

**ANALISIS STRATEGI BERSAING UKM GRIYA KARYA TIARA
KUSUMA PENGHASIL BATIK SERU MANGROVE
DI SURABAYA MENGGUNAKAN PENDEKATAN
PROFILE UKM, EFI, DAN KOMUNIKASI
PEMASARAN TERPADU**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian
Program Pendidikan Strata Satu
Jurusan Manajemen



Oleh :

ABDULLAH FARUQ

2010210230

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS
S U R A B A Y A
2014**

**ANALISIS STRATEGI BERSAING UKM GRIYA KARYA TIARA
KUSUMA PENGHASIL BATIK SERU MANGROVE
DI SURABAYA MENGGUNAKAN PENDEKATAN
PROFILE UKM, EFI, DAN KOMUNIKASI
PEMASARAN TERPADU**

Diajukan oleh:

ABDULLAH FARUQ

NIM : 2010210230

Skripsi ini telah dibimbing
dan dinyatakan siap diujikan

Dosen Pembimbing,

Tanggal : 07-03-2014



(Dr. Basuki Rachmat, SE.,MM)

SKRIPSI

ANALISIS STRATEGI BERSAING UKM GRIYA KARYA TIARA KUSUMA PENGHASIL BATIK SERU MANGROVE DI SURABAYA MENGGUNAKAN PENDEKATAN PROFILE UKM, EFI, DAN KOMUNIKASI PEMASARAN TERPADU

Disusun oleh

ABDULLAH FARUQ

2010210230

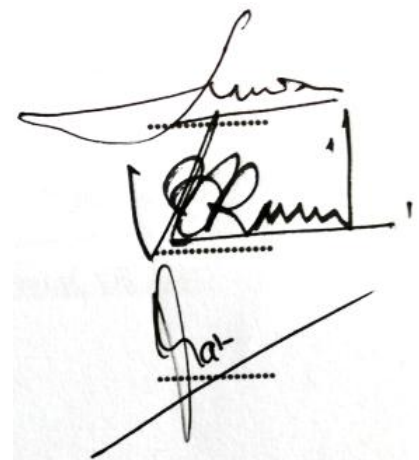
Dipertahankan di depan Tim Penguji
dan dinyatakan Lulus Ujian Skripsi
pada tanggal 14 Februari 2014

Tim Penguji

Ketua : **Drs. Irawan, M.M.**

Sekretaris : **Dr. Basuki Rachmat, SE.,MM**

Anggota : **Dr. Soni Harsono, M.Si**



PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Abdullah Faruq
Tempat, Tanggal Lahir : Gresik, 12 Agustus 1992
N.I.M. : 2010210230
Jurusan : Manajemen
Program Pendidikan : Strata 1
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Judul : Analisis Strategi Bersaing UKM Griya Karya Tiara
Kusuma Penghasil Batik Seru Mangrove Di Surabaya
Menggunakan Pendekatan Profile UKM, EFI, dan
Komunikasi Pemasaran Terpadu.

Disetujui dan diterima baik oleh :

Ketua Program Studi S1 Manajemen,

Tanggal : 12-03-2014.



(Mellyza Silvy, S.E., M.Si.)

Dosen Pembimbing,

Tanggal : 07-03-2014



(Dr. Basuki Rachmat, SE.,MM)

MOTTO

Sekaya apapun Anda bila tidak bermanfaat untuk sesama kekayaan harta Anda tidak ada artinya. Sepandai apapun Anda ketika kepandaian Anda tidak digunakan untuk membantu sesama, maka tidak ada artinya kepandaian yang Anda miliki. HIDUP ini SEDERHANA buatlah hidup Anda lebih berarti dengan berbagi dengan sesama yang membutuhkan KITA.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil ‘Aalamiin segala puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala nikmat, berkah serta limpahan Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Dalam proses penulisan Skripsi Peneliti mendapatkan dukungan dari berbagai pihak yang turut membantu proses penelitian dimulai dari awal hingga akhir, maka Peneliti ingin menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

Kedua orang tua yang telah memberikan dukungan baik do’a dan materi untuk menyelesaikan studi ini, kakak ku tercinta Inis yang berjuang dalam membantu mencukupi kebutuhan studi, Mbak Uyun dan Mbak Kiki yang selalu memberikan dorongan yang tak dapat diganti dengan uang. Ibu Bapak dan kakak-kakak ku kalian adalah penyemangat hidupku hingga akhirnya aku sampai di titik ini. Terima kasih banyak keluargaku.

Untuk segenap para dosen S1 Manajemen khususnya pengajar mata kuliah konsentrasi pemasaran yang telah membagikan ilmunya selama proses studi. Untuk bapak Basuki Rachmat, terima kasih yang sebanyak-banyaknya atas segala waktu, dukungan, dan kepercayaan yang telah diberikan dalam proses penulisan Skripsi selama ini.

Teman-teman angkatan 2010 yang telah memberikan warna dalam proses studi khususnya **konsentrasi pemasaran; Lukman, Dipta, Ade, Agung, Prada, Adin, Hakim, Banu, Gona, Sigit, Fahmi, Rizal, Erik, Marta, Rani, Dora, Carina, Zella P, Ajeng, Vanny Leli, Musa, Pendik, Alan, Kevin, Galih professor**, dan teman-teman pemasaran yang lainnya yang belum tercantum dalam persembahan ini. Semoga kesuksesan selalu mengiringi anak-anak konsentrasi pemasaran angkatan 2010.

Terima kasih untuk **keluarga besar Entrepreneur Club (E-Club)**, yang telah banyak sekali memberikan ilmu organisasi dan kehidupan yang selama ini saya terima. Terima kasih untuk **Rika, Lukman, Dipta, Baha, Prita, Ayu, Ajeng, Carina, Lia, Arini, Rosita, Marta, Rani, Revira, Elka, Dewi, Merry, Ika, Audyna, Isti, Zella, Febby, Monica, Ayu, Ahong, Agil, Bento, Valen, Vindo, Joko, Candra**, dan semua anggota keluarga (E-Club) yang belum masuk ke dalam persembahan ini. Semoga kita semua kelak menjadi Entrepreneur yang sukses. Entrepreneur DAHSYAT LUAR BIASA.

Terakhir saya mengucapkan banyak terima kasih kepada seluruh pihak yang telah menyemangati, membantu dan menuntun dalam penulisan Skripsi ini yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu dalam persembahan ini

TERIMA KASIH

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan pada Allah S.W.T yang senantiasa menyertai dan memberi kekuatan kepada penulis dalam pembuatan Skripsi yang berjudul “ANALISIS STRATEGI BERSAING UKM GRIYA KARYA TIARA KUSUMA PENGHASIL BATIK SERU MANGROVE DI SURABAYA MENGGUNAKAN PENDEKATAN PROFILE UKM, EFI, DAN KOMUNIKASI PEMASARAN TERPADU”.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam proses menyelesaikan pendidikan Studi Strata Satu Jurusan Manajemen di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya. Adapun keberhasilan penelitian ini tidak terlepas dari bantuan serta dukungan dari semua pihak baik secara moril maupun materiil. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. Dra. Tatik Suryani, Psi., M.M. Selaku dosen pengajar mata kuliah Metodologi Penelitian.
2. Mellyza Silvy,S.E., M.Si. Selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen.
3. Dr. Basuki Rachmat, MM. Selaku dosen Pembimbing dalam penyusunan Skripsi ini dan pengajar mata kuliah Pemasaran.
4. Mochamad Nurhadi S.Kom., M.M Selaku dosen wali selama menempuh studi Peneliti.

5. Seluruh Ibu Bapak Dosen pengajar Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya yang telah memberikan ilmunya selama proses perkuliahan.
6. Ibu Dra. Lulut Sri Yuliani.MM selaku ketua koperasi dan UKM Batik Griya Karya Tiara Kusuma yang menjadi obyek penelitian dalam penelitian ini.
7. Seluruh Civitas Akademika Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya.

Segala kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan demi kesempurnaan Skripsi ini dan semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Surabaya, 3 Februari 2014



Peneliti

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN SIAP DIUJI	i
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
ABSTRAK/RINGKASAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	8
1.5 Sistematika Penelitian	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu	10
2.2 Landasan Teori	14
2.3 Kerangka Pemikiran	42
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Rancangan Penelitian	43
3.2 Batasan Penelitian	44
3.3 Instrumen Penelitian.....	44
3.4 Unit Amatan,Unit Analisa, dan Sumber Informan	46
3.5 Data dan Metode Pengumpulan Data	46
3.6 Tahapan Penelitian dan Tehnik Analisis Data	47
BAB IV GAMBARAN SUBYEK PENELITIAN DAN ANALISIS DATA	
4.1 Gambaran Subyek (Informan) Penelitian	53
4.2 Analisis Data	53
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	73
5.2 Keterbatasan Penelitian	76
5.3 Saran	76
DAFTAR RUJUKAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data UMKM Tahun 2011-2012.....	2
Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian.....	13
Tabel 3.1 Kisi-Kisi Pertanyaan	44
Tabel 3.2 Analisa faktor Internal Perusahaan	50
Tabel 3.3 Analisa Posisi Kompetitif Perusahaan	52
Tabel 4.1 Kategori Harga Kain Batik	58
Tabel 4.2 Matriks EFI	61
Tabel 4.3 Analisa Posisi Kompetitif Batik Seru Mangrove.....	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Proses Komunikasi Model Makro.....	27
Gambar 2.2	Proses Komunikasi Model Mikro	28
Gambar 2.3	Matrik Strategi Generik.....	30
Gambar 2.4	Kerangka Pemikiran Penelitian.....	42
Gambar 3.1	Tahapan Penelitian	48
Gambar 4.1	Sistim Manajemen Lima Jari-jari.....	56
Gambar 4.2	Kekuatan Faktor Internal UKM	63
Gambar 4.3	Proses Umpan Balik di Tempat Produksi	64
Gambar 4.4	Proses Umpan Balik di Outlet.....	64
Gambar 4.5	Skema Komunikasi Pemasaran Terpadu UKM	65
Gambar 4.6	Hasil Penelitian KSF	70
Gambar 4.7	Skema Strategi Bersaing UKM.....	70

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Draft Pertanyaan Wawancara
- Lampiran 2 : Berita Penggalan Informasi atau Data
- Lampiran 3 : Dokumentasi Kegiatan
- Lampiran 4 : Grand Strategy UKM
- Lampiran 5 : Jadwal Penulisan Skripsi
- Lampiran 6 : Surat Pernyataan

The Analysis Of Competitive Strategy SMEs Griya Karya Tiara Kusuma As Producer Batik Seru Mangrove In Surabaya Use SMEs Profile, IFE, and Integrated Marketing Communications Approach.

Abstract

This study aims to analyze the profile of SMEs, the power of internal factors, IFE, strategy compete in SMEs batik Seru Mangrove Surabaya and giving advice to SMEs relating of the research at this time. This research is qualitative research that uses a Profile of SMEs, Evaluation of Internal Factors (IFE), Integrated Marketing Communication, and competitive strategy. The data were obtained through survey technique by interview to SMEs that produce batik Seru Mangrove in Rungkut, Surabaya, East Java. The analysis showed that 11 internal strength which contribute to the company's internal valuation is very good category, SMEs have not implemented all of the tools in integrated marketing communications strategy and not all of the tools in this theory is suitable for SMEs, competitive strategy performed reasonably well but needs to be developed in order to obtain a larger market share. Based on the research findings, recommends to maximizing integrated marketing communications media, such as the promotion of the selling, using the internet in the process of buying and selling, advertising, using the salesperson (sales promotion), SMEs must be able to understand the market demand with product development strategy, while still maintaining the uniqueness of the product, to monitor the quality of human resources it be more self-sustaining and understand the cycle life of the product.

Keywords : *Internal Factors Evaluation, Integrated Marketing Communication, Competitive Strategy*