

**STRATEGI PEMASARAN USAHA INDUSTRI KERAJINAN  
ROTAN DALAM MENEMBUS PASAR INTERNASIONAL  
(Studi Kasus Pada Dewangga Furniture Gatak Sukoharjo)**



**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi Manajemen Universitas  
Muhammadiyah Surakarta

**Oleh:**

**ARIF SULISTYAWAN**

B 100 080 041

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA  
2012**

## **HALAMAN PENGESAHAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini telah membaca skripsi dengan judul:

**STRATEGI PEMASARAN USAHA INDUSTRI KERAJINAN  
ROTAN DALAM MENEMBUS PASAR INTERNASIONAL  
(Studi Kasus Pada Dewangga Furniture Gatak Sukoharjo)**

Yang ditulis oleh:

**ARIF SULISTYAWAN**  
B 100 080 041

Penandatanganan berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, 2012

Pembimbing

(Lukman Hakim, SE., M.Si )

Mengetahui,  
Dekan Jurusan Fakultas Ekonomi Manajemen  
Universitas Muhammadiyah Surakarta

( Dr. H. Triyono, SE., M. Si )



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA  
**FAKULTAS EKONOMI**

Jl. A Yani Tromol Pos 1, Pabelan Kartasura 57102 Ph.: (0271) 717417 Eks.211 Surakarta

**PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Arif Sulistyawan  
NIRM : 08.6.106.02016.500041  
Jurusan : Manajemen  
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Usaha Industri Kerajinan Rotan  
Dalam Menembus Pasar Internasional (Studi Kasus  
Pada Dewangga Furniture Gatak Sukoharjo)

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya buat dan serahkan ini merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang semuanya telah saya jelaskan sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti dan atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi apapun dari Fakultas Ekonomi dan atau gelar dan ijazah yang diberikan oleh Universitas Muhammadiyah Surakarta batal saya terima.

Surakarta, Maret 2012  
Yang membuat pernyataan

**Arif Sulistyawan**

**MOTTO**

*“Sesungguhnya shalatku, ibadatku, hidupku dan matiku  
hanyalah untuk Allah, Tuhan semesta alam”  
(QS. Al An’aam: 162)*

*“Sesungguhnya Allah tidak akan merubah keadaan suatu  
kaum sampai kaum itu mengubah keadaan yang ada pada  
diri mereka sendiri”  
(QS. Ar Ra’d: 11)*

*“Cukuplah Allah menjadi penolong kami dan Allah adalah  
sebaik-baik pelindung”  
(QS. Ali’Imron: 173)*

*Smart Berdikari  
(Penulis)*

*Talk less do more  
(Penulis)*

## **PERSEMBAHAN**

*Dengan Menyebut Nama Allah SWT  
Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang*

*“Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah dia usahakannya. Dan bahwasanya usahanya itu kelak akan diperlihatkan (kepadanya).  
(QS. An Najm: 30-40)*

*Karya ini dipersembahkan sebagai rasa syukur, sayang, hormat, cinta dan baktiku serta rasa tanggung jawabku selama ini kepada:*

*Allah SWT atas seluruh Rahmat dan KaruniaNya sehingga proses pembuatan karya ini dapat selesai*

*Bapak dan ibu tercinta dengan segala hormat dan baktiku, terimakasih atas kasih sayang, bimbingan, keikhlasan, dan rangkaian doamu yang tiada pernah putus dan semua yang telah engkau berikan kepadaku, semoga kudapat persembahkan sesuatu yang lebih berarti suatu saat nanti, dan bisa membuat kalian bangga terhadap anakmu ini*

*Terimakasih kepada Adikku Sri Miliyani tersayang sebagai pemacu semangat, memberikan dukungan, kasih sayang dan doa kepadaku*

*Buat sahabat-sahabat dan orang-orang yang menyayangiku, terimakasih atas persahabatan dan dukungannya*

*Almamater UMS tercinta, tempat dimana memberikanku banyak pengetahuan dan mendapatkan banyak sahabat dan teman yang akan selalu mendukung dan melengkapi hari-hariku*

## **KATA PENGANTAR**



*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dengan memanjatkan puji syukur *Alhamdulillah* atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **STRATEGI PEMASARAN USAHA INDUSTRI KERAJINAN ROTAN DALAM MENEMBUS PASAR INTERNASIONAL (Studi Kasus Pada Dewangga Furniture Gatak Sukoharjo)**.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Manajemen Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Skripsi ini tidak tersusun tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak dalam bentuk moril maupun materiil. Untuk itu penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih dan rasa hormat kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Bambang Setiaji, MS, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Dr. H. Triyono, SE., M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Bapak Drs. Agus Muqorobin, MM, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
4. Bapak Anton Agus Setyawan, SE, M.Si selaku Pembimbing Akademik.
5. Bapak Lukman Hakim, SE, M.Si, selaku dosen pembimbing skripsi yang dengan bijaksana telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penulisan skripsi ini.
6. Seluruh Bapak dan Ibu dosen beserta staff Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah membimbing, mengarahkan dan membantu penulis selama menuntut ilmu di Universitas Muhammadiyah Surakarta.

7. Kedua orangtua (Sugiyono & Karni), terimakasih atas doa, nasihat, perhatian, semangat, serta kasih sayang yang besar dan tanpa batas waktu.
8. Adikku (Sri Miliyani), yang telah memberikan doa dan dukungan serta sebagai pemacu semangat.
9. Bapak Anang Suryanto yang telah memberikan saya informasi mengenai perusahaannya Dewangga Furniture.
10. Sahabat-sahabat seperjuangan kelas C angkatan 2008 dan Almamater Universitas Muhammadiyah Surakarta.
11. Semua pihak yang telah membantu sehingga terciptanya skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih belum sempurna dan terdapat beberapa kekurangan. Oleh karena itu penulis berharap adanya masukan, kritik maupun saran yang bersifat membangun. Semoga skripsi ini juga bermanfaat bagi pembaca dan semua pihak yang membutuhkan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, 2012

Penulis

Arif Sulistyawan

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN MOTTO .....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
ABSTRAKSI .....	xi
BAB I       PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	4
D. Manfaat Penelitian .....	5
E. Sistematika Penulisan .....	6
BAB II       TINJAUAN PUSTAKA.....	7
A. Pengertian Pemasaran .....	7
B. Pengertian Strategi Pemasaran.....	8
C. Industri Kerajinan Rotan.....	12
D. Pengertian Manajemen Pemasaran Internasional.....	18
E. Strategi Memasuki Pasar Internasional.....	20
F. Hambatan Memasuki Pasar Internasional.....	26
G. Hasil Penelitian Terdahulu.....	27
BAB III       METODELOGI PENELITIAN.....	32
A. Lokasi Penelitian.....	32
B. Jenis Penelitian.....	32
C. Data dan Sumber Data .....	35
D. Metode Pengumpulan Data.....	37



BAB IV	HASIL PENELITIAN .....	38
	A. Diskripsi Hasil Penelitian.....	38
	B. Hasil Penelitian dan Pembahasan .....	45
BABA V	PENUTUP .....	61
	A. Kesimpulan .....	61
	B. Ketebatasan Penelitian.....	62
	C. Saran.....	63
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		

## DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 2.1	Tabel Strategi Pemasaran	10

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1	Bagan Struktur Organisasi Dewangga Furniture 43

## **ABSTRAKSI**

### **STRATEGI PEMASARAN USAHA INDUSTRI KERAJINAN ROTAN DALAM MENEMBUS PASAR INTERNASIONAL (Studi Kasus Pada Dewangga Furniture Gatak Sukoharjo)**

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui apa saja strategi yang diterapkan Dewangga Furniture dalam menembus pasar internasional, hambatan/kendala yang dihadapi oleh Dewangga Furniture dalam memasuki pasar internasional dan bagaimana upaya yang dilakukan untuk menghadapi hambatan/kendala yang dihadapi.

Penelitian ini menggunakan bentuk penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian dilakukan di perusahaan Dewangga Furniture serta pemilik sebagai sumber informannya. Teknik pengumpulan datanya dengan wawancara, kepustakaan, dan observasi.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan strategi memasuki pasar internasional yang diterapkan oleh Dewangga Furniture adalah menggunakan analisis kondisi pasar negara tujuan dengan melakukan riset pasar terhadap produk yang diminati, selera dan kebutuhan konsumen di negara tujuan melalui internet. Tidak menetapkan pasar potensial, menentukan segmen pasar tertentu dengan menetapkan strategi harga yang berbeda untuk setiap segmen pasar yang dilayani. Menentukan sistem promosi yang tepat dengan internet, pameran dagang, kunjungan langsung dan menyediakan tempat pameran (*showroom*). Menyediakan brosur berbentuk *online* dalam situs internet dan tidak mencantumkan daftar harga tetapi dapat dinegosiasikan dengan perusahaan. Kendala yang dihadapi Dewangga Furniture adalah permasalahan dana/modal, kelangkaan bahan baku, persaingan dan proteksi yang diterapkan di negara tujuan. Upaya yang dilakukan oleh perusahaan untuk menanggulangi kendala yang dihadapi adalah mengajukan pinjaman pada supliyer bahan baku dan bank, mengkombinasikan produk dengan bahan baku lain, meningkatkan kualitas produk dan menetapkan harga sesuai harga pasar, dan memenuhi persyaratan dokumen fumigasi yang diterapkan di negara tujuan.