

**PENERAPAN STRATEGI *MARKETING MIX*
GUNA MENGHADAPI PERSAINGAN GLOBAL
DI INDUSTRI LOGAM KOTA PASURUAN
(STUDI KASUS DI UD. SARI ALAM DIESEL)**

SKRIPSI



Oleh

**NASIKH MUKARROM
NIM : 09510064**

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2013**

**PENERAPAN STRATEGI *MARKETING MIX*
GUNA MENGHADAPI PERSAINGAN GLOBAL
DI INDUSTRI LOGAM KOTA PASURUAN
(STUDI KASUS DI UD. SARI ALAM DIESEL)**

S K R I P S I

Diajukan Kepada :
Universitas Islam Negeri (UIN)
Maulana Malik Ibrahim Malang
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



O l e h

NASIKH MUKARROM

NIM : 09510064

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2013**

LEMBAR PERSETUJUAN

**PENERAPAN STRATEGI *MARKETING MIX*
GUNA MENGHADAPI PERSAINGAN GLOBAL
DI INDUSTRI LOGAM KOTA PASURUAN
(STUDI KASUS DI UD. SARI ALAM DIESEL)**

S K R I P S I

O l e h

NASIKH MUKARROM

NIM : 09510064

Telah Disetujui 4 Januari 2013

Dosen Pembimbing,

Dr. Ir. Masyhuri, MP

Mengetahui :

Ketua Jurusan

Dr. H. Achmad Sani Suprriyanto, SE., M.Si

NIP. 19720212 200312 1 003

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama : Nasikh Mukarrom

NIM : 09510064

Alamat : Jl. Kolonel Sugiono No. 43 gang 3e RT/RW 002/003 Ds.
Mayangan Kec. Panggungrejo Kota Pasuruan.

Menyatakan bahwa “Kripsi” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul :

**PENERAPAN STRATEGI *MARKETING MIX* GUNA MENGHADAPI
PERSAINGAN GLOBAL DI INDUSTRI LOGAM KOTA PASURUAN
(STUDI KASUS DI UD. SARI ALAM DIESEL)**

Adalah hasil karya saya sendiri, bukan “**duplikasi**” dari karya lain.

Selanjutnya apabila dikemudian hari ada “**klaim**” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab dosen pembimbing dan atau pihak fakultas ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar – benarnya tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 30 Januari 2013
Hormat saya

Nasikh Mukarrom
NIM 09510064

HALAMAN PERSEMBAHAN

Abah saya Alm. H. Anwari

Umik saya HJ. Rohmah

Kulo nedhi pangapunten engkang kata ten panjenengan abah lan umik, kulo dereng
saget dados nyugo yang membanggakan panjenengan lan kulo dereng saget
nyukani nopo-nopo ten panjenengan.

Karya tulis ini saya persembahkan untuk beliau berdua orang tua saya Alm. H.

Anwari dan HJ. Rohmah.

AKU BERSYUKUR MENJADI ANAK H. ANWARI DAN HJ. ROHMAH

.....DAN.....

AKU BANGGA MENJADI ANAKMU WAHAI ORANG TUAKU

KATA PENGANTAR



Puji syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmad serta hidayah sehingga skripsi ini bisa terselesaikan. Dan tak lupa sholawat serta salam tetap tucurahkan kepada nabi Muhammad SAW yang membawa umat manusia kejalan yang benar.

Penulis menyadari Karya tulis ini tidak akan terselesaikan kiranya tanpa bantuan, dukungan, dan dorongan semangat dari berbagai pihak, maka dari itu dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak dan Ibu tercinta dan seluruh keluarga yang telah memberi dukungan dan memotivasi untuk selalu semangat dan terus belajar dengan penuh keihlasan.
2. Bapak Prof. Dr. H. Imam Suprayogo selakuRektorUniversitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Dr. H A. MuhtadiRidwan, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Habib Dr. H. Salim Al Idrus, MM., M.Ag yang telah mengajari banyak hal
5. Bapak Dr. H. Ahmad Sani Supriyanto, SE., M.Si, Selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang

6. Bapak Dr. H. Masyuri, MP. Selaku dosen pembimbing yang telah memberi motivasi, masukan dan pengarahan dengan sabar sehingga dapat terselesaikannya skripsi ini.
7. Dosen waliku ibu HJ. Indah Yuliana, SE., MM yang selalu memberi motivasi selama kuliah dan bimbingan dengan penuh kesabaran.
8. Seluruh jajaran dosen UIN Maulana Malik Ibrahim Malang terimakasih atas ilmu yang telah di berikan khususnya yang terlibat dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Keluarga tercinta neng sol, neng kur, neng siti, mas rudi, mas khidir, mas bayu dan umi terima kasih banyak atas semua kebaikan dan dukungannya selama ini.
10. Bilqis Rohmatul Ummah terima kasih banyak telah mencurahkan kasih sayang, motivasi, dan dukungan dengan membawakan sarapan nasi goreng + tahu telur dipagi hari.
11. Ihya', Junot, Umam, Yuzman dan Lucky selaku Teman ngopi, teman berkeluh kesah, teman cekaka'an, teman main PS, teman ngeprint, teman foto copy, teman melek.an, teman kelaparan, teman pinjam uang, teman main Top 11, terima kasih sudah menjadi bagian cerita dari hari – hari ku.
12. Mirza averous mbiyen bersama vivin lestari teman seperjuangan berpetualang mencari tanda tangan pak masyhuri sampai kehujanan.
13. Sahabat – sahabati PMII Rayon Ekonomi Moch. Hatta terima kasih telah mengajarkan banyak hal khususnya pelajaran bagaimana mengambil

sebuah keputusan. Wabil khusus untuk sahabat ketua rayon bersama wakilnya saat ini terima kasih telah bersikap bijaksana.

14. Pengurus DEMA-FE, SEMA-FE, HMJ-M, HMJ-A, dan HIMAPRODI-PB terima kasih telah membantu saya dalam menjalankan agenda kerja organisasi, khususnya tsabit, ticul, yahya, nurul, ernik, eka, didin, ridho besar, ridho kecil, bilqis, zhae, citra, ilham, sarkemad. Dan mohon maaf saya belum bisa memberikan yang terbaik.

15. Semua teman – teman fakultas ekonomi angkatan 2008,2009,2010, dan 2011 yang saya kenal dan yang mengenal yang kalau disebutkan tebal skripsi ini pasti kalah. ☺

Dan akhirnya kalau ada sesuatu yang kurang berkenang sehubungan dengan penyelesaian tugas akhir ini dengan segala keterbatasan pengetahuan. Dengan rasa hormat penulis meminta maaf yang sebesar-besarnya. Sehingga saran dan kritik untuk perbaikan selalu penulis perlukan. dan semoga karya ini bisa bermanfaat bagi pembaca dan yang membutuhkannya. Amin.

Wallohul muwafiq ila aqwamith thoriq

Wassalamualaikum Wr.Wb

Peneliti

Nasikh Mukarrom

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xv
BAB I : PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
BAB II : KAJIAN PUSTAKA	6
2.1 Penelitian Terdahulu	6
2.2 Kajian Teoritis	8
2.2.1 Pengertian Manajemen Strategi	8

2.2.2 Perencanaan dan Proses Manajemen Strategi.....	10
2.2.3 Pengertian Marketing Mix	11
2.2.3.1 Produk.....	12
2.2.3.2 Harga	15
2.2.3.3 Distribusi	21
2.2.3.4 Promosi.....	23
2.2.4 Kajian Teori Dalam Perspektif Islam	26
2.3 Kerangka Berfikir	32
BAB III: METODE PENELITIAN	33
3.1. Lokasi Penelitian.....	33
3.2 Jenis dan Pendekatan Penelitian	33
3.3 Subyek Penelitian.....	34
3.4 Data dan Jenis Data.....	35
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	36
3.6 Model Analisis Data	37
BAB IV : PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	39
4.1 Paparan Data Hasil Penelitian	39
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan	39
4.1.2 Manajemen UD. Sari Alam Diesel	39
4.1.3 Kepegawaian.....	40

4.1.4 Proses Produksi.....	42
4.1.5 Sirkulasi Kegiatan Bisnis UD. Sari Alam Diesel.....	43
4.1.6 Keunggulan.....	44
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian.....	45
4.2.1 Analisis Penerapan <i>Marketing Mix</i>	45
4.2.2 Kondisi Persaingan.....	58
BAB V PENUTUP	61
5.1 Kesimpulan	61
5.2 Saran	62
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	3
Tabel 2.1	7

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	13
Gambar 2.2	15
Gambar 2.3	30
Gambar 4.1	38
Gambar 4.2	43

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara

Lampiran 2 : Surat Keterangan Perusahaan

Lampiran 3 : Dokumentasi

Lampiran 4 : Bukti Konsultasi

ABSTRAK

Mukarrom, Nasikh. 2013. SKRIPSI. Judul : “ Penerapan Strategi *Marketing Mix* Guna Menghadapi Persaingan Global di Industri Logam Kota Pasuruan (Studi Kasus di UD. Sari Alam Diesel)”

Pembimbing : Dr. Ir. Masyhuri, MP

Kata Kunci : Strategi *Marketing Mix*, Persaingan.

Dewasa ini persaingan di industri logam yang semakin ketat dimana pesaing saat ini bukan hanya datang dari dalam kota melainkan datang dari luar negeri, hal ini merupakan sebuah tuntutan bagi pelaku industri logam khususnya UD. Sari Alama Diesel yang berada di kota pasuruan agar mampu bersaing dalam kondisi persaingan yang semakin kompleks jika tidak ingin tergusur oleh pesaingnya, untuk itu perlu diberlakukan terobosan – terobosan kebijakan agar mampu bertahan dalam bisnisnya. Salah satu strategi untuk menghadapi persaingan di pasar dengan mengacu pada prinsip dasar pemasaran yaitu marketing mix.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Data – data yang berhubungan dengan penelitian ini didapatkan melalui observasi secara langsung, wawancara dengan informan terkait, dan dokumentasi. Untuk pengembangan data guna mendapatkan keabsahan data peneliti menggunakan metode triangulasi data yaitu pemilik perusahaan, karyawan, dan pelanggan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan strategi marketing mix yang dilakukan oleh UD. Sari Alam Diesel masih belum maksimal, hal ini tergambarkan dengan manajemen operasional dari proses pembuatan produk yang tidak teratur dalam artian belum adanya pembagian pekerjaan yang jelas kepada pegawai sehingga mengakibatkan inefisiensi dan tidak efektif. Disamping itu penetapan harga produk yang masih tergolong tradisional yaitu dengan cara harga bahan baku dikalikan 60% - 70%, sehingga tidak ada perhitungan biaya – biaya secara terperinci yang mengakibatkan ketidak jelasan laba yang diperoleh. Dan sistem distribusi produk yang masih sangat lemah yaitu berproduksi jika ada pesanan, hal ini mengakibatkan kebergantungan kepada pasar. Serta promosi yang masih minim yaitu hanya melalui world of mouth tanpa memanfaatkan media promosi yang lain. Untuk kondisi persaingan di industri logam sendiri tidak sehat yaitu persaingan harga.

ABSTRAK

Mukarrom, Nasikh. 2013. Thesis. Title: " The Implementation of Marketing Mix Strategy to Face Global Competition in Pasuruan Metal Industries (A Case Study on UD. Alam Sari Diesel)"

Supervisor : Dr. Ir. Masyhuri, MP

Keywords : Marketing Mix Strategy, Competition.

Today, the competition in the metals industry is very tight. The competitors today is not only from the region but also from other countries; it becomes a demand for the metal industrialist, especially UD. Sari Alama Diesel in Pasuruan in order to be able to compete in a more complex condition against the competitors. Therefore, it is necessary to create a new breakthrough policy to survive in the business. One strategy to face the market competition is by implementing marketing mix which based on the basic marketing principles.

This research uses descriptive qualitative method. The data related to this research are obtained through direct observation, interviews with relevant informants, and documentation. For the data development in order to get the data validity, the researcher uses data triangulation method from the owner of the company, employees, and customers.

The results of this study indicates that the application of marketing mix strategy conducted by UD. Sari Alam Diesel is not optimally carried out. It can be seen from the irregular operational management of the production process. There is no definite working division for the employees causing inefficient and ineffective operation. In addition, price fixing is still relatively traditional, that is by multiplying raw material price by 60% - 70%. There is no detailed calculation of the costs because the system has no clear record of the profits earned. Moreover, the product distribution system is very weak. The production only runs when they get orders which causes market dependence. The promotion is also very minimum, only through world of mouth without utilizing other promotional media. The competition condition in the metals industry is unhealthy because of the price competition.