



**UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA**  
**PROGRAM PASCASARJANA**  
**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN**

**TESIS**

**PERUMUSAN STRATEGI PEMASARAN**  
**KEBUN BUNGA SRI PADMA HUDYANA GIRI**  
**YOGYAKARTA**

**Diajukan oleh :**

**FLORENTINA DIANI ANINDIATI**

**No. Mhs. : 96.140/PS/MM**

**Nirm : 960051051302130033**

**UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN DARI SYARAT-SYARAT**  
**GUNA MENCAPAI GELAR MAGISTER MANAJEMEN**

**1999**



**UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA**  
**PROGRAM PASCASARJANA**  
**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN**

Tesis0mm199

**TANDA PERSETUJUAN TESIS**

**Nama** : Florentina Diani Anindiati  
**Nomor Mahasiswa** : 96.140/PS/MM  
**NIRM** : 960051051302130033  
**Konsentrasi** : Pemasaran  
**Judul tesis** : Perumusan Strategi Pemasaran Kebun Bunga Sri Padma Hudyana Giri Yogyakarta

**Tanggal,**

**Tanggal,**

**Pembimbing I,**

**Pembimbing II,**

  
**Drs. E. Kusumadmo, MM.**

  
**Drs. C. Jarot Priyogutomo, MBA.**

**Direktur Program,**



**Dr. Ir. Peter F. Kaming, M. Eng.**

## MOTTO

*“ Aku meninggalkan kalian dengan satu anugerah  
sejahtera pikiran dan hati.*

*Sejahtera yang Aku berikan ini tidak rapuh  
seperti yang diberikan oleh dunia*

*Sebab itu, janganlah kuatir atau takut”*

*(Yohanes 14 : 27)*

*Dari semua hal, pengetahuan adalah yang paling baik, karena tidak  
kena tanggung jawab maupun tidak dapat dicuri, karena tidak dapat  
dibeli dan tidak dapat dihancurkan.*

*(Hitopadesa)*

## HALAMAN PERSEMBAHAN

*Dengan penuh cinta kupersembahkan karya tulis ini untuk :*

- ☐ Almarhumah Ibunda serta Ayahanda, juga Ibu Mertuaku*
- ☐ Suami, anakku, juga anakku yang masih ku kandung*
- ☐ Keluarga besar Mursumarwan yang selalu turut membangun obsesiku selama ini.*



## **KATA PENGANTAR**

Berkat rahmat dan kasih Allah yang membimbing penulis sehingga terselesaikanlah tesis yang berjudul : **“PERUMUSAN STRATEGI PEMASARAN KEBUN BUNGA SRI PADMA HUDYANA GIRI YOGYAKARTA”**. Tesis ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar S2 pada Program Pasca Sarjana Magister Manajemen di Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Dalam penyusunan tesis ini, penulis banyak mendapat dorongan, bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis dengan kerendahan hati menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Ir. Peter F. Kaming, M. Eng ; sebagai Direktur Program Pasca Sarjana Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
2. Bapak Drs. E. Kusumadmo, MM; sebagai dosen pembimbing I tesis yang selalu memberikan perhatian, bimbingan, saran-saran, serta pengorbanan waktunya yang sangat berharga selama penyusunan tesis ini.
3. Bapak Drs. C. Jarot Priyogutomo, MBA ; sebagai dosen pembimbing II tesis yang selalu memberikan perhatian, bimbingan, saran-saran, serta pengorbanan waktunya yang sangat berharga selama penyusunan tesis ini.
4. Para Dosen Program Pasca Sarjana Universitas Atma Jaya Yogyakarta, yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan selama kuliah.

5. Staf Admisi Program Pasca Sarjana Universitas Atma Jaya Yogyakarta, yang selalu menolong kelancaran penulis selama kuliah sampai dengan selesainya penulisan tesis ini.
6. GRAJ. Nurmalitasari HB X sebagai pimpinan sekaligus pemilik Kebun Bunga Sri Padma Hudyana Giri beserta staf yaitu Ibu Dra. Ani Puntorini, Bapak C.B. Fajar Wardayanto, MBA, juga karyawan lain atas bantuan serta kerjasamanya sehingga selesainya penulisan tesis ini.
7. Suami dan anakku : Dajeng Gita yang telah banyak memberikan semangat dan motivasi.
8. Orang tua serta kakak-kakak yang juga selalu turut memberikan dukungan.
9. Semua pihak yang telah membantu yang tidak mungkin disebutkan satu-persatu.

Penulis berdoa agar segala kebaikan yang telah diberikan mendapat balasan dari Tuhan Yang Maha Kuasa. Akhir kata semoga penulisan tesis ini dapat bermanfaat bagi yang membutuhkannya.

Yogyakarta, Oktober 1999

Penulis

F. Diani Anindiati





## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	i
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	iii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iv
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	x
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xi
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Batasan Masalah .....	5
D. Tujuan Penelitian .....	6
E. Manfaat Penelitian .....	6
F. Metodologi Penelitian .....	6
G. Kerangka Analisis .....	8
<b>BAB II. LANDASAN TEORI</b>	
A. Model Aktivitas Pemasaran Strategik .....	11
1. Analisis Kelemahan dan Kekuatan Perusahaan .....	11
2. Penetapan Tujuan .....	13
3. Analisis Faktor Eksternal Perusahaan .....	16

4. Analisis Strategi Pemasaran .....	18
a. Pengertian Strategi dan Perencanaan Strategik .....	18
b. Pengertian Strategi Pemasaran .....	22
c. Seleksi Pasar .....	25
d. Bauran Pemasaran .....	29
B. Metode Analisa Data .....	35
1. Analisis SWOT .....	35
2. Matrik Internal-Eksternal .....	37
3. Matrik Space .....	40
C. Strategi Pemasaran di Masa Krisis .....	42

### **BAB III. TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN**

A. Sejarah Perusahaan .....	44
B. Lokasi .....	45
C. Struktur Organisasi .....	45
D. Visi dan Misi .....	48
E. Kegiatan Pemasaran .....	48
1. Segmentasi Pasar .....	48
2. Kebijakan Produk .....	48
3. Kebijakan Harga .....	49
4. Kebijakan Distribusi .....	51

## **BAB IV. ANALISIS DATA**

A. Analisis Internal Kebun Bunga Sri Padma Hudyana Giri .....	52
B. Penentuan Tujuan Kebun Bunga Sri Padma Hudyana Giri .....	59
C. Analisis Faktor Eksternal Kebun Bunga Sri Padma Hudyana Giri .....	62
1. Analisis Pelanggan .....	62
2. Analisis Saluran Distribusi .....	64
3. Analisis Pesaing .....	64
4. Analisis Ekonomi .....	66
5. Analisis Lingkungan .....	67
6. Analisis Pasar .....	67
7. Analisis Etika .....	69
D. Analisis Faktor Strategik .....	73
1. Matrik Internal-Eksternal Kebun Bunga Sri Padma Hudyana Giri .....	73
2. Matrik Space Kebun Bunga Sri Padma Hudyana Giri .....	77
E. Perumusan Strategi Pemasaran Kebun Bunga Sri Padma Hudyana Giri .....	79
1. Sasaran dan Tujuan.....	79
2. Strategi Bisnis.....	80
3. Pengembangan Pasar.....	80
4. Seleksi Pasar.....	81

**5. Strategi Bauran Pemasaran Kebun Bunga Sri Padma**

Hudyana Giri .....	86
a. Kebijakan Produk .....	87
b. Kebijakan Harga.....	88
c. Kebijakan Saluran Distribusi.....	88
d. Kebijakan Promosi .....	89
e. Service .....	89
F. Strategi Pemasaran di Masa Krisis Dan Pasca Krisis.....	90

**BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan .....	93
B. Saran .....	94

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>	<b>Halaman</b>
1.1. Data Ekspor Krisan Indonesia tahun 1996-1998 .....	2
1.2. Presentase Pasar Bunga Potong di Tingkat Nasional .....	3
2.1. Analisis Lingkungan Internal .....	37
2.2. Faktor Strategi Eksternal .....	38
2.3. Faktor Strategi Internal .....	38
2.4. Analisis Matrik Space.....	40
3.1. Daftar Harga Produk Bunga kebun bunga Sri Padma Hudyana Giri ....	50
3.2. Daftar Harga Produk Bunga Rose kebun bunga Sri Padma Hudyana Giri.....	50
4.1. Data Pelanggan kebun bunga Sri Padma Hudyana Giri Tahun 1999.....	56
4.2. Data Penjualan kebun bunga Sri Padma Hudyana Giri .....	60
4.3. Pangsa Pasar Produsen Bunga Krisan di Yogyakarta Tahun 1999 .....	62
4.4. Faktor Strategi Internal (IFAS) kebun bunga Sri Padma Hudyana Giri.	73
4.5. Faktor Strategi Eksternal (EFAS) kebun bunga Sri Padma Hudyana Giri. ....	74
4.6. Analisis Matrik Space kebun bunga Sri Padma Hudyana Giri .....	77
4.7. Strategi Bauran Pemasaran kebun bunga Sri Padma Hudyana Giri .....	87

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar</b>	<b>Halaman</b>
1.1. Model Aktivitas Pemasaran Strategik.....	9
2.1. Tiga Strategik Generik.....	22
2.2. Proses Pemasaran Strategik .....	23
2.3. Matrik Internal-Eksternal.....	39
3.1. Struktur Organisasi kebun bunga Sri Padma Hudyana Giri.....	46
3.2. Saluran Distribusi kebun bunga Sri Padma Hudyana Giri.....	51
4.1. Matrik Internal-Eksternal kebun bunga Sri Padma Hudyana Giri .....	74
4.2. Diagram Segementasi Tingkah Laku Konsumen Bunga Krisan Atas Dasar Kesempatan Dan Tingkat Pemakaian.....	83
4.3. Diagram Positioning Produk kebun bunga Sri Padma Hudyana Giri .....	86