



**PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN MEDEL ANTIK
SIGIT ANTIK BONDOWOSO GUNA MEMPERTAHANKAN
EKSISTENSI DAN MENGHADAPI PERSAINGAN**

SKRIPSI

Oleh
RIZKI PRASETYO HUTOMO
060810291175

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2011**



**PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN MEBEL ANTIK SIGIT
ANTI BONDOWOSO GUNA MEMPERTAHANKAN
EKSISTENSI DAN MENGHADAPI PERSAINGAN**

SKRIPSI

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

Oleh
RIZKI PRASETYO HUTOMO
060810291175

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2011**

KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS JEMBER-FAKULTAS EKONOMI

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rizki Prasetyo Hutomo

NIM : 060810291175

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul : *Penentuan Strategi Pemasaran Mebel Antik Sigit Antik Bondowoso Guna Mempertahankan Eksistensi dan Menghadapi Persaingan* adalah benar-benar 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 dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

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, 21 Oktober 2011

Yang menyatakan,



Rizki Prasetyo Hutomo

NIM 060810291175

LEMBAR PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Penentuan Strategi Pemasaran Mebel Antik Sigit Antik Bondowoso Guna Mempertahankan Eksistensi dan Menghadapi Persaingan
Nama Mahasiswa : Rizki Prasetyo Hutomo
NIM : 060810291175
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Dosen Pembimbing

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. M. Dimyati, SE, M.Si

NIP. 19670421 199403 1 008

Drs. Ketut Indraningrat, M.Si.

NIP. 19610710 198902 1 002

Ketua Jurusan

Prof. Dr. Dra. Hj Istifadah, M.S

NIP. 19661020 199002 2 001

Tanggal Persetujuan : Jember, 21 Oktober 2011

JUDUL SKRIPSI

PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN MEBEL ANTIK SIGIT ANTIK BONDOWOSO GUNA MEMPERTAHANKAN EKSISTENSI DAN MENGHADAPI PERSAINGAN

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama Mahasiswa : Rizki Prasetyo Hutomo

NIM : 060810291175

Jurusan : Manajemen

telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada tanggal :

Jember, 31 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 : Dra. Susanti P., M.Si. :
NIP. 19660918 199203 2 002

Sekretaris : Drs. Ketut Indraningrat, M.Si. :
NIP. 19610710 198902 1 002

Anggota : Dr. M. Dimiyati, SE, M.Si. :
NIP.19670421 199403 1 008

Mengetahui;
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi
Dekan,

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

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan kepada:

1. Almarhumah Ibu, terimakasih untuk kasih sayang mu yang tak terhingga.
2. Ayahanda, Eyang, dan Kakak tercinta yang telah melimpahkan kasih sayang dan perhatian kepadaku selama ini.
3. Om Sasongko yang juga turut memberikan bantuan dan bimbingan kepadaku selama kuliah ini
4. Dosen-dosen yang telah mengajarkan ilmu selama masa kuliahku.
5. Almamater Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang kubanggakan.
6. Saudara-saudara dan juga sahabat-sahabat yang selama ini mendukung dan mengisi hari-hariku.

MOTTO

”Lebih baik dibenci karena apa yang Anda miliki daripada disukai atas sesuatu yang tidak Anda punyai.”
(Andre Gide)

”Janganlah takut pada masa depan, jangan pula menangis untuk masa lalu.”
(Percy Bysshe Shelley)

”Jika kau hanya melakukan apa yang kau tahu bisa kau kerjakan, kau tidak akan bisa berbuat lebih.”
(Tom Krause)

”Setiap orang bisa mengkritik, mengecam, dan mengeluh. Tapi hanya orang berkarakter yang bisa mengontrol diri untuk memahami dan memaafkan.”
(Dale Carnegie)

”Pemimpin yang efektif bukan soal pintar berpidato dan mencitrakan diri agar disukai, kepemimpinan tergambar dari hasil kerjanya, bukan atribut-atributnya.”
(Peter F. Drucker)

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul Penentuan Strategi Pemasaran Mebel Antik Sigit Antik Bondowoso Guna Mempertahankan Eksistensi dan Menghadapi Persaingan. Untuk menentukan strategi pemasaran pada perusahaan digunakan metode analisis SWOT yaitu dengan menentukan faktor strategis perusahaan kemudian diolah ke dalam tabel IFAS dan EFAS. Hasil pengolahan data faktor strategis digunakan sebagai acuan untuk menentukan strategi pemasaran secara global dengan IE matriks dan alternatif strategi pemasaran dengan matrik SWOT yang kemudian akan dipilih strategi apa yang sesuai dengan perusahaan. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi yang tepat untuk Mebel Antik Sigit Antik Bondowoso adalah strategi diferensiasi dan strategi pengembangan pasar. Alasan pemilihan strategi ini sebagai strategi utama adalah strategi ini diyakini dapat meningkatkan penjualan dan dapat lebih meningkatkan pangsa pasar yang ada.

Kata kunci : Strategi Pemasaran, SWOT, Faktor Internal, Faktor Eksternal

ABSTRACT

This study titled Determination of Marketing Strategy Antique *Furniture* Antique Sigit Bondowoso To Defend The existence and Facing Competition. To determine the company's marketing strategy SWOT analysis is a method used to determine the company's strategic factors are then processed into IFAS and EFAS tables. The results of data processing strategic factor is used as a reference for determining the global marketing strategy with IE matrix and alternative marketing strategies with SWOT matrix which will then be selected according to what strategy the company. Based on the research results can be concluded that the strategy is right for Antique *Furniture* Antique Sigit Bondowoso is a differentiation strategy and market development strategies. The reason the selection of this strategy as a key strategy is the strategy is believed to increase sales and can further increase existing market share.

Key words : *Marketing Strategy, SWOT, Internal Factor, External Faktor*

PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang atas segala karunia yang telah diberikan. Shalawat serta salam semoga selalu terlimpahkan pada pemimpin kita hingga akhir zaman, Rasulullah Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabat-sahabatnya yang setia.

Dalam penulisan hingga selesainya skripsi ini, penulis telah banyak mendapatkan bantuan tenaga dan pikiran yang tak ternilai, untuk itu penulis pada kesempatan ini menyampaikan ungkapan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Moh. Saleh, M.Sc., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
2. Bapak Dr. M. Dimiyati, SE, M.Si. selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan pikiran serta perhatiannya guna memberikan bimbingan dan pengarahan demi terselesaikannya penulisan skripsi ini.
3. Bapak Drs. Ketut Indraningrat, M.Si. selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan pikiran serta perhatiannya guna memberikan bimbingan dan pengarahan demi terselesaikannya penulisan skripsi ini.
4. Ibu Prof. Dr. Dra. Hj Istifadah, M.S dan Bapak selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
5. Ibu (Almh), Ayah dan Eyang yang telah mencurahkan seluruh hidupnya untuk membesarkan dan mendidik, yang tak akan bisa terbalas dan tergantikan dengan apapun di dunia ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang telah mendidik dan membekali ilmu pengetahuan selama masa perkuliahan.
7. Para Staf Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang telah membantu selama masa perkuliahan.

8. Bapak Sigit selaku pemilik Mebel Antik Sigit Antik Bondowoso yang telah memberikan Izin dan wewenang bagi penulis untuk dapat melaksanakan penelitian ini.
9. Teman-teman seangkatan dan seperjuangan David, Endy, Dedy, Afif, Gandhi, Viky, dan Rhona.
10. Semua teman-teman jurusan Manajemen 2006 - 2007 dan yang tidak dapat disebutkan satu per satu.
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah dengan tulus ikhlas memberikan doa dan motivasi sehingga dapat terselesaikannya skripsi ini.

Dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan dan kesalahan, karena itu segala kritik dan saran yang membangun akan menyempurnakan penulisan skripsi ini serta bermanfaat bagi penulis dan para pembaca.

Jember, Oktober 2011

Penulis



(Rizki Prasetyo Hutomo)

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN	ii
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
ABSTRAKSI	vii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan dan Manfaat	4
1.3.1. Tujuan Penelitian	4
1.3.2. Manfaat Penelitian	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1. Kajian Penelitian Terdahulu	6
2.2. Tinjauan Pustaka	8
2.2.1. Pengertian Strategi	8
2.2.2. Perencanaan Strategi	8
2.2.3. Tipe-Tipe Strategi	9

	Halaman
2.2.4. Macam-Macam Strategi	9
2.2.5 Alternatif Strategi Umum	10
2.2.6 Strategi Pemasaran	11
2.2.7 Penentuan Strategi Pemasaran Berdasarkan Matrix SWOT	13
2.2.8 Pemilihan Strategi	15
2.2.9 Pengembangan Strategi Pemasaran	15
2.3. Kerangka Konseptual	17
BAB 3. METODE PENELITIAN	18
3.1. Rancangan Penelitian	18
3.2. Populasi dan Sampel Penelitian	18
3.2.1 Populasi	18
3.2.2 Sampel	18
3.3. Jenis dan Sumber Data	19
3.3.1 Jenis Data	19
3.3.2 Metode Pengumpulan Data	19
3.4. Identifikasi Variabel	20
3.5. Definisi Operasional Variabel	20
3.6. Metode Analisis Data	20
3.7. Mengidentifikasi Variabel-Variabel Strategi Pemasaran	21
3.8. Tahap Pengumpulan Data	21
3.8.1. Pengujian Instrumen	21
3.9. Analisis Deskriptif	23
3.10. Menentukan Alternatif Strategi Perusahaan	29
3.11. Kerangka Pemecahan Masalah	30
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	33
4.1. Gambaran Umum Perusahaan	33
4.1.1. Sejarah Singkat Mebel Antik Sigit Antik Bondowoso	33

	Halaman
4.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan	34
4.2. Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal Mebel Antik Sigit Antik Bondowoso	36
4.2.1. Identifikasi Faktor Internal Perusahaan	36
4.2.2. Identifikasi Faktor Eksternal Perusahaan	38
4.3. Analisis Data	40
4.3.1. Deskriptif Variabel Penelitian	40
4.3.2. Uji Validitas dan Reliabilitas	43
4.3.3. Menentukan Matrik IFAS dan EFAS	45
4.3.4. Menentukan Posisi Perubahan	51
4.3.5. Menentukan Alternatif Strategi Pemasaran	53
4.3.6. Menentukan Pilihan Alternatif Strategi Pemasaran Perusahaan	54
4.4. Pembahasan	59
4.4.1. Strategi Differensiasi	59
4.4.2. Strategi Pengembangan Pasar	60
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN	61
5.1. Kesimpulan	61
5.2. Saran	62
DAFTAR PUSTAKA	63

DAFTAR TABEL

	Halaman
2.1. Perbedaan Penelitian Terdahulu dan Penelitian Sekarang	7
3.1 IFAS	23
3.2 EFAS	24
3.3. Matrik SWOT	29
4.1. Distribusi Frekuensi Jawaban Responden terhadap Variabel Kekuatan	40
4.2. Distribusi Frekuensi Jawaban Responden terhadap Variabel Kelemahan	41
4.3. Distribusi Frekuensi Jawaban Responden terhadap Variabel Peluang	42
4.4. Distribusi Frekuensi Jawaban Responden terhadap Variabel Ancaman	43
4.5. Hasil Uji Validitas	44
4.6. Hasil Uji Reliabilitas	45
4.7. Penentuan Nilai Bobot Untuk IFAS	46
4.8. Penentuan Nilai Bobot Untuk EFAS	47
4.9. Hasil IFAS	48
4.10. Hasil EFAS	50
4.11. Diagram Matriks SWOT	53
4.12. Perencanaan Alternatif Strategi Utama Pada Mebel Antik Sigit Antik Bondowoso	55

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1. Kerangka Konseptual Penelitian	17
3.1 IE Matrix	26
3.2. Kerangka Pemecahan Masalah	31
4.1. Struktur Organisasi Mebel Antik Sigit Antik Bondowoso	35
4.2. Hasil IE Matrix	52

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Koesioner Penelitian	65
Lampiran 2. Rekapitulasi Jawaban Responden	70
Lampiran 3. Distribusi Frekuensi Jawaban Responden	73
Lampiran 4. Hasil Uji Validitas	80
Lampiran 5. Hasil Uji Reliabilitas	85