



# **STRATEGI PEMASARAN ROULIT'Z MEBEL JEMBER**

*(Marketing Strategy Furniture Roulit'z Jember)*

**SKRIPSI**

Oleh

**ANIS KURLILA  
NIM 090910202007**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS  
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS JEMBER  
2014**



## **STRATEGI PEMASARAN ROULIT'Z MEBEL JEMBER**

*(Marketing Strategy Furniture Roulit'z Jember)*

### **SKRIPSI**

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat  
Untuk menyelesaikan Pendidikan Strata Satu (S1) Program Studi  
Ilmu Administrasi Bisnis Dan Mencapai Gelar  
Sarjana Administrasi Bisnis

Oleh

**ANIS KURLILA**

**090910202007**

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS  
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS JEMBER  
2014**

## **PERSEMBAHAN**

Dengan penuh kebahagiaan dan rasa terimakasih sebesar-besarnya kepada Sang Pencipta, skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Ibunda Mulyani dan Ayahanda Asin yang tercinta, terima kasih yang tak terhingga atas semua pengorbanan, cucuran keringat, kesabaran dan doa yang tak henti-hentinya selalu mengiringi setiap langkahku. Suatu kebanggaan untukku menjadi bagian dari keluarga ini.
2. Adikku Abdus Sholeh yang kusayangi, terima kasih atas candaan, dukungan, perhatian serta doa yang diberikan.
3. Calon imam saya Satyawati Dwi Putra, terima kasih banyak atas dukungan, perhatian, dan kasih sayang yang diberikan selama ini.
4. Almamater yang kubanggakan Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
5. Guru-guruku sejak TK hingga Perguruan Tinggi yang kuhormati, yang telah memberikan ilmu dan membimbingku dengan penuh kesabaran.

## **MOTTO**

*“Orang sukses selalu punya rencana dan berusaha mewujudkannya”.*

*(Rangga Umara)*

Rangga Umara. 2012. *The magic of dream book “ buatlah rencana hidupmu sendiri atau selamanya jadi bagian dari rencana hidup orang lain”*. Jakarta: Trans Media Pustaka

## **PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Anis Kurlila

NIM : 090910202007

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Roulitz’ Mebel Jember” adalah benar-benar hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi manapun, 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 dengan sebenarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 9 September 2014

Yang menyatakan,

Anis Kurlila

NIM 090910202007

**SKRIPSI**

**STRATEGI PEMASARAN ROULIT'Z MEBEL JEMEBR**

*(Marketing Strategy Furniture Roulit'z Jember)*

Oleh

Anis Kurlila  
NIM 090910202007

Pembimbing

Pembimbing Utama : Dr Edy Wahyudi, S.Sos., MM

Pembimbing Anggota : Yuslinda Dwi H. S.sos, M.AB

## PENGESAHAN

Skripsi berjudul: "Strategi Pemasaran Roulit'z Mebel Jember" telah diuji dan disahkan pada :

Hari, tanggal : Kamis, 25 September

Jam : 08.30 WIB

Tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Tim Penguji  
Ketua,

Dr. Sasongko, M. Si  
NIP. 19570407 198609 1 001

Anggota I,

Anggota II

Dr. Edy Wahyudi, S.Sos, MM  
NIP.19750825002121002

Yuslinda Dwi H, S.Sos, M.AB  
NIP. 197909192008122001

Anggota III,

Anggota IV

Drs. Didik Eko Julianto, MAB  
NIP 196107221989021001

Drs. Totok Supriyanto, M.Si  
NIP. 195010011977021001

Mengesahkan  
Dekan,

Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA  
NIP.195207271981031003

## **RINGKASAN**

**STRATEGI PEMASARAN ROULIT'Z MEBEL JEMBER;** Anis Kurlila, 090910202007; 2014; 65 halaman; Program Study Ilmu Administrasi Bisnis, Jurusan Ilmu Administrasi, Fakultas Ilmu Sosisal dan Ilmu Politik, Universitas Jember.

Mebel Roulit'z Jember merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri mebel, memproduksi produk yang dihasilkan berdasarkan pesanan konsumen. Produk utama yang seringkali dipesan oleh konsumen adalah lemari, kursi, dipan, meja makan, buffet/rak tv, kitchen set. Perusahaan memproduksi produk tersebut menggunakan sumberdaya yang dimiliki oleh perusahaan, bahan baku yang digunakan adalah kayu jati. Perusahaan tersebut memperoleh produk setengah jadi bahkan produk yang sudah jadi dari daerah lain, misalnya Bondowoso, Pasuruan, dan Jepara. Saat ini Mebel Roulit'z Jember beralamatkan Jl. Sultan Agung No. 18 Kaliwates, Jember.

Tipe yang digunakan dalam penelitian ini adalah tipe penelitian deskriptif dengan paradigma kualitatif. Pengumpulan data yang dilakukan dengan cara pengumpulan data Primer dan Sekunder, pengumpulan data primer dilakukan dengan wawancara dan observasi, sedangkan pengumpulan data sekunder dilakukan dengan dokumentasi dan studi pustaka. Penentuan informan pada penelitian ini adalah menggunakan teknik snowball. Diawali dengan menemukan seseorang atau beberapa informan meminta lebih lanjut lagi dan siapa nantinya responden lain yang terkait dengan topik permasalahan yang akan diangkat oleh peneliti, sehingga jumlah informan bisa berkembang sesuai dengan kelengkapan data yang dibutuhkan. Data yang sudah diperoleh selanjutnya dianalisis dengan menggunakan analisis domain dan taksonomi untuk kemudian dilakukan interpretasi. Tahap pemeriksaan keabsahan data pada penelitian ini menggunakan teknik ketekunan pengamatan, triangulasi, dan melalui diskusi.

Dengan adanya ancaman semakin menipisnya persediaan bahan baku maka perusahaan mebel Roulit'z perlu mengadakan evaluasi dan menerapkan strategi



pemasaran yang tepat bagi perusahaan. Daerah pemasaran perusahaan mebel Roulit'z yang cukup luas meliputi Bali, Banyuwangi, Kalimantan, Semarang dan daerah luar lain di luar Kabupaten Jember merupakan salah satu peluang tersendiri bagi perusahaan mebel Roulit'z sebab perusahaan tidak akan kesulitan memasarkan produknya. Pemasaran yang dilakukan oleh mebel roulit'z jember saat ini tidak menggunakan promosi khusus kepada konsumen baru, perusahaan hanya menggunakan informasi lewat mulut kemulut pelanggan atau konsumen lama untuk mempunyai konsumen baru selain itu perusahaan juga tidak memiliki toko tempat untuk memasarkan produknya agar produk mebel roulit'z tidak mudah ditiru oleh perusahaan lain yang bergerak dibidang yang sama. Dengan adanya permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi pemasaran Roulit'z Mebel Jember.

Hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah Strategi Pemasaran Roulit'z Jember berjalan dengan baik. Kesimpulan dari penelitian ini adalah mebel Roulit'z sudah melakukan pemasaran yang terdiri dari penetrasi pasar yaitu dengan cara memberikan potongan harga atau diskon kepada konsumen pada setiap pembelian produk dalam jumlah besar, pengembangan pasar yang digunakan perusahaan adalah dengan cara memasarkan produknya yang awal mulanya hanya dari kota Jember saja sehingga luar kota, pengembangan produk yang digunakan yaitu dengan cara melakukan modifikasi dengan mencampurkan warna, dan diversifikasi yang digunakan yaitu dengan keanekaragaman produk sehingga menambah nilai tambah perusahaan .

## **PRAKATA**

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Roulit’z Mebel Jember”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
2. Dr. Sasongko, M.Si., selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember ;
3. Drs. Suhartono, MP., selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Jember;
4. Dr. Edy Wahyudi, S.Sos, MM, selaku dosen pembimbing I yang tak bosan memberikan pengarahan, bimbingan dan beberapa revisi kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini;
5. Yuslinda Dwi H. S.sos, M.AB., selaku dosen pembimbing II yang tak bosan memberikan pengarahan, bimbinga dan beberapa revisi kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skipsi ini;
6. Bapak dan Ibu dosen Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberikan ilmu dan pengalaman selama masa perkuliahan;
7. Seluruh karyawan dan staff Tata Usaha Fakultas IlmuSosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember;
8. Bapak H. Hadi Sucahyo selaku pemilik Mebel Roulit’z Jember terima kasih banyak karena telah memberikan izin untuk dapat melakukan penelitian di Mebel Roulit’z Jember;

9. Bapak Reza Alfisyahr Ramadhan selaku manager operasional Mebel Roulit'z Jember terima kasih atas keramahan serta kebaikan yang telah meluangkan waktunya untuk bersedia membantu kelancaran penelitian serta memberikan informasi mengenai perusahaan dengan jelas;
10. Ibu Siti Masrifah selaku pemasaran Mebel Roulit'z Jember terima kasih atas kerahaman dan arahan yang telah bersedia memberikan informasi mengenai perusahaan;
11. Teman-teman dari Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember, khususnya angkatan 2009 yang telah member semangat dalam menyelesaikan skripsi ini;
12. Sahabat-sahabat almamaterku khsuusny aangkatan 2009 yang telah memberikan bantuan, semangat dan teman diskusi, Derry Rachmat, Rachma Imami, Pujo, Kevin, Dodi, Deris, Echa, Rafes, serta teman-teman yang tidak dapat disebutkan satu persatu;
13. Sahabat-sahaba ttercinta diluar lingkup kampus yang telah memberikan motivasi, semangat dan candaan, Uti Coster, Yesi Wulandari, Riska Nofita, Echa Maslaha, Eis, Ary, Fani, serta teman-temanku yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT membalas semua budi baik yang diberikan kepada penulis selama ini, penulis menyadari bahwa di dalam Skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan sehingga penulis menerima segala kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak demi kesempurnaan Skripsi ini. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.Amin.

Jember, 16 Agustus

Penulis

## 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 MOTO</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN PEMBIMBINGAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>RINGKASAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>PRAKATA</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xvi</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>7</b>
<b>1.3 Tujuan Penelitian</b> .....	<b>8</b>
<b>1.4 Manfaat Penelitian</b> .....	<b>8</b>
<b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>9</b>
<b>2.1 Strategi</b> .....	<b>9</b>
2.1.1 Macam-macam Strategi.....	<b>10</b>
2.1.2 Perencanaan Strategi.....	<b>11</b>
2.1.3 Tipe-tipe Strategi.....	<b>12</b>
<b>2.2 Pemasaran</b> .....	<b>12</b>
2.2.1 Tujuan Pemasaran .....	<b>14</b>
2.2.2 Konsep Pemasaran .....	<b>14</b>
2.2.3 Proses Pemasaran .....	<b>17</b>

<b>2.3 Manajemen Pemasaran .....</b>	<b>18</b>
2.3.1 Segmen Pasar .....	19
2.3.2 Menentukan Sasaran Pasar.....	20
<b>2.4 Strategi Pemasaran .....</b>	<b>21</b>
2.4.1 Strategi Pemasaran Permintaan Primer .....	23
2.4.2 Strategi Pemasaran Permintaan Selektif.....	24
2.4.3 Bauran Pemasaran.....	25
2.4.4 Pemilihan Strategi Pemasaran.....	30
<b>2.5 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....</b>	<b>32</b>
<b>BAB 3. METODE PENELITIAN.....</b>	<b>33</b>
<b>3.1 Tipe Penelitian.....</b>	<b>33</b>
<b>3.2 Tahap Persiapan .....</b>	<b>33</b>
<b>3.3 Tahap Pengumpulan data .....</b>	<b>36</b>
<b>3.4 Tahap Analisis Data.....</b>	<b>37</b>
<b>3.5 Tahap Pemeriksaan Keabsahan Data .....</b>	<b>39</b>
<b>3.6 Tahap Penarikan Kesimpulan .....</b>	<b>40</b>
<b>BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>41</b>
<b>4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....</b>	<b>41</b>
4.1.1 Sejarah Perusahaan.....	41
4.1.2 Organisasi Perusahaan .....	41
4.1.3 Pesaing-pesaing Usaha.....	43
4.1.4 Produk yang Dihasilkan dan Sumberdaya Perusahaan.....	44
4.1.5 Upaya yang Telah Dilakukan Perusahaan.....	46
4.1.6 Kegiatan Pemasaran.....	46
4.1.7 Sistem Keuangan.....	46
<b>4.2 Pembahasan .....</b>	<b>49</b>
<b>4.3 Interpretasi .....</b>	<b>58</b>

<b>BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>63</b>
<b>5.1Kesimpulan .....</b>	<b>63</b>
<b>5.2Saran .....</b>	<b>64</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

	Halaman
1.1 Perusahaan Mebel di Jember .....	3
1.2 Data Penjualan Berdasarkan Wilayah Pemasaran Dari Bulan Januari 2014 Sampai Bulan Juni 2014 .....	5
1.3 Data Varian Produk yang Terjual Dari Bulan Januari 2014 Sampai Bulan Juni 2014 .....	5
1.4 Data Penjualan Bulanan Dari Bulan Januari 2014 Sampai Bulan Juni 2014 .....	6
2.1 Unsur-Unsur Produk Dalam Strategi Pemasaran.....	22
2.2 Strategi Pemasaran Permintaan Primer .....	23
2.3 Strategi Pemasaran Permintaan Selektif .....	24
2.4 Tinjauan Penelitian Terdahulu Dengan Sekarang.....	31
3.1 Model Analisis Domain.....	37
3.2 Model Analisis Taksonomi.....	37
4.1 Produk yang di Hasilkan Mebel Roulit'z dan Harga dipasarkan.....	46

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Konsep Pemasaran .....	14
2.2 Pendekatan Sistem Manajemen Sebagai Proses .....	18
4.1 Struktur Organisasi Perusahaan Mebel Roulit'z Jember .....	41
4.2 Kartu Kredit BCA Yang Digunakan Untuk Transaksi .....	50
4.3 Filer atau Alat Pengukiran .....	56
4.4 Produk Diversifikasi (Tempat Tisu) .....	58



## **DAFTAR LAMPIRAN**

### **LAMPIRAN A**

1. Pedoman Wawancara
2. Lampiran Hasil Wawancara

### **LAMPIRAN B**

Dokumentasi Penelitian

### **LAMPIRAN C**

1. Surat Ijin Penelitian dari Lembaga Penelitian Unej
2. Surat Tugas Pembimbing
3. Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian Dari Perusahaan