



marketing

 UNIVERSITAS ATRIA JAYA YOGYAKARTA PERPUSTAKAAN	MELIKI PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS ATRIA JAYA YOGYAKARTA
Diterima	05 JUN 2007
Inventarisasi	3322/EM/Hd.6/2007
Klasifikasi	: Rf 650.0 Dha 05
Selesai Diproses :	

 UNIVERSITAS ATRIA JAYA YOGYAKARTA PERPUSTAKAAN	UNIVERSITAS ATRIA JAYA YOGYAKARTA DAN DEPT. PERPUSTAKAAN Jl. Sekeloa Selatan 1, Yogyakarta
--	--

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PT ASELI
DAGADU DJOKDJA DALAM MENGHADAPI
PERSAINGAN DARI PRODUK SEJENIS &
DAGADU PALSU**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana Ekonomi (S1)
Pada Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta**



**Disusun oleh :
Thomas Dharmawanto
NPM : 00 03 12118**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
JULI, 2005**

SKRIPSI

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN
PT ASELI DAGADU DJOKDJA DALAM MENGHADAPI
PERSAINGAN DARI PRODUK SEJENIS & DAGADU
PALSU**

Disusun oleh :

Thomas Dharmawanto

NPM: 00 03 12118

Telah dibaca dan disetujui oleh:

Pembimbing


Gunawan Jiwanto, Drs. MBA

Tanggal 31 Mei 2005

SKRIPSI

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PT ASELI DAGADU
DJOKDJA DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN DARI
PRODUK SEJENIS & DAGADU PALSU**

**Yang dipersiapkan dan disusun oleh :
Thomas Dharmawanto
NPM : 00 03 12118**

**Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal 8 Juli 2005 dan
dinyatakan telah memenuhi persyaratan untuk mencapai derajat
Sarjana Ekonomi (S1) pada Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta**

SUSUNAN PANITIA PENGUJI

Ketua Panitia Penguji

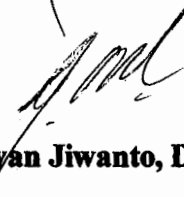


Budi Suprpto, Ph.D

Anggota Panitia Penguji



C. Jarot Priyogutomo, Drs.,MBA.



Gunawan Jiwanto, Drs.,MBA.

**Yogyakarta, 8 Juli 2005
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Atma Jaya Yogyakarta**



Dr. M. Suwanto, MS.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PT ASELI DAGADU DJOKDJA DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN DARI PRODUK SEJENIS & DAGADU PALSU

Benar-benar hasil karya saya sendiri. Pernyataan, ide, maupun kutipan baik langsung maupun tidak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini dalam catatan perut / catatan kaki / daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi sebagian atau seluruhnya dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 12 Juni 2005

Yang menyatakan



Thomas Dharmawanto

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat, anugerah dan bimbinganNya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “ Analisis Strategi Pemasaran PT Aseli Dagadu Djokdja Dalam Menghadapi Persaingan Dari Produk Sejenis & Dagadu Palsu “ ini yang disusun dalam rangka memenuhi persyaratan memperoleh gelar kesarjanaan di fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Penulis menyadari bahwa skripsi ini dalam proses penyelesaiannya telah melibatkan banyak pihak yang dengan sukarela dan tulus hati memberikan bantuan, dorongan dan doa. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr.FX. Suwarta, MS. Selaku dekan fakultas ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
2. Bapak Gunawan Jiwanto, Drs. MBA selaku dosen pembimbing yang dengan penuh kesabaran telah membantu dan membimbing penulis dalam penyusunan skripsi ini.
3. Seluruh staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang telah mendidik dan memberikan bekal ilmu bagi penulis selama kuliah.
4. Papa, mama & kakaku (C'Eka, C'Lily, C'Yeni) yang telah memberikan segala dukungan dan bantuan yang diperlukan. Juga buat Nathanael “athan” E.H.
5. Ck ! yang terus memberikan support buat penulis =) , akhirnya bisa lulus juga.
6. Semua pihak dari PT Aseli Dagadu Djokdja yang telah membantu dan membimbing penulis selama penyusunan skripsi ini.
7. Semua teman-teman penulis selama kuliah di Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
8. Semua pihak yang tidak mungkin penulis sebutkan satu per satu, terima kasih atas dukungan serta bantuannya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, maka saran-saran dari pembaca akan penulis terima dengan senang hati. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Yogyakarta, 19 Juli 2005

Penulis,



(Thomas Dharmawanto)



*“ Terkutuklah orang yang mengandalkan manusia,
yang mengandalkan kekuatannya sendiri,
dan yang hatinya menjauh dari pada Tuhan !*

*Da akan seperti semak bulus di padang belantara,
ia tidak akan mengalami datangnya keadaan baik;
ia akan tinggal di tanah angus di padang gurun,
di negeri padang asin yang tidak berpenduduk.*

*Diberkatilah orang yang
mengandalkan Tuhan,
yang menaruh harapannya pada Tuhan!
ia akan seperti pohon yang ditanam di tepi air,
yang merambatkan akar-akarnya ke tepi
batang air,*

*Dan yang tidak mengalami datangnya panas terik,
yang daunnya tetap hijau,
yang tidak kuatir dalam tahun kering,
dan yang tidak berhenti
menghasilkan buah.*

Yeremia 17 : 5-8

*Spesial buat Tuhan Yesus Kristus
yang hebat dan perkasa bukan karena kekuatan dan kekayaan Nya,
tapi karena kasih Nya yang selalu ada untukku.*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
KATA PENGANTAR	v
HALAMAN MOTTO/PERSEMBAHAN	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
INTISARI	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.1 Rumusan Masalah	2
1.2 Batasan Masalah	2
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	2
1.4 Kegunaan Penelitian	3
1.5 Metode Pengumpulan Data	3
1.6 Metode Analisis Data	4
1.7 Lokasi Penelitian	7
1.8 Sistematika Pembahasan	7
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Pengertian Pemasaran	9
2.2 Konsep Pemasaran	10
2.3 Strategi Pemasaran	16
2.3.1 Definisi Strategi	16
2.3.2 Pengertian Strategi Bersaing	18
2.4 Analisis Lingkungan Perusahaan	19
2.4.1 Analisis Lingkungan Internal	19
2.4.1.1 Matrik IFE	20
2.4.2 Analisis Lingkungan Eksternal	21
2.4.2.1 Matrik EFE	23
2.5 Matrik SWOT	23
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1 Latar Belakang	26
3.2 Organisasi	29
3.2.1 Budaya dan Nilai-Nilai Perusahaan	30
3.2.2 Penampilan Perusahaan	31
3.2.3 Hubungan Perusahaan dengan Lingkungan	31
3.2.4 Tata Kerja Perusahaan	32
3.2.4.1 Sistem Kerja	32
3.2.4.2 Tanggung Jawab dan Wewenang	33

	3.2.4.3 Penilaian Kinerja Perusahaan	33
	3.2.4.4 Jalur Pengembangan karir	33
	3.2.4.5 Atmosfir Kerja	34
	3.2.5 Struktur Organisasi	34
3.3	Bidang Usaha	34
3.4	Proses Perancangan Produk	35
	3.4.1 Lingkup Desain	36
	3.4.2 Pengadaan Desain	36
	3.4.3 Strategi Desain	37
3.5	Proses Produksi dan Distribusi	38
	3.5.1 Proses Produksi	38
	3.5.2 Proses Distribusi	38
	3.5.3 Ragam Produk	38
3.6	Pemasaran	42
	3.6.1 Strategi Pemasaran	42
	3.6.2 Strategi dan Tujuan Promosi	44
	3.6.3 Gerai Dagadu	46
BAB IV	ANALISIS	
4.1	Analisis Lingkungan Perusahaan	48
	4.1.1 Analisis Lingkungan Internal	48
	4.1.2 Analisis Lingkungan Eksternal	59
4.2	Matrik SWOT	69
4.3	Penerapan Rancangan Strategi SWOT pada PT Aseli Dagadu Djokdja	73
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1	Kesimpulan	80
5.2	Saran	83

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1	Perhitungan Pembobotan Matrik IFE 52
Tabel 4.2	Matrik Evaluasi Faktor Internal (IFE) 56
Tabel 4.3	Perhitungan Pembobotan Matrik EFE 63
Tabel 4.4	Matrik Evaluasi Faktor Eksternal (EFE) 66
Tabel 4.5	Matrik SWOT 69
Tabel 4.6	Perbandingan Matrik SWOT 75



**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PT ASELI DAGADU
DJOKDJA DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN DARI PRODUK
SEJENIS & DAGADU PALSU**

Disusun Oleh :

Thomas Dharmawanto

NPM : 00 03 12118

Pembimbing Utama

Gunawan Jiwanto, Drs. MBA

Intisari

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis (1) kemampuan PT Aseli Dagadu Djokdja sehingga dapat tetap eksis, (2) Apa yang menjadi Kekuatan utama dari PT Aseli Dagadu Djokdja. Metode penelitian yang digunakan dalam riset ini adalah : (1) telaah / kajian literature, (2) Survei lapangan dan wawancara mendalam, dan (3) Perbandingan dengan kondisi nyata pada PT Aseli Dagadu Djokdja menggunakan matrik SWOT.

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa yang menjadi kekuatan utama dari PT Aseli Dagadu Djokdja adalah adanya indoor dan outdoor training bagi calon karyawan dan desain-desain Dagadu yang sangat unik. Sedangkan kelemahan utama ialah barrier to entry yang sangat rendah. Untuk faktor eksternal, yaitu peluang ialah digalakkannya kota Yogyakarta sebagai kota tujuan wisata Indonesia serta Yogyakarta sebagai kota pelajar. Untuk ancaman ialah kondisi keamanan yang kurang kondusif yang berakibat menurunnya jumlah wisatawan yang dating ke Yogyakarta.

Setelah mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman yang dimiliki oleh PT Aseli Dagadu Djokdja maka dibuatlah matrik SWOT yang kemudian dari matrik ini didapat 9 strategi untuk mendukung PT Aseli Dagadu Djokdja. Strategi itu ialah : Mempertahankan kualitas barang, jasa dan pangsa pasar sebagai market leader, Meningkatkan promosi dan distribusi melalui ULC, Dagadu community, Melakukan promosi dibarengi dengan informasi keunggulan, keunikan dari produk Dagadu asli, Merangkul penduduk sekitar obyek – obyek wisata sebagai rekan kerja dengan menjual

produk – produk Dagadu asli, Menambah jumlah ULC dan mempromosikan sistem pemesanan melalui pesawat, Meningkatkan kualitas produk agar benar – benar terlihat perbedaan produk Dagadu palsu dengan yang asli, Membentuk divisi penelitian dan pengembangan, Melakukan kerjasama dengan agen – agen wisata, sopir taksi, tukang becak, guide, individu.

Kata kunci: strategi, promosi, kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman

