

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur dipanjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas berkat dan rahmat-Nya yang melimpah sehingga karya tugas akhir yang dimaksudkan untuk memenuhi syarat kelulusan Strata-2 (S-2), Program Magister Manajemen pada Pascasarjana Universitas Pelita Harapan dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu-Nya.

Karya tugas akhir ini berjudul “**ANALISIS MARKETING MIX PADA INDUSTRI KERUPUK (STUDI KASUS PD SINAR BUNDA)**”. Karya tugas akhir ini dibuat untuk melengkapi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Magister Manajemen pada Universitas Pelita Harapan.

Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih atas segala bantuan dan dukungan yang diberikan dalam proses penyelesaian tugas akhir ini, kepada:

- 1) Bapak Drs. David D. Widihandojo, B.Sc, Ph.D, sebagai Ketua Program Studi Magister Manajemen, Pascasarjana Universitas Pelita Harapan.
- 2) Dr. Sabrina O. Sihombing, S.E., M.Bus., sebagai selaku Dosen Pembimbing Pendamping yang telah membantu, membimbing, memberikan masukan, mendukung, dan memberikan arahan kepada penulis dalam menyelesaikan penulisan tugas akhir ini.
- 3) Orang tua dan keluarga penulis yang telah memberikan dukungan sepenuhnya dalam menyelesaikan penulisan tugas akhir ini.
- 4) Bapak Susanto sebagai owner dan Para Staff PD Sinar Bunda yang telah memberikan kesempatan dan meluangkan waktu untuk memberikan pengarahan dan informasi yang dibutuhkan penulis dalam menyelesaikan penelitian tugas akhir.
- 5) Seluruh Pengerja JC Rayon 3 GBI Modernland yang telah memberikan semangat, dukungan dan doa dalam penyelesaian penulisan tugas akhir ini.

- 6) Yonathan Winardi M.Pd., selaku mentor yang telah banyak memberikan arahan, masukan dan dukungan dalam penyelesaian penulisan tugas akhir ini
- 7) Rano Sutan, Renny Sutan, Handriyanto, Sarah Devina, Fanhadi dan teman-teman lainnya yang telah memberikan banyak bantuan dalam penyelesaian penulisan tugas akhir ini.
- 8) Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung memberikan bantuan sehingga tugas akhir ini dapat diselesaikan dengan baik.

Penulis menyadari peribahasa ”tidak ada gading yang tak retak” maka penulis juga menyadari bahwa penulisan laporan tugas akhir ini masih jauh dari sempurna, maka saran dan kritik yang membangun dalam penyempurnaan laporan tugas akhir ini sangat penulis harapkan. Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Tangerang, 23 Februari 2015

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TUGAS AKHIR	i
PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING TUGAS AKHIR	ii
PERSETUJUAN TIM PENGUJI TUGAS AKHIR	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Pertanyaan Penelitian.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Pembatasan Penelitian.....	6
1.5 Manfaat Penelitian.....	8
1.6 Sistematikan Penulisan.....	
BAB II PEDOMAN TEORI	
2.1 Strategi dan Manajemen Strategi.....	10
2.2 Strategi Bersaing.....	13

2.3 Teori Bauran Pemasaran (Marketing Mix).....	14
2.3.1 Pengertian Bauran Pemasaran.....	14
2.4 Analisis Struktural Industri.....	14
2.4.1 Ancaman Pendatang Baru.....	24
2.4.2 Rintangan Masuk.....	25
2.4.3 Ancaman Dari Pesaing.....	29
2.4.4 Ancaman Dari Produk Pengganti.....	30
2.4.5 Ancaman Dari Pembeli.....	31
2.4.6 Ancaman Dari Pemasok.....	32
2.5 Strategi Bersaing Generik.....	33
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	43
3.1 Paradigma Penelitian.....	43
3.2 Jenis Penelitian.....	47
3.3 Lokasi dan Tempat Penelitian.....	51
3.4 Sumber Data.....	51
3.5 Pengumpulan Data.....	52
3.6 Uji Kualitas Studi Kasus.....	53
3.7 Analisis Studi Kasus.....	55
3.8 Protokol Studi Kasus.....	59
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	61
4.1 Profil PD Sinar Bunda.....	61
4.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas PD Sinar Bunda.....	62

4.3 Profil Responden.....	67
4.4 Analisis Pasar.....	67
4.5 Struktural Biaya.....	69
4.6 Hasil Analisis dan Pembahasan.....	71
4.7 Analisis TOWS	93
4.8 Strategi Kepemimpinan Biaya Rendah.....	96
4.9 Strategi Bauran Pemasaran.....	98
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	103
5.1 Kesimpulan.....	103
5.2 Keterbatasan Penelitian.....	104
5.2 Saran.....	105
DAFTAR PUSTAKA.....	106
LAMPIRAN.....	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Ancaman Pendetang Baru.....	28
Tabel 2.2	Persaingan Antar Pesaing Dalam Industri Yang Sama.....	30
Tabel 2.3	Ancaman Produk Pengganti.....	30
Tabel 2.4	Kekuatan Tawar-Menawar Pembeli.....	31
Tabel 2.5	Kekuatan Tawar-Menawar Pemasok.....	33
Tabel 2.6	Strategi Generik.....	35
Tabel 3.1	Perbedaan Karakteristik Kualitatif Dan Kuantitatif.....	45
Tabel 3.2	Tipe-Tipe Dasar-Dasar Studi Kasus.....	49
Tabel 3.3	Uji Kualitas Studi Kasus.....	53
Tabel 4.1	Profil Responden.....	67
Tabel 4.2	Perbandingan Laba Pengusaha Industri Kerupuk Sangrai di Provinsi Banten Tangerang 2015.....	68
Tabel 4.3	Data Nama Perusahaan Dan Merek Kerupuk Sangrai Di Kota Tangerang.....	68
Tabel 4.4	Ruang Lingkup Persaingan Pasar.....	69
Tabel 4.5	Struktur Biaya PD Sinar Bunda.....	69
Tabel 4.6	Profitabilitas PD Sinar Bunda.....	70
Tabel 4.7	Hasil wawancara dengan narasumber, kategori, pola dan variable berkenaan perosoalan penelitian pertama: Ancaman: Pesaing.....	76
Tabel 4.8	Hasil wawancara dengan narasumber, kategori, pola dan variable berkenaan perosoalan penelitian pertama: Ancaman: Produk Pengganti.....	80
Tabel 4.9	Hasil wawancara dengan narasumber, kategori, pola dan variabel berkenaan perosoalan penelitian pertama: Kekuatan Tawar Pemasok.....	83
Tabel 4.10	Hasil wawancara dengan narasumber, kategori, pola dan variabel berkenaan perosoalan penelitian pertama: Kekuatan Tawar Pembeli.....	86
Tabel 4.11	Hasil wawancara dengan narasumber, kategori, pola dan variabel berkenaan perosoalan penelitian pertama: Ancaman: Pendarang Baru.....	90
Tabel 4.12	Analisis TOWS Pada PD Sinar Bunda.....	95
Tabel 4.13	Strategi Generik.....	97
Tabel 4.14	Strategi Bauran Pemasaran	101

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 <i>Five Porter's Force</i>	24
Gambar 4.2 Diagram Perbandingan Rata-Rata Jumlah Produksi Per Bulan.....	72
Gambar 4.3 Matrik TOWS.....	94



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Hasil Wawancara Pelanggan (Benny)

Lampiran 2: Hasil Wawancara Produksi (Janmin)

Lampiran 3: Hasil Wawancara Pemasaran (Astriani)

Lampiran 4: Hasil Wawancara Pemilik /Owner (Susanto)

Lampiran 5: Hasil Wawancara Pesaing (Akhiong)

