

**STRATEGI BERSAING USAHA BATU BATA  
DI DESA SENGONBUGEL  
(Studi Kasus Paguyuban Batu Bata Merah)**



**SKRIPSI**

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menempuh Ujian Skripsi  
Pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas  
Islam Nahdlatul Ulama Jepara

Disusun Oleh :

**Yuda Herman Fanual**

**NIM. 131110000864**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS ISLAM NAHDLATUL ULAMA'  
(UNISNU) JEPARA**

**2017**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**STRATEGI BERSAING USAHA BATU BATA DI  
DESA SENGONBUGEL**

**(Studi Kasus Paguyuban Batu Bata Merah)**

Skripsi ini telah disetujui pembimbing dan siap untuk untuk dilanjutkan menjadi  
skripsi program S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Nahdlatul  
Ulama Jepara

Nama : Yuda Herman Fanual  
NIM : 131110000864  
Program Studi : Manajemen


Disetujui Oleh Pembimbing :

Pembimbing I

  
**ANNA WIDIASTUTI, S.E., M.Si.**  
NIY. 1 741002 98 020

Tgl. 16 Maret 2017 .....

Pembimbing II

  
**HADI ISMANTO, S.E., M.M.**  
NIY. 1 801229 11 075

Tgl. 10-3-2017 .....

HALAMAN PERNGESAHAN

**STRATEGI BERSAING USAHA BATU BATA DI  
DESA SENGONBUGEL  
(Studi Kasus Paguyuban Batu Bata Merah)**

Nama : Yuda Herman Fanual

NIM : 131110000864

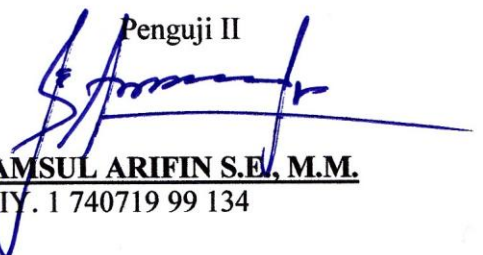
Progam Studi : Manajemen

Skripsi ini telah dipertahankan dihadapan penguji Program Studi Manajemen  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara

Pada Hari Jumat, Tanggal 31 Maret 2017

Penguji I  


NURUL KOMARYATIN S.E., M.Si.  
NIY. 1 701015 97 013

Penguji II  


SAMSUL ARIFIN S.E., M.M.  
NIY. 1 740719 99 134

Mengesahkan

Ketua

Program Studi Manajemen



A. Khoirul Anam, SE, M.Si.

NIY.1 800 421 06 041

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana dari Progam S-1 jurusan Manajemen seluruhnya merupakan hasil karya saya sendiri dan belum pernah diajukan sebagai pemenuhan persyaratan untuk memperoleh gelar Strata 1 (S-1) dari Universitas Islam Nahdlatul Ulama' (Unisnu) Jepara maupun dari Universitas yang lain.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan Skripsi yang saya kutip dari karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas dengan norma, kaidah, dan penulisan ilmiah.

Dengan ini saya menyatakan sebagai berikut:

1. Skripsi berjudul "Stratei Bersaing Usaha Batu Bata di Desa Sengonbugel (Studi kasus Paguyuban Batu Bata Merah)"
2. Saya juga mengakui bahwa hasil karya akhir ini, dapat diselesaikan berkat bimbingan dan dukungan penuh dari pembimbing saya yaitu:
  - a. Ibu Dosen Anna Widiastuti, S.E., M.Si.
  - b. Bapak Dosen Hadi Ismanto, S.E., M.M.

Apabila dikemudian hari ditemukan seluruh atau bagian skripsi ini bukan hasil karya saya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, saya bersedia menerima **PENCABUTAN GELAR AKADEMIK** yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku.

Jepara, 18 Maret 2017



*Judo HIF*

Yuda Herman Fanual  
NIM: 131110000864

## HALAMAN MOTO

“Berusahalah Meskipun Itu Sulit Jangan lah Putusasa Karena Perjuangan mu Tidak Akan Sia-sia Tetap Semangat Ingatlah Kuasa Allah SWT”

“Bertikirlah Positif Karena Dapat Bermanfaat Bagimu”

Dipersembahkan Untuk :

Orang Tua dan Keluarga kuYang Selalu Mendukung Serta Membimbingku

Adik dan Keluarga ku Yang Tersayang

Teman-Teman Ku Semuanya Yang Sudah Membantu

## ABSTRAKSI

Penelitian ini mengangkat tentang Strategi Bersaing Usaha Batu Bata di Desa Sengonbugel (Studi Kasus Paguyuban Batu Bata Merah).

Metode analisis strategi pengembangan usaha menggunakan analisis SWOT. Dengan jenis penelitian kualitatif dan dengan teknik penelitian menggunakan triangulasi, Sedangkan hasil yang dianalisis difokuskan pada aspek manajemen pemasaran (Bauran Pemasaran) dan untuk mengetahui setrategi bersaing pada paguyuban batu bata merah.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dilihat dari aspek pemasaran memiliki peluang yang sangat besar karena minat produk batu bata merah masih sangat tinggi dan masih minimnya produksi paguyuban batu bata merah di desa Sengonbugel masih kurang memenuhi artinya hal ini menjadi peluang pasar, agar lebih efektif dan efisien rencana kedepan akan meningkatkan jumlah produksi untuk memenuhi kebutuhan pasar di wilayah jepara maupun luar wilayah Jepara. Untuk bisa masuk ke pasar yang luas, paguyuban perlu menerapkan strategi bersaing yaitu strategi intensif (*intensive strategies*) yang mana posisi paguyuban batu bata merah di desa Sengonbugel berada di posisi Strategi *Strength-Opportunity* (SO) karena usaha batu bata merah di paguyuban yang ada di desa Sengonbugel Mayong memiliki kekuatan dan peluang yang besar dibanding yang lainnya dan perlu menggunakan alternatif strategi yang pertama strategi alternatif jangka waktu pendek, menambah produk dan memperluas promosi batu bata merah baik pemasaran secara langsung maupun menggunakan media internet dan menyediakan menjual bahan baku di koperasi paguyuban untuk para pengrajin batu bata merah. Untuk jangka waktu panjang yaitu koperasi sebagai ujung tombak pengembangan Paguyuban Batu bata Merah dan berkoordinasi dengan pemerintah tentang peluang dan pengembangan usaha batu bata merah di desa Sengonbugel.

Kata Kunci : **Analisis SWOT, Strategi Bersaing**

## **KATA PENGANTAR**

Puji Syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayahNya serta bimbinganNya sehingga Skripsi yang berjudul “STRATEGI BERSAING USAHA BATU BATA DI DESA SENGON BUGEL (Studi kasus Paguyuban Batu Bata Merah)”. dengan persoalan dan pembahasan tentang analisis SWOT dengan melihat aspek manajemen, aspek manajemen pemasaran dan strategi, ini dapat terselesaikan.

Sholawat dan Salam semoga tetap tercurah kepada Baginda Nabi Agung Muhammad SAW yang merupakan Nabi teladan bagi kita semua.

Skripsi ini merupakan hasil dari kegiatan Penelitian yang dilakukan di (Kelompok Usaha Batu bata) Desa Sengonbugel untuk menyelesaikan pendidikan S1 yang diselenggarakan oleh Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UNISNU Jepara.

Penulis telah berusaha maksimal dalam menyusun Skripsi ini, namun apabila masih ada kesalahan atau kekurangan itu semata karena keterbatasan kemampuan penulis. Oleh sebab itu, penulis mengharap saran demi kesempurnaan Skripsi ini.

Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Sa'dullah, M. Ag, selaku rektor Unisnu Jepara
2. Bapak Much. Imron, S.E, M.M, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNISNU Jepara.
3. Bapak A. Khoirul Anam, SE, M.Si, selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNISNU Jepara.
4. Ibu Anna Widiastuti, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing I Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNISNU Jepara.
5. Bapak Hadi Ismanto, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing II Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNISNU Jepara.
6. Kedua Orang Tua, terima kasih atas doa, bimbingan dan dukungannya.
7. Semua teman-teman dan orang yang saya sayang yang sudah membantu yaitu Poermono Wijaya Susanto SE., Yuda, Eny, Iing, Dewi, Erna,

Aslihan SE., Adikku Irfan Fatah Maulana dan Mariya Nur Fitriyana dan UNISNU Jepara dan lain-lainnya.

8. Kepada informan dalam menunjang data penelitian (skripsi).
  - a. Bapak Mustamer selaku ketua Paguyuban Batu Bata Merah
  - b. Bapak Rio Susanto selaku pengusaha batu bata
  - c. Bapak Karyanto selaku pemerintah desa
9. Terimakasih kepada UNISNU Jepara, semua dosen dan semua staffnya.



## DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PERNGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN MOTO .....	v
ABSTRAKSI .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Batasan Masalah.....	6
1.3. Perumusan Masalah.....	6
1.4. Tujuan penelitian.....	7
1.5. Manfaat Penelitian.....	7
1.6. Sistematika Penulisan.....	8
BAB II TINJUAN PUSTAKA .....	10
2.1. Manajemen Pemasaran.....	10
2.1.1. Pengertian Manajemen Pemasaran.....	10
2.1.2. Strategi Bauran Pemasaran ( <i>marketing mix</i> ).....	11
2.2. Analisis SWOT .....	16

BAB V PENUTUP.....	78
5.1. Kesimpulan .....	78
5.2. Saran.....	79
DAFTAR PUSTAKA .....	81
LAMPIRAN.....	83

## DAFTAR TABEL

TABEL 1.1. Jumlah Pengrajin Tiap Dukuh Dari Tahun 2013-2015 .....	3
TABEL 2.1. Model Analisis Faktor Strategis Internal (IFAS).....	21
TABEL 2.2. Model Analisis Faktor Strategis Eksternal (EFAS).....	23
TABEL 2.3. Penelitian Terdahulu .....	28
TABEL 3.1. Subjek Penelitian .....	42
TABEL 4.1 . Hasil Hitung Matix SWOT Pagyuban Batu Bata Merah .....	54
TABEL 4.2. Penjelasan Matrix Analisis SWOT Dan Strategi Bersaing .....	64

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Penjualan batu bata Paguyuban Batu bata Merah .....	5
Gambar 2.1. Analisis SWOT dan Strategi .....	24
Gambar 2.2. Kerangka Analisis Bersaing Usaha Batubata .....	32
Gambar 3.1. Triangulasi Sumber Data .....	41
Gambar 3.2. Triangulasi Teknik Pengumpulan Data .....	41
Gambar 4.1. Analisis SWOT dan Strategi .....	56

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Foto Wawancara Dan Objek Penelitian

Lampiran 2 Kuisoner Penelitian

Lampiran 3 Hasil wawancara data skripsi

La