahaan	10
2.1.3 Langkah-langkah Menentukan Strategi Pemasaran dengan Analisis SWOT	17
2.2 Kerangka Konseptual	24
BAB 3 : METODE PENELITIAN	
3.1 Rancangan Penelitian	25
3.2 Jenis Dan Metode Pengumpulan Data.....	25
3.2.1 Jenis Data	25

3.2.2 Metode Pengumpulan Data	26
3.3 Metode Analisis Data	27
3.3.1 Mengidentifikasi Faktor Strategi Perusahaan	27
3.3.2 Penentuan Posisi Perusahaan	29
3.3.3 Menentukan Strategi Perusahaan	31
3.3.4 Menentukan Alternatif Strategi Pemasaran Perusahaan	33
3.3.5 Menentukan Pilihan Strategi Pemasaran Perusahaan	33
3.4 Kerangka Pemecahan Masalah	34
BAB 4 : HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Perdana komputer	36
4.1.1 Sejarah Singkat.....	36
4.1.2 Struktur Organisasi	36
4.1.3 Personalia	39
4.1.4 Aspek-Aspek Fungsi Operatif.....	40
4.1.4.1 Aspek Pemasaran	41
4.1.4.2 Aspek Sumber Daya Manusia	44
4.1.4.3 Aspek Keuangan	45
4.2 Analisis Data	46
4.2.1 Faktor Strategis Internal	46
4.2.2 Faktor Strategi Eksternal	47
4.2.3 Penentuan Posisi Bisnis Perusahaan	50
4.2.4 Penentuan Strategi Perusahaan	53
4.2.5 Penentuan Alternatif Strategi Pemasaran	56
4.2.6 Pilihan Strategi Pemasaran	56
BAB 5 : KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	58
5.2 Saran	58
DAFTAR PUSTAKA	59
LAMPIRAN 1	61
LAMPIRAN 2	62

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel	
4.1 Jadwal kerja karyawan perusahaan perdana komputer	40
4.2 Daftar harga perusahaan perdana komputer.....	43
4.3 Daftar jumlah tenaga kerja	44
4.4 Laporan hasil penjualan perusahaan perdana komputer	45
4.5 ` Faktor – faktor strategi internal.....	51
4.6 Faktor – faktor strategi eksternal	53

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar	
2.1 Kerangka Konseptual	24
3.1 Diagram Analisis SWOT	29
3.2 Matriks SWOT	32
3.3 Kerangka pemecahan masalah	34
4.1 Struktur organisasi perusahaan perdana komputer	38
4.2 Saluran penjualan perusahaan perdana komputer	42
4.3 Posisi strategi pemasaran perusahaan	53
4.4 Hasil Matriks SWOT	54

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	halaman
1. Daftar pertanyaan dan jawaban faktor internal	61
2. Daftar pertanyaan dan jawaban faktor eksternal	61
Lampiran 2	
Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang	62