

**STRATEGI PEMASARAN BISNIS BATIK KAYU PADA
PERUSAHAAN PSYCHO ART WOODEN BATIK OF
HANDICRAFT AND FURNITURE SURAKARTA**



SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Syarat-syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta**

Oleh:

MUHAMAD ICHSAN MUSTOFA
NIM. B. 100 020 123

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2006

HALAMAN PENGESAHAN

Yang bertanda tangan di bawah ini telah membaca skripsi dengan judul:

STRATEGI PEMASARAN BISNIS BATIK KAYU PADA PERUSAHAAN
PSYCHO ART WOODEN BATIK OF HANDICRAFT AND FURNITURE
SURAKARTA

Disusun oleh:

MUHAMAD ICHSAN MUSTOFA
NIM. B. 100 020 123

Penandatanganan berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, Juli 2006
Pembimbing

(Drs. Agus Muqorobin, M.M.)

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta

(Drs. H. Syamsudin, M.M.)

HALAMAN KEASLIAN SKRIPSI

MOTTO

*“ Penyakit yang paling besar adalah takut
Bahaya yang paling besar adalah putus asa
Keagungan yang paling besar adalah Iman
Rahasia yang paling besar adalah anak sholeh
Guru yang paling besar adalah pengalaman
Modal yang paling besar adalah kepercayaan diri”
(Ali bin Abi Tholib)*

*“Tak seorangpun tahu sejauh mana batas kesanggupan
jika ia belum pernah mencobanya sama sekali”
(Publissius Syrius)*

*“ Suatu kegiatan tanpa ada niat dan doa tak akan berwujud,
suatu kegiatan akan selesai bila tidak ada kata TUNDA
pengalaman dan kesabaran akan membantu
menyelesaikan suatu pekerjaan”
(Penulis)*

PERSEMBAHAN

*Dengan segenap cinta, karya sederhana ini
penulis persembahkan teruntuk;*

*Ayah dan Ibu tercinta atas segala doa restu,
perhatian, dan kasih sayangnya*

*Kakakku dan adikku tersayang (Alwan dan Indira). Kebahagiaan yang
kumiliki adalah menikmati keindahan jalinan persaudaraan
yang takkan pernah hilang selamanya*

*Ervin Indriastansi, S.E., yang selalu
menjadikan ku yang terindah*

Almamaterku

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum wr. wb.

Alhamdulillahirobbil 'alamin. Segala puji dan syukur takkan henti penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang selalu berkenan memberikan pertolongan, karunia dan hidayah-Nya pada setiap langkah dalam kehidupan penulis. Sholawat dan salam tak lupa penulis haturkan pada rasul tercinta Muhammad SAW, semoga penulis tak pernah lalai untuk selalu meniru tauladanmu.

Setelah melalui proses belajar yang panjang dan berliku, alhamdulillah akhirnya penulis mampu menyelesaikan skripsi dengan judul: "STRATEGI PEMASARAN BISNIS BATIK KAYU PADA PERUSAHAAN PSYCHO ART WOODEN BATIK OF HANDICRAFT AND FURNITURE SURAKARTA."

Dalam penyusunan skripsi ini penulis dibantu oleh banyak pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. H. Syamsudin M.M., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Drs. Agus Muqorobin, M.M., selaku ketua Jurusan Ekonomi Manajemen Universitas Muhammadiyah Surakarta dan sekaligus sebagai pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan dan petunjuk dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Drs. Wiyadi, M.M., selaku Pembimbing Akademik, terima kasih atas bimbingannya selama penulis menempuh pendidikan di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama masa studi.
5. Bapak Tukimin yang telah membantu dan memberikan informasi perkuliahan kepada penulis selama masa studi.
6. Bapak Ahmad Dahlan, S.Psi., selaku pimpinan perusahaan Psycho Art Wooden Batik of Handicraft and Furniture Surakarta yang telah memberi ijin untuk mengadakan penelitian.

7. Segenap karyawan dan staf Perusahaan Psycho Art Wooden Batik of Handicraft and Furniture Surakarta yang bersedia membantu menyediakan informasi yang dibutuhkan.
8. Bapak dan Ibu tercinta, atas segala nasehat, bimbingan dan doa restu yang tiada henti-hentinya kepada penulis.
9. Kakakku Muh Alwan Wahyudi, SE., dan adikku Indira Diah Puspitasari, yang selalu mengalirkan kasih sayangnya dan memberikan kesetiaan dalam ikatan persaudaraan, penulis bersyukur memiliki kalian.
10. Ervin Indriastanti, SE., atas segenap doa dan cinta, pengertian, kesetiaan serta kesabarannya.
11. Sahabat-sahabatku Team Kocak: Hendra, Agus, Azwar Anas, Slamet. Walaupun kita kan berpisah, tapi jangan lupa dengan persahabatan kita yang selalu kemana-mana kita selalu berkumpul.
12. Anak-anak Kelas C Angkatan 2002 yang tidak mungkin aku sebut satu persatu, jangan lupa persahabatan kita ya ...!
13. Kontrakan Pak Tani: Agus, Slamet, Sohipe, dan lain-lain, makasih ya! Tempatnya gak pernah sedih di tempat kalian, berkumpul, bercanda dan tertawa ..., he ... he!
14. BeJo Comp, makasih banget ya mas, peranmu sangat penting dalam penyelesaian skripsiku, maaf kalau aku banyak salah, OK!
15. Si "Merah" AD 7282 AA yang tanpa kenal lelah dan selalu setia mengantarku kemanapun aku mau.
16. Semua pihak yang turut membantu dalam kelancaran penulisan skripsi ini yang tidak mungkin penulis sebutkan satu persatu.

Semoga bantuan dan bimbingan serta amalan lainnya yang diberikan dengan ikhlas akan mendapat imbalan yang sepatutnya dari Allah SWT. Akhir kata dalam penulisan ini penulis sangat mengharap kritik dan saran yang sangat membangun guna penyempurnaan skripsi ini. *Amin ya robbal alamin.*

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Surakarta, Juli 2006

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
ABSTRAKSI	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah	2
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Hasil Penelitian.....	3
E. Sistematika Penulisan Skripsi	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pengertian Pemasaran	5
B. Konsep Pemasaran	6
C. Strategi Pemasaran	7
D. Jenis-jenis Strategi Pemasaran	9

1. Strategi Kepuasan Pelanggan.....	9
2. Strategi Pasar.....	10
3. Strategi Produk.....	11
4. Strategi Penerapan Harga.....	12
5. Strategi Saluran Distribusi	13
E. Pengembangan Strategi Pemasaran.....	14
1. Segmentasi pasar	14
2. <i>Marketing mix</i>	16
F. Formulasi Strategi Pemasaran.....	36
1. Strategi keunggulan biaya menyeluruh.....	36
2. Strategi diferensiasi.....	37
3. Strategi fokus	37
G. Analisis SWOT serta Analisis Strategi Pemasaran.....	37
 BAB III METODE PENELITIAN	
A. Kerangka Pemikiran.....	40
B. Hipotesis.....	41
C. Data dan Sumber Data	42
D. Teknik Pengumpulan Data.....	42
E. Definisi Operasional terhadap Variabel yang Digunakan.....	43
F. Alat Analisis.....	44
G. Matrik Daya Tarik Industri	49
 BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	54
1. Sejarah Singkat Perusahaan	54

2. Struktur Organisasi Perusahaan	56
3. Personalia	59
4. Produksi.....	62
5. Pemasaran	68
B. Analisis Data dan Hasil Penelitian.....	69
1. Misi dan Tujuan Perusahaan	70
2. Implementasi Strategi Pemasaran pada Perusahaan Psycho Art Wooden Batik of <i>Handicraft</i> and Furniture Surakarta	72
3. Faktor-faktor Internal Kekuatan dan Kelemahan Perusahaan	73
4. Faktor Eksternal Peluang dan Ancaman Perusahaan	76
5. Penentuan posisi Bisnis.....	80
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	83
B. Saran-saran.....	84

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Matrik Daya Tarik Industri	49
Tabel 3.2 Penilaian Variabel Internal dan Eksternal Perusahaan	52
Tabel 4.1 Penilaian Variabel Internal Perusahaan Faktor-faktor Keberhasilan dalam Membangun Kekuatan dan Mengatasi Kelemahan	78
Tabel 4.2 Penilaian Variabel Eksternal Perusahaan Faktor-faktor Keberhasilan dalam Membangun Kekuatan dan Mengatasi Kelemahan	79
Tabel 4.3 Matrik Daya Tarik Industri	81

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Analisis Strategi Pemasaran.....	8
Gambar 2.2 Analisis SWOT	38
Gambar 3.1 Kerangka Pemikiran	40
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan Psycho Art Wooden Batik of Handicraft and Furniture Surakarta	57
Gambar 4.2 Bagan Proses Produksi.....	67

ABSTRAKSI

Untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat, perusahaan harus mampu mengidentifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman yang dihadapi perusahaan sehingga dapat menentukan strategi yang tepat. Dengan latar belakang tersebut maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman produk dari Psycho Art Wooden Batik of Handicraft and Furniture Surakarta, dengan memperhatikan variabel produk, harga, promosi dan saluran distribusi.

Penelitian ini dilakukan di Psycho Art Wooden Batik of Handicraft and Furniture Surakarta dengan hipotesis yang diajukan adalah Posisi bisnis unit usaha handicraft dapat diketahui dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh produk tersebut. Data yang digunakan adalah data sekunder, dan teknik pengumpulan data dengan menggunakan metode wawancara, metode studi pustaka dan metode dokumentasi. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT yang digunakan untuk mengidentifikasi lingkungan intern dan ekstern perusahaan. Untuk menentukan kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam perusahaan. Analisis lain yang digunakan adalah Matrik Daya Tarik Industri (MDTI), untuk menggambarkan posisi bisnis unit usaha strategis yang dihasilkan perusahaan.

Hasil analisis posisi bisnis unit usaha strategis perusahaan Psycho Art Wooden Batik of Handicraft and Furniture Surakarta diperoleh total nilai tertimbang sebesar 4,05 (tinggi) dari penilaian variabel internal perusahaan (kekuatan dan kelemahan) yang berarti masuk dalam kategori pada sumbu vertikal, dan mendapatkan total nilai tertimbang sebesar 3,55 (medium) dari penilaian variabel eksternal perusahaan (peluang dan ancaman) yang berarti masuk ke dalam kategori medium pada sumbu horizontal, maka dapat diketahui posisi unit usaha strategis terletak pada sel pertumbuhan selektif.

Kata kunci: Analisis SWOT dan Matrik Daya Tarik Industri

Surakarta, Juli 2006
Pembimbing

(Drs. Agus Muqorobin, M.M.)

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta

(Drs. H. Syamsudin, M.M.)