



**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK PENGUSAHA
GULA MERAH TUMBU DI KECAMATAN DAWE
KABUPATEN KUDUS**

Diajukan oleh :

RIKO PRATAMA
NIM. 2011-11-239

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MURIA KUDUS
TAHUN 2016**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK PENGUSAHA
GULA MERAH TUMBU DI KECAMATAN DAWE
KABUPATEN KUDUS**

Skripsi ini telah disetujui dan dipertahankan dihadapan Tim Pengaji Ujian Skripsi
Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus

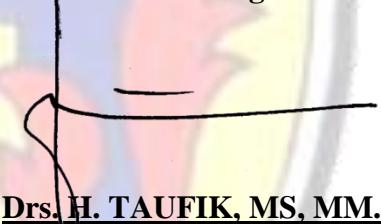
Tanggal , 2016

Mengetahui
Ketua ProgDi



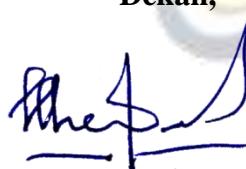
NOOR AZIS, SE, MM.
NIDN. 06109107501

Pembimbing I



Drs. H. TAUFIK, MS, MM.
NIDN.

Mengetahui
Dekan,



DR. M. MOCHAMAD EDRIS, Drs, MM.
NIDN. 0618066201

Pembimbing II



Dr. KERTATI SUMEKAR, SE. MM.
NIDN. 0616077304

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto :

“Berdirilah kamu, maka berdirilah niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman diantaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah Maha Mengetahui apa yang akan kamu kerjakan.”

(QS. Al-Mujadilah :11)

“Barang siapa menghendaki kebahagian hidup dunia, maka wajiblah baginya memiliki ilmu, dan barang siapa menghendaki kebahagian hidup akhirat, maka wajib pulalah baginya memiliki ilmu”.

(Al-Hadist)

Kupersembahkan kepada :

1. Ayah dan Almarhum Ibu tersayang.
2. Keluargaku tercinta yang telah memberikan do'a dan dukungan.
3. Sahabat-sahabatku semuanya.
4. Almamaterku

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT karena dengan rahmat dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini baik. Adapun maksud penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi tugas akhir guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus. Rasa terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya penulis haturkan kepada:

1. Bapak Dr. H. Mochamad Edris, Drs, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk mengadakan penelitian ini.
2. Bapak Drs. H. Taufik, MS, MM., selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
3. Ibu Dr. Kertati Sumekar, SE. MM., selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan selama ini kepada penulis sebelum penyusunan skripsi.
5. Kepada para Pengusaha Gula Merah tumbu di Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus membantu penulis untuk melakukan penelitian.
6. Keluargaku tercinta yang telah memberikan do'a dan restu serta dorongan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa hasil penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna, namun penulis telah berusaha dengan segenap pikiran dan kemampuan agar dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak sangat penulis harapkan. Akhirnya dengan segala kerendahan hati penulis berharap semoga hasil skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.



ABSTRAKSI

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK PENGUSAHA GULA MERAH TUMBU DI KECAMATAN DAWE KABUPATEN KUDUS

**RIKO PRATAMA
NIM. 2011-11-239**

**Dosen Pembimbing : 1. Drs. H. Taufik, MS, MM.
2. Dr. Kertati Sumekar, SE. MM.**

**UNIVERSITAS MURIA KUDUS
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui menganalisis strategi pemasaran produk pengusaha Gula Merah Tumbu di Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus. Penelitian ini dilakukan dengan metode analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity and Threat Analysis*), yang terdiri dari analisis SAP (*Strategy Advantage Profile*) dan analisis ETOP (*Environmental Threat Opportunity Profile*). Dilakukan untuk mengetahui posisi pasar perusahaan dalam persaingan dengan perusahaan sejenis yang ada, serta bagaimana strategi yang tepat agar tetap eksis meskipun terjadi perubahan lingkungan eksternal.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan analisis SAP industri Gula Merah Tumbu di Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus terletak pada posisi Aman (*Favourable*) dan analisis ETOP memperlihatkan industri Gula Merah Tumbu di Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus termasuk dalam usaha Spekulatif (*Spekulative Bussines*) serta hasil Matrik SWOT menunjukkan Posisi Investasi. Hal ini berarti strategi yang diterapkan perusahaan dalam persaingan perlu diperbarui, untuk mengatasi kondisi tersebut maka perusahaan perlu menerapkan strategi pemasaran yang paling memungkinkan dan realistik.

Kata Kunci: SWOT, SAP, ETOP dan Strategi Pemasaran.

ABSTRACT

THE ANALYSIS MARKETING STRATEGY PRODUCTS OF ENTREPRENEURS GULA TUMBU IN KECAMATAN DAWE KABUPATEN KUDUS

**RIKO PRATAMA
NIM. 2011-11-239**

**Supervisor : 1. Drs. H. Taufik, MS, MM.
2. Dr. Kertati Sumekar, SE. MM.**

**MURIA KUDUS UNIVERSITY
ECONOMICS FACULTY OF MANAGEMENT STUDIES PROGRAM**

This research aims to determine the analysis marketing strategy products of entrepreneurs Gula Tumbu in Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus. This research was SWOT (Strength, Weakness, Opportunity and Threat Analysis) analysis tools are consist of SAP (Strategy Advantage Profile) analysis and ETOP (Environmental Threat Opportunity Profile) Analysis, are used to know the company market position in the competition with the same type of companies. And they are used to see what is the exact strategy to stay even though there are many changes in the external environment.

The result showed the SAP analysis to industry Gula Tumbu at Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus in SAP analysis shows that secure competition position (Favourable) and ETOP analysis shows that industry Gula Tumbu at Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus in Speculative business. Combination of those two matrixes in SWOT matrixes shows in the investigation position. It means that strategy implemented by the company in competition must be renewed, to overcome that condition, the company needs to implement marketing strategy that mostly possible and realistic..

Kata Kunci: SWOT, SAP, ETOP and marketing strategy.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAKSI	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Ruang Lingkup	4
1.3. Rumusan Masalah	5
1.4. Tujuan Penelitian.....	6
1.5. Kegunaan Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Pemasaran (<i>Marketing</i>)	7
2.2. Aspek Gula Merah Tumbu	23
2.3. Tinjauan Penelitian Terdahulu	28
2.4. Kerangka Pemikiran Teoritis.....	30
BAB III METODE PENELITIAN.....	31
3.1. Rancangan Penelitian	31

3.2. Jenis Data.....	32
3.3. Populasi dan Sampel.....	32
3.4. Metode Pengumpulan Data	34
3.5. Definisi Operasional.....	34
3.6. Metode Analisis Data	37
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	43
4.1. Deskripsi Objek Penelitian.....	43
4.2. Penyajian Data	48
4.3. Analisis Data	49
4.4. Pembahasan.....	63
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	71
5.1. Kesimpulan.....	71
5.2. Saran-saran	72
DAFTAR PUSTAKA	73
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Tinjauan Penelitian Terdahulu	28
3.1. Matriks SWOT.....	41
4.1. Perhitungan Nilai Kekuatan dan Kelemahan Pemasaran Industri Gula Tumbu di Kecamatan Dawe Kudus.....	51
4.2. Perhitungan Nilai Peluang Pemasaran Industri Gula Tumbu di Kecamatan Dawe Kudus.....	53
4.3. Perhitungan Nilai Ancaman Pemasaran Industri Gula Tumbu di Kecamatan Dawe Kudus	55
4.4. Kelas Interval Posisi Persaingan Strategik	59

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran Teoritis.....	30
4.1. Matriks ETOP Industri Gula Tumbu Kecamatan Dawe Kudus	60
4.2. Matriks SWOT Industri Gula Tumbu Kecamatan Dawe Kudus	62

