



**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

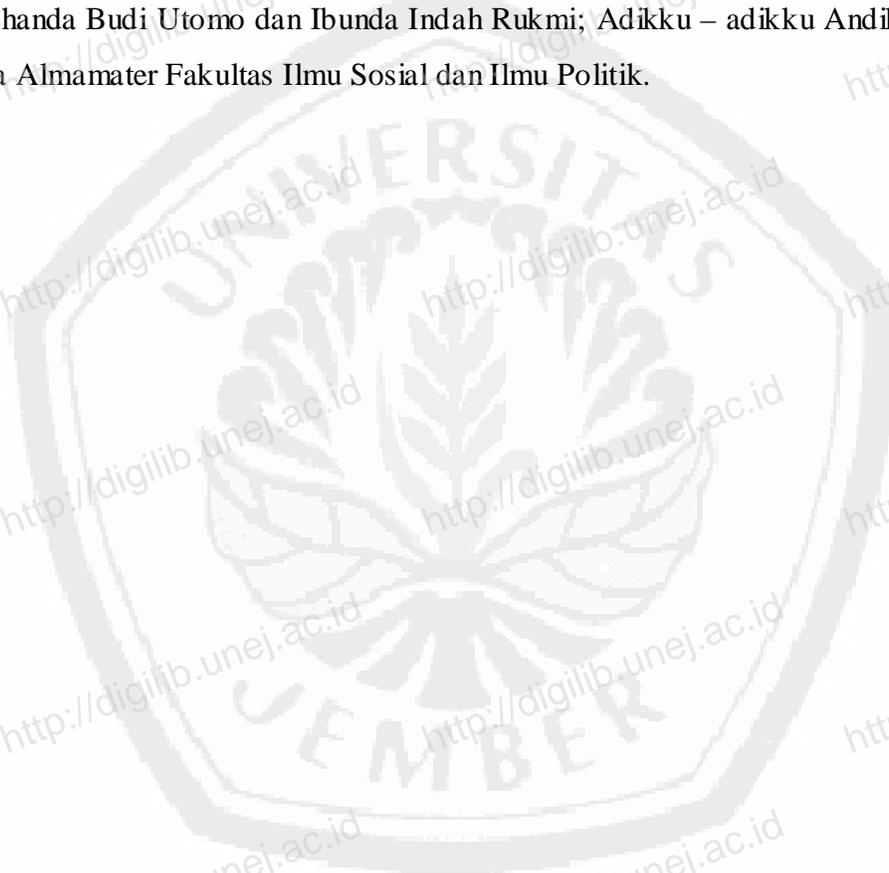
**Dhatu Sari Kurniaty  
NIM. 050910202211**

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

## **PERSEMBAHAN**

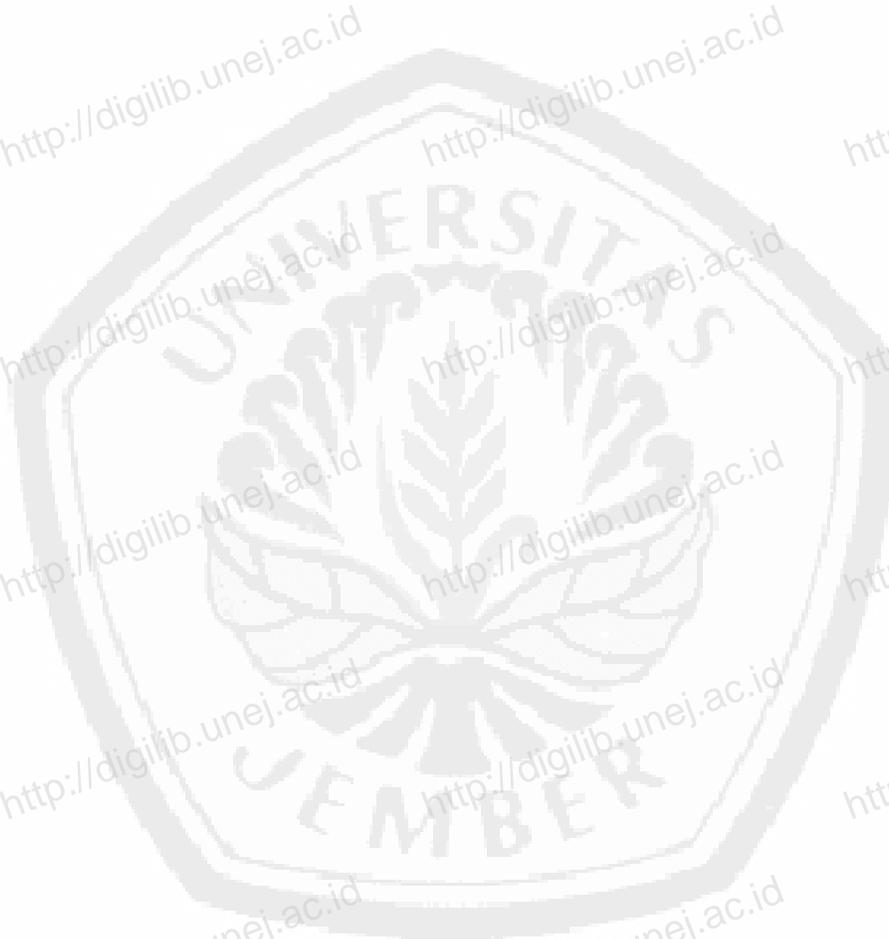
Kuucapkan dengan kerendahan hati, segala puji bagi Allah SWT atas pertolongan-NYA sehingga terbentuk karya kecil penuh pengorbanan dan iringan doa yang tulus dari orang – orang terkasih ini dapat terselesaikan. Kupersembahkan penghormatan dan penghargaan kepada:

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

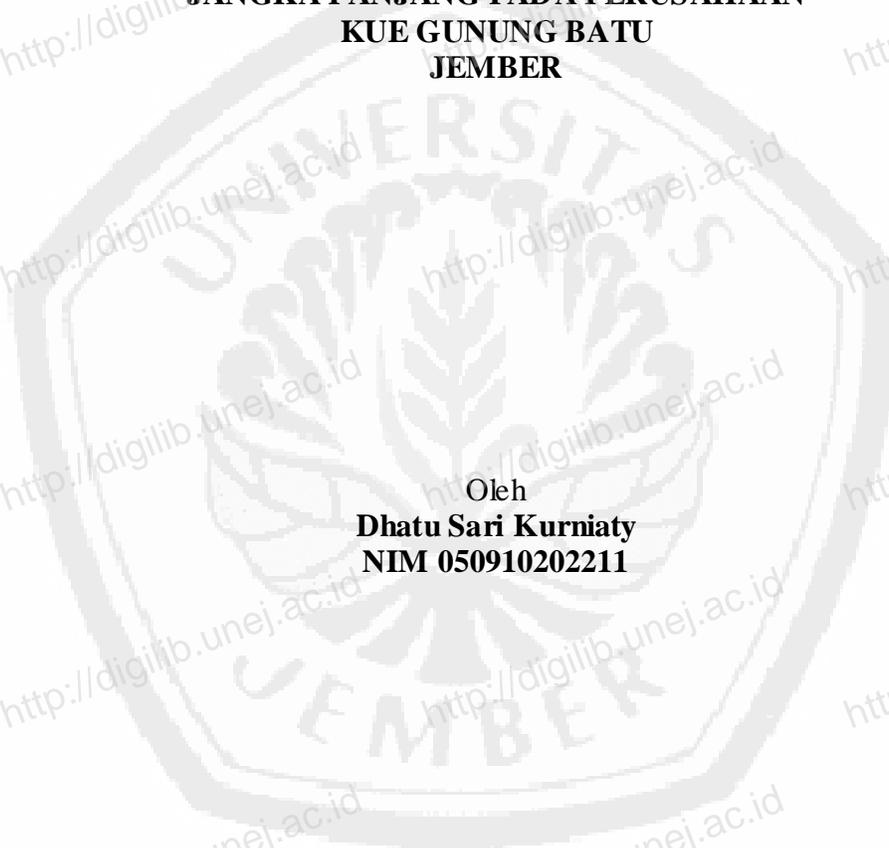
Yang Menyatakan

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