

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN KERAJINAN KAYU ANTIK
UNTUK MEMASARKAN PRODUK DI PASAR DOMESTIK PADA CV.
BIMA BANTUL YOGYAKARTA**



SKRIPSI

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

Disusun oleh :

**DIYAH PAMUNGKAS
B 100 100 053**

**FAKULTAS EKONOMI & BISNIS JURUSAN MANAJEMEN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2014

HALAMAN PENGESAHAN

Yang bertanda tangan dibawah ini telah membaca skripsi dengan judul :

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN KERAJINAN KAYU ANTIK
UNTUK MEMASARKAN PRODUK DI PASAR DOMESTIK PADA CV.
BIMA BANTUL YOGYAKARTA**

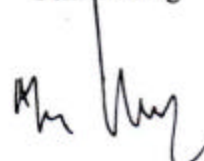
Yang ditulis oleh :

DIYAH PAMUNGKAS
B100100053

Penandatanganan berpendapat bahwa usulan penelitian tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, Juli 2014

Pembimbing

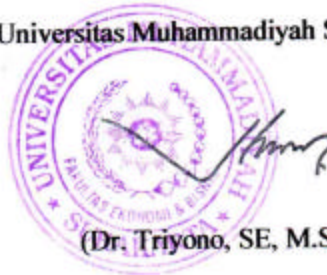


(Drs. M. Nasir , MM)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Muhammadiyah Surakarta



(Dr. Triyono, SE, M.Si)



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Jl. A. Yani Tromol Pos 1 Pabelan Kartasura Telp. (0271) 717417 Surakarta- 57102

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **DIYAH PAMUNGKAS**
NIRM : **B 100 100 053**
Jurusan : **MANAJEMEN**
Judul Skripsi : **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN**
: **KERAJINAN KAYU ANTIK UNTUK**
: **MEMASARKAN PRODUK DI PASAR**
: **DOMESTIK PADA CV. BIMA BANTUL**
: **YOGYAKARTA**

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, **JULI 2014**

Yang membuat pernyataan,

DIYAH PAMUNGKAS

MOTTO

Jika kamu mendapatkan kesempatan pertama kenapa harus menunggu kesempatan kedua, bersungguh-sungguhlah.

Barang siapa bersungguh-sungguh, sesungguhnya kesungguhannya itu adalah untuk dirinya sendiri.” (QS Al-Ankabut [29]: 6)

“Jika kamu berbuat baik (berarti) kamu berbuat baik bagi dirimu sendiri, dan jika kamu berbuat jahat, maka kejahatan itu untuk dirimu sendiri..” (QS. Al-Isra’: 7)

Hidup kita dibangun oleh unsur unsur yang tidak selalu kita ketahui , tapi akuilah itu ada (Emha Ainun Najib/ Cak Nun)

PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadirat Allah Subhanah u Wata'ala, yang telah memberikan rahmat atas segala nikmat hidup dan kesempatan mengenggam ilmu, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, penulis persembahkan karya ini untuk orang-orang yang spesial:

- ? Alm. Ayahanda dan Almh. Ibunda tersayang yang telah mendoakan dan menyayangiku semasa hidupnya, semoga Allah selalu memberikan tempat terindah kepada kalian. Belum sempat aku membalas cinta dan kasih sayang kalian. Hanya lewat do'a yang dapat aku berikan sebagai bentuk hormatku dan kasih sayang kepada orangtua. Kalian semangat hidupku. I miss you, semoga kelak kita bertemu dalam kehidupan lain yang lebih baik. aamiin.
- ? Kakakku Alun Suciani sebagai orangtua ku saat ini terimakasih atas semuanya, semoga adekmu ini menjadi orang yang lebih bersemangat dan lebih baik lagi.
- ? Kakaku Belli Suma dan Cahyanti Asmawati yang juga yang selalu menyemangatiku dan menyayangiku.
- ? Mas Iksyan yang selalu menemani serta terus memberikan semangat dan suport.
- ? Sahabat-sahabatku Ayu Niken, Dian Hesti, Sasti Sara, kalian sahaba t istimewa dan Ikhsan , Erwin, candra, andri, very serta teman-teman kelas B jurusan Ekonomi Manajemen yang tak bisa disebutkan satu per satu, miss You.

ABSTRAKSI

Penelitian ini berjudul "Analisis Strategi Pemasaran Kerajinan Kayu Antik Untuk Memasarkan Produk Di Pasar Domestik Pada CV. Bima Bantul Yogyakarta". Adapun tujuannya untuk menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan CV. Bima dalam memasarkan produk di pasar domestik dan untuk menganalisis hambatan/kendala apa saja yang dihadapi CV. Bima dalam memasarkan produk di pasar domestik. Data yang digunakan dalam penelitian ini data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari sumbernya. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT (Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats).

Dari Hasil Analisis Dapat disimpulkan bahwa CV. Bima selalu berusaha menjaga kualitas dan mutu produk dengan menggunakan bahan bakunya yaitu kayu jati, CV. Bima juga selalu berusaha membuat inovasi design baru agar pelanggan tetap berminat, Tidak hanya menjaga kualitas produk CV. Bima juga memberikan kenyamanan terhadap pelangganya dan tetap menjaga hubungan baik. Serta kendala yang dihadapi CV. Bima adalah permasalahan modal, kelangkaan bahan baku dan persaingan dari dalam negeri maupun luar negeri.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Kerajinan Kayu Antik, Analisis SWOT

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum. Wr. Wb

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas segala rahmat dan karunia-Nya yang telah memberikan nikmat kesehatan dan hikmat kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu yang telah direncanakan.

Skripsi berjudul "ANALISIS STRATEGI PEMASARAN KERAJINAN KAYU ANTIK UNTUK MEMASARKAN PRODUK DI PASAR DOMESTIK PADA CV. BIMA BANTUL YOGYAKARTA", disusun untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis.

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan rasa hormat kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Bambang Setiaji, MS, Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Dr. Triyono, M.Si Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Bapak Dr. Anton Agus Setyawan, SE, Msi, Selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
4. Bapak Edy Purwo Saputro, SE, M.Si, Selaku Dosen Pembimbing Akademik.
5. Bapak Drs. M. Nasir, MM selaku Dosen Pembimbing Skripsi.
6. Bapak Ibu (Dosen Penguji I,II, dan III)
7. Seluruh civitas akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan pengetahuan dan jasanya kepada penulis selama mengikuti perkuliahan

8. (Keluarga)
9. (Teman-teman)

Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang turut serta memberikan bantuan dan sumbangan pemikiran selama penulis mengikuti perkuliahan. Akhirnya segala kebaikan yang telah diberikan kepada penulis dapat menjadi karunia yang tidak terhingga dalam hidupnya.

Penulis telah berupaya semaksimal mungkin, namun penulis menyadari masih banyak kekurangannya, untuk itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun dari pembaca demi sempurnanya skripsi ini. Kiranya skripsi ini dapat bermanfaat dalam memperkaya khasanah ilmu pendidikan.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb

Surakarta, Juli 2014

Penulis

DIYAH PAMUNGKAS

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|---|----------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PENGESAHAN | ii |
| HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI | iii |
| HALAMAN MOTTO | iv |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | v |
| ABSTRAKSI | vi |
| KATA PENGANTAR | vii |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Perumusan Masalah | 4 |
| C. Tujuan Penelitian | 4 |
| D. Manfaat Penelitian | 4 |
| E. Sistematika Penelitian | 5 |
| BAB II LANDASAN TEORI | |
| A. Pengertian Pemasaran | 7 |
| B. Pengertian Strategi Pemasaran | 7 |
| C. Industri Kerajinan Kayu | 8 |
| D. Persaingan Pasar | 9 |
| E. Hambatan Dalam Memasarkan Produk Dipasar Domestik | 13 |
| F. Analisis SWOT Sebagai Alat Formulasi Strategi | 16 |
| G. Penelitian Terdahulu | 18 |
| BAB III METODE PENELITIAN | |
| A. Lokasi Penelitian | 21 |
| B. Jenis Penelitian | 21 |
| C. Data dan Sumber Data | 21 |

| | | |
|----|----------------------------|----|
| D. | Metode Analisis Data | 22 |
|----|----------------------------|----|

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

| | | |
|----|--|----|
| A. | Diskripsi Hasil Penelitian | 24 |
| 1. | Sejarah Perusahaan | 24 |
| 2. | Visi dan Misi Perusahaan | 25 |
| 3. | Struktur Organisasi | 26 |
| 4. | Proses Produksi | 29 |
| B. | Penelitian dan Pembahasan..... | |
| 1. | Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal CV. Bima..... | 32 |
| 2. | Strategi Pemasaran Yang Diterapkan CV. Bima Dalam Memasarkan Produk Dipasar Domestik..... | 43 |
| 3. | Hambatan/Kendala Yang Dihadapi CV. Bima Dalam Memasarkan Produk Dipasar Domestik..... | 45 |

BAB V PENUTUP

| | | |
|----|-------------------------------|----|
| A. | Kesimpulan | 48 |
| B. | Keterbatasan Penelitian | 48 |
| C. | Saran | 49 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|---|----------------|
| Tabel 2.1 Matrik Strategi SWOT | 17 |
| Tabel 4.1 Bentuk Matrik SWOT | 35 |
| Tabel 4.2 Matrik Faktor Strategi Internal | 38 |
| Tabel 4.3 Matrik Faktor Strategi Eksternal | 40 |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|---|----------------|
| Gambar 2.1 Industri Sebagai Matriks Produk dan Pembeli | 9 |
| Gambar 2.2 Kekuatan Bersaing Dalam Industri | 11 |
| Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV. Bima | 27 |

DAFTAR DIAGRAM

| | Halaman |
|--|----------------|
| Diagram 4.1 Analisis SWOT | 42 |