

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING
PADA USAHA COMODO SABLON DI KECAMATAN MAUPONGGO
KABUPATEN NAGEKEO**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen**



Oleh

MARIA GENOVEVA TEKU

NIM. 2016410281

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS FLORES

ENDE

2021

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama : MARIA GENOVEVA TEKU


Nim : 2016410281

**Judul :STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN DAYA
SAING PADA USAHA COMODO SABLON DI KECAMATAN
MAUPONGGO KABUPATEN NAGEKEO**


Ende, 06 Juli 2021

**Telah Diujikan Di Depan Tim Penguji Skripsi
Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi**

Pembimbing I


Gabriel Zanusi, SE.,M.Si
NIDN.0827067101

Pembimbing II


Maria Endang Jamu, SE.,MM
NIDN.0814109101

**Mengetahui
Ketua Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Flores**


Lambertus Langga, SE.,M.Sc
NIDN.0825077101

LEMBAR PENGESAHAN

Telah Diujikan Dan Disahkan Oleh Tim Penguji Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Flores Untuk Dipertahankan Guna Memperoleh Sarjana Manajemen Pada:

Hari : Selasa

Tanggal : 06 Juli 2021



Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ekonomi

Mengetahui
Ketua Program Studi Manajemen

Priant Dev Soleiman, SE.,M.Sc
NIDN.0826037001

Lambertus langga, SE.,Sc
NIDN.0825077101

Tim Penguji

- Lambertus Langga,SE.,M.Sc**
NIDN. 0825077101
- Dr. Hyronimus Se, SE.,MM**
NIDN.0829097501
- Yulius Laga SE.,M.Ec.Dev**
NIDN.0805078703
- Maria Endang Jamu, SE.,MM**
NIDN.0814109101
- Gabriel Tanusi, SE.,M.Si**
NIDN.0827067101

1.

2.

3.

4.

5.



UNIVERSITAS FLORES
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN
PERYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya menyatakan bahwa skripsi saya dengan judul: **“STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING PADA USAHA COMODO SABLON DI KECAMATAN MAUPONGGO KABUPATEN NAGEKEO”**. Dan dimajukan untuk diuji pada tanggal, 06 Juli 2021 adalah karya saya.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan bahwa gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah – olah sebagai tulisan saya sendiri, dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan yang saya salin, tiru, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulisan aslinya.

Apabila saya melakukan hal tersebut diatas, baik sengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. Bila kemudian terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah – olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijasah yang telah diberikan oleh Universitas batal saya terima.

Ende, 09 Agustus 2021
Yang Memberi Pernyataan



Maria Genoveva Teku
NIM. 2016410281

MOTTO

“JANGAN TERGESA-GESA DENGAN SEBUAH PROSES, HAL YANG
BAIK JUGA MEMBUTUHKAN WAKTU”

PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur yang mendalam dan hati yang tulus saya persembahkan skripsi ini kepada :

1. Tuhan Yang Maha Kuasa karena atas perlindungan dan penyertaan – Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
2. Kedua orang tuaku, keluarga besarku Malamako, Pajomala, adik - adiku dan suamiku tercinta untuk cinta, kasih sayang, pengertian dan doa yang tulus yang senantiasa mendukung keberhasilan saya.
3. Bapak Gabriel Tanusi SE.,M. Si sebagai pembimbing I dan Ibu Maria Endang Jamu.SE..MM sebagai pembimbing II yang dengan bijaksana memberikan bimbingan kepada saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Seluruh para dosen-dosen dan karyawan di Fakultas Ekonomi, terima kasih atas didikannya, ilmu pengetahuan yang diberikan, serta bantuan yang telah diberikan.
5. Pemilik usaha Comodo Sablon dan karyawan yang membantu saya selama melakukan penelitian.
6. Sahabat seperjuangan program studi manajemen dan keluarga besar kost Thomas terima kasih atas kebersamaan dan dukungan selama ini.
7. Universitas Flores Almamaterku tercinta.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karna atas berkat, bimbingan,rahmat dan penyertaan-Nya penulis dapat, menyelesaikan skripsi ini dengan baik yang berjudul " STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING PADA USAHA COMODO SABLON DI KECAMATAN MAUPONGGO KABUPATEN NAGEKEO". Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa masih kurang sempurna. Oleh sebab itu dengan segala kerendahan hati penulis memohon kritik dan saran dari pembaca demi kesempurnaan skripsi ini .

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan trimakasih atas bantuan, bimbingan, dan dorongan yang diberikan selama proses penyusunan skripsi ini.

Kepada yang terhormat:

1. Rektor dan Wakil Rektor Universitas Flores .
2. Dekan dan Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Flores
3. Ketua Program Studi beserta Dosen-Dosen yang telah membimbing selama perkuliahan.
4. Bapak Gabriel Tanusi. SE.,M. SI sebagai pembimbing 1 dan Ibu Maria Endang Jamu.SE.,MM sebagai pembimbing 2, yang telah memberikan bimbingan dan pemikiran kepada penulis skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen yang telah membimbing penulis dengan berbagai ilmu pengetahuan selama masa perkuliahan.

6. Comodo Sablon yang telah memberikan informasi dalam memberikan data yang dibutuhkan.

Tiada yang penulis persembahkan kepada semua pihak yang telah membantu, hanya do'a dan ucapan trima kasih yang dapat penulis berikan. Semoga semua kebaikan mendapat balasan dari Tuhan Yang Maha Esa. Akhirnya dengan segala kerendahan hati, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Ende, Juni 2021

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
ABSTRAK	xiv
ABSTRACT	xv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB 2 TINJAUAN PUSTSKA	6
2.1 Landasan Teori.....	6
2.1.1 Pengertian Pemasaran	6
2.1.2 Pengertian Strategi Pemasaran.....	6

2.1.3 Unsur Strategi Pemasaran	7
2.1.4 Dimensi Pemasaran.....	8
2.1.5 Bauran Pemasaran.....	9
2.1.6 Pengertian Daya Saing	11
2.1.7 Dimensi Daya Saing.....	11
2.2 Analisis SWOT	12
2.2.1 Pengertian Analisis SWOT	12
2.2.2 Tahapan Dalam Analisis SWOT	16
2.3 Penelitian Terdahulu	21
2.4 Kerangka Pemikiran.....	23
BAB 3 METODE PENELITIAN	25
3.1 Jenis Penelitian.....	25
3.2 Lokasi Penelitian.....	25
3.3 Populasi dan Sampel	26
3.3.1 Populasi	26
3.3.2 Sampel.....	26
3.4 Jenis Data	26
3.5 Sumber Data.....	27
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	28
3.7 Teknik Analisis Data.....	28
BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	33
4.1 Gambaran Umum Usaha Comodo Sablon Di Kecamatan Mauponggo	33
4.1.1 Struktur Organisasi Usaha Comodo Sablon Di Kecamatan Mauponggo	34

4.1.2	Legalitas Usaha Comodo Sablon	35
4.2	Penyajian Data Penelitian	35
4.2.1	Deskripsi Responden Penelitian.....	35
4.3	Identifikasih Analisis SWOT	36
4.4	Pembahasan Perhitungan IFAS dan EFAS Analisis SWOT	38
4.4.1	Perhitungan IFAS (<i>internal faktory analisys system</i>)	38
4.4.2	Perhitungan EFAS (<i>Eksternal faktory Analisis system</i>).....	40
4.5	Matriks SWOT	43
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN		48
5.1	Kesimpulan	48
5.2	Saran.....	48
DAFTAR PUSTAKA		50
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Produk Penjualan Usaha Comodo Sablon	2
Tabel 2.1 Matriks SWOT	18
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu	21
Tabel 3.1 Matriks SWOT	31
Tabel 4.1 Responden Penelitian.....	36
Tabel 4.2 Matriks IFAS.....	39
Tabel 4.3 Matriks EFAS	40
Tabel 4.4 Matriks EFAS	43

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Diagram Analisis SWOT	20
Gambar 2.2	Kerangka pemikiran	24
Gambar 4.1	Struktur Organisasi Usaha Comodo Sablon Di Kecamatan Mauponggo.....	35
Gambar 4.2	Diagram Berdasarkan Jenis Kelamin	36
Gambar 4.2	Diagram Analisis SWOT Usaha Comodo Sablon Di Kecamatan Mauponggo.....	41

ABSTRAK

Maria Genoveva Teku, 2021. Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing Pada Usaha Comodo Sablon Di Kecamatan Mauponggo Kabupaten Nagekeo. Pembimbing I : Gabriel Tanusi, SE.,M.Si, Pembimbing II : Maria Endang Jamu, SE.,MM. Skripsi Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Flores.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui Strategi pemasaran yang diterapkan oleh Usaha Comodo Sablon. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif secara kualitatif yang dilakukan pada strategi pemasaran usaha Comodo Sablon. Penelitian akan melalui beberapa tahapan atau produk terkait strategi pemasaran. Metode Analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis SWOT. Penulis juga menggunakan metode analisis deskriptif. Dalam hal ini dengan cara memaparkan informasi - informasi akurat yang diperoleh dari Usaha Comodo Sablon di Kecamatan Mauponggo.

Berdasarkan hasil analisis variabel untuk internal kekuatan (*strengths*) memiliki total skor 1,83 dan variabel untuk internal kelemahan (*weakness*) memiliki total skor 1,07. Jadi untuk skor total variabel internal 2,90. untuk eksternal peluang (*oportunities*) memiliki total skor 2,39 dan variabel untuk eksternal ancaman (*threath*) memiliki total skor 0,91 jadi untuk skor total variabel internal 3,30. Selisih skor faktor kekuatan dan kelemahan adalah 0,76, sedangkan selisih skor faktor peluang dan ancaman adalah 1,48.

Kata kunci : Strategi pemasaran dan peningkatan daya saing

ABSTRACT

Maria Genoveva Teku, 2021. Marketing Strategy to Increase Competitiveness in the Comodo Screen Printing Business in Mauponggo District, Nagekeo Regency. Supervisor I : Gabriel Tanusi, SE., M.Si, Supervisor II : Maria Endang Jamu, SE., MM. Thesis Management Study Program, Faculty of Economics, University of Flores.

The purpose of this study was to determine the marketing strategy implemented by the Comodo Sablon business. The type of research used in this study is a qualitative descriptive research conducted on the business marketing strategy of Comodo Sablon. The research will go through several stages or products related to marketing strategies. The analytical method used in this research is SWOT analysis. The writer also uses descriptive analysis method. In this case, by presenting accurate information obtained from the Comodo Screen Printing Business in Mauponggo District.

Based on the results of the analysis of variables for internal strengths (strengths) has a total score of 1.83 and the variable for internal weaknesses (weaknesses) has a total score of 1.07. So the total score for internal variables is 2.90. for external opportunities (opportunities) has a total score of 2.39 and the variable for external threats (threats) has a total score of 0.91 so for the total score for internal variables is 3.30. The difference in the score of the strength and weakness factor is 0.76, while the difference in the score of the opportunity and threat factor is 1.48.

Keywords: Marketing strategy and increasing competitiveness