

**ANALISIS PERAN SUPLAYER, STRATEGI SEGMENTASI PASAR DAN
POSITIONING DALAM MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN IKAN
MAS DI DESA GUNUNG TIGA KECAMATAN PUGUNG KABUPATEN
TANGGAMUS TAHUN 2020**

(Skripsi)

Oleh :

BADRUL JAMAL SOLEH HUDIN



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PRINGSEWU
LAMPUNG
2021**

**ANALISIS PERAN SUPLAYER, STRATEGI SEGMENTASI PASAR DAN
POSITIONING DALAM MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN IKAN
MAS DI DESA GUNUNG TIGA KECAMATAN PUGUNG KABUPATEN
TANGGAMUS TAHUN 2020**

(Skripsi)

Oleh :

BADRUL JAMAL SOLEH HUDIN

**Skripsi
Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar
SARJANA EKONOMI
Pada
Jurusan Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
UMPRI Universitas Muhammadiyah Pringsewu Lampung**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PRINGSEWU
LAMPUNG
2021**

ABSTRAK

Badrul Jamah Soleh Hudin, Analisis Peran Suplayer, Strategi Segmentasi Pasar Dan Positioning Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Ikan Mas Di Desa Gunung Tiga Kecamatan Pugung Kabupaten Tanggamus Tahun 2020 (Di bawah bimbingan Ibu Atmi Saptarini, S.E., M.M., Sebagai Pembimbing I dan Ibu Dian Pratiwi, S.Pd., M.M., Sebagai Pembimbing II). xvi + 60 halaman + 3 tabel + 2 Gambar dan lampiran.

Perputaran roda perekonomian di dunia tidak lepas dari usaha yang keras di bidang *marketing* (pemasaran). Kita melihat dan bahkan telah menjalankan proses pemasaran dalam menjual barang atau jasa yang kita tawarkan kepada konsumen. Namun kadang - kadang proses pemasaran tersebut dilakukan hanya berdasarkan kebiasaan saja, sering terjadi seorang pebisnis kalah bersaing dengan pebisnis lain dengan jenis usaha yang sejenis untuk merebut hati masyarakat maka sebagai pebisnis harus memiliki perencanaan proses *marketing* secara matang dengan menggunakan strategi pemasaran yang tepat.

Masalah dalam penelitian ini yaitu: bagaimana omset penjualan ikan mas di desa gunung tiga kecamatan pugung kabupaten tanggamus, bagaimana peran suplayer didalam penjualan ikan mas di desa gunung tiga kecamatan pugung kabupaten tanggamus, bagaimana strategi sigmentasi pasar dalam penjualan ikan mas di desa gunung tiga kecamatan pugung kabupaten tanggamus, bagaimana positioning dalam meningkatkan penjualan ikan mas di desa gunung tiga kecamatan pugung kabupaten tanggamus.

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Analisis penelitian deskriptif digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

Berdasarkan hasil analisis data yang dilakukan, diperoleh hasil bahwa petani ikan mas di Desa Gunung Tiga sudah mampu menerapkan positioning dalam penjualan ikan mas. Petani ikan mas mengetahui kondisi pasar yang dijadikan sebagai sasaran sesuai dengan positioning. Dengan demikian positioning memiliki peran dalam meningkatkan omset penjualan ikan mas di Desa Gunung Tiga Kecamatan Pugung Kabupaten Tanggamus. Meningkatkan penjualan ikan mas di Desa Gunung Tiga dapat dilakukan dengan membangun mitra bersama suplayer, menerapkan strategi segmentasi pasar dan positioning. Penerapan tersebut sangat berperan penting dalam meningkatkan omset penjualan ikan mas di Desa Gunung Tiga

ABSTRACT

Badrul Jamah Soleh Hudin, Analysis of the Role of Suppliers, Market Segmentation Strategies and Positioning in Increasing Carp Sales Turnover in Gunung Tiga Village, Pugung District, Tanggamus Regency in 2020 (Under the guidance of Mrs. Atmi Saptarini, SE, MM, as Advisor I and Mrs. Dian Pratiwi, S.Pd., MM, as Advisor II). xvi + 60 pages + 3 tables + 2 Images and attachments.

The rotation of the world's economy can not be separated from hard efforts in the field of marketing (marketing). We see and have even run the marketing process in selling the goods or services that we offer to consumers. However, sometimes the marketing process is carried out only based on habit, it often happens that a businessman cannot compete with other businesses with similar types of business to win the hearts of the people, so as a businessman, you must have a careful marketing process planning using the right marketing strategy.

The problems in this study are: how is the turnover of carp sales in Gunung Tiga Village, Pugung District, Tanggamus Regency, how is the role of the supplier in selling carp in Gunung Tiga Village, Pugung District, Tanggamus Regency, how is the market segmentation strategy in selling goldfish in Gunung Tiga Village, Pugung District, Tanggamus Regency, how is positioning in increasing goldfish sales in Gunung Tiga Village, Pugung District, Tanggamus Regency.

The research method used in this research is descriptive research with a qualitative approach. Descriptive research analysis is used to analyze data by describing or describing the data collected as they are without intending to make conclusions that apply to the public or generalizations.

Based on the results of data analysis carried out, the results obtained that carp farmers in Gunung Tiga Village have been able to apply positioning in the sale of carp. Goldfish farmers know the market conditions that are targeted according to positioning. Thus positioning has a role in increasing the turnover of carp sales in Gunung Tiga Village, Pugung District, Tanggamus Regency. Increasing goldfish sales in Gunung Tiga Village can be done by building partners with suppliers, implementing market segmentation and positioning strategies. This application plays an important role in increasing the turnover of carp sales in Gunung Tiga Village

HALAMAN PERSetujuan

Judul Skripsi : ANALISIS PERAN DIGITALER STRATEGI
SEGMENTASI PASAR DAN PERSEPSI
DALAM MENINGKATKAN GEBUK PERUMAHAN
IKAN MAS DI DESA CIBUNGGI TEGAL SELATAN
PULUNG KABUPATEN LAMPUNG BARU 2021

Nama Mahasiswa : Badrul Jamal Saleh Huda

No. Pokok Mahasiswa : 17010034

Konsentrasi : Pemasaran

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis



Pembimbing I,

Atmi Saptarni, S.E., M.M.
NIDN. 0211097301

Pembimbing II,

Dian Pratiwi, S.Pd., M.M.
NIDN 0231128902

2. Ketua Program Studi Manajemen

Dewi Mariam Widniarsih, S.E., M.M.
NIDN. 0219088804

HALAMAN PENGESAHAN

1. Tim Penguji

Penguji Utama : Drs. H. M. Ali Khan, M.M.

Penguji I : Atmi Saptarini, S.E., M.M.

Penguji II : Dian Pratiwi, S.Pd., M.M.

2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMPRI

Sapto Yuwono, S.Pd., M.M.
NIDN 8803810016

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 2 Agustus 2021

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan kepada :

1. Kedua orang tuaku tercinta Ibu Albaryah dan Bapak Sayuti yang senantiasa membimbing, mendo'akan, mendukung serta menanti keberhasilanku.
2. Kakak-kakakku Muhajir, S.Pd. dan Muhamad Iqbal, S.E. yang selalu memberikan dukungan.
3. Nenek tercinta Ibu Rohimah yang senantiasa memberikan do'a dan dukungan kepada cucu-cucunya.
4. Almamater Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pringsewu (UMPRI) Lampung yang telah mendewasakan dan memeberikan pengalaman serta ilmu kepadaku.

MOTTO

“Allah akan mengangkat derajat orang-orang yang beriman dan orang-orang yang berilmu diantara kamu sekalian”

(Q.S Al-Mujadilah: 11)

RIWAYAT HIDUP

Penulis lahir di Desa Gunung, Kecamatan Pugung, Kabupaten Pringsewu pada tanggal 27 Oktober 1997 anak Pertama dari Empat bersaudara pasangan dari Bapak Sayuti dan Ibu Albariyah.

Riwayat Pendidikan

Pendidikan yang pernah penulis tempuh :

1. Madrasah Ibtidaiyah Nurul Falah Gunung Tiga, Tamat Tahun 2010
2. Madrasah Tsanawiyah Nurul Falah Gunung Tiga, Tamat Tahun 2013
3. Sekolah Menengah Kejuruan Nurul Falah Gunung Tiga, Tamat Tahun 2016
4. Mahasiswa di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pringsewu (UMPRI) Lampung sejak tahun 2017.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah Subhanahu Wata'ala, karena dengan rahmat dan petunjuk-Nya penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini yang berjudul “Analisis Peran Suplayer, Strategi Segmentasi Pasar dan Positioning dalam Meningkatkan Omset Penjualan Ikan Mas di Desa Gunung Tiga, Kecamatan Pugung, Kabupaten Tanggamus Tahun 2020”.

Tujuan dari penyusunan Skripsi ini adalah untuk memenuhi syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pringsewu Lampung. Dalam penyusunan Proposal Skripsi ini, penulis ucapkan terimakasih kepada:

1. Drs. H. Wanawir, M.M., M.Pd., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Pringsewu (UMPRI) Lampung.
2. Sapto Yuwono, S.Pd., M.M, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pringsewu (UMPRI) Lampung.
3. Ibu Dewi Mariam Widiniarsih, S.E., M.M. Selaku Ketua Program Studi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pringsewu (UMPRI) Lampung.
4. Ibu Atmi Septarini, S.E., M.M. selaku Pembimbing I, atas kesediaannya untuk memberikan bimbingan, motivasi, kritik, saran dan perhatian dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Ibu Dian Pratiwi, S.Pd., M.Pd. selaku Pembimbing II yang telah sabar dalam memberikan petunjuk dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.

6. Bapak dan Ibu Dosen beserta Staf Karyawan Universitas Muhammadiyah Pringsewu Lampung yang telah memberikan ilmu yang berr kepadapenulis.
7. Seluruh Petani Ikan Mas Desa Gunung Tiga yang telah memberikan waktu dan tempat kepada penulis untuk melakukan penelitian Proposal Skripsi ini.
8. Rekan-rekan Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Pringsewu dan pihak lain yang telah membantu kelancaran dalam penyusunan Proposal skripsi ini.

Penulis menyadari Proposal Skripsi ini masih belum sempurna, oleh karena itu diharapkan kritik dan saran yang membangun dari para pembaca. Semoga skripsi ini dapat memberi manfaat dan berguna bagi penulis dan pembaca.

Pringsewu, 20 Juni 2021

Badrul Jamal Soleh Hudin
NPM. 17010034

DAFTAR ISI

| | |
|----------------------------------|------|
| COVER | i |
| HALAMAN JUDUL | ii |
| ABSTRACK | iii |
| ABSTRAK | iv |
| HALAMAN PERSETUJUAN | v |
| HALAMAN PENGESAHAN | vi |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | vii |
| HALAMAN MOTTO | viii |
| RIWAYAT HIDUP | ix |
| KATA PENGANTAR | x |
| DAFTAR ISI | xii |

BAB IPENDAHULUAN

| | |
|-----------------------------------------|---|
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 4 |
| C. Ruang Lingkup Penelitian | 4 |
| D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian | 5 |

BAB II LANDASAN TEORI DAN KERANGKA PIKIR

| | |
|--------------------------------------------------------------|----|
| A. Omset Penjualan | 7 |
| 1. Pengertian Omset Penjualan | 7 |
| 2. Faktor yang Mempengaruhi Omset | 8 |
| 3. Indikator Omset Penjualan | 9 |
| B. <i>Positioning</i> | 10 |
| 1. Pengertian <i>Positioning</i> | 10 |
| 2. Prosedur <i>Positioning</i> | 11 |
| 3. Tujuan <i>Positioning</i> | 12 |
| 4. Manfaat <i>Positioning</i> Dalam Strategi Pemasaran | 13 |
| 5. Faktor yang Mempengaruhi <i>Positioning</i> | 15 |
| 6. Indikator <i>Positioning</i> | 16 |
| C. Strategi Segmentasi Pasar | 16 |
| 1. Pengertian Strategi Segmentasi Pasar | 16 |
| 2. Manfaat Segmentasi Pasar | 17 |

| | |
|----------------------------------------------|----|
| 3. Jenis Segmentasi Pasar Dalam Bisnis | 19 |
| 4. Strategi Segmentasi Pasar | 20 |
| 5. Indikator Segmentasi Pasar | 21 |
| D. Peran Suplayer | 22 |
| 1. Pengertian <i>Supplier</i> | 22 |
| 2. Kriteria Pemilihan <i>Supplier</i> | 23 |
| 3. Fungsi dan Peran <i>Supplier</i> | 25 |
| 4. Indikator Peran <i>Supplier</i> | 26 |
| E. Kerangka Pikir | 28 |

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

| | |
|----------------------------------------------|----|
| A. Metode Penelitian..... | 30 |
| B. Definisi Operasional Variabel..... | 31 |
| C. Metode Pengumpulan Data | 33 |
| D. Instrumen Penelitian..... | 34 |
| E. Populasi, Sampel dan Teknik Sampling..... | 38 |
| F. Metode Analisis Data | 40 |

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

| | |
|------------------------------------------------|----|
| A. Situasi dan Kondisi Tempat Penelitian | 42 |
| B. Pengumpulan dan Penyajian Data..... | 43 |
| C. Analisis Data | 44 |
| D. Pembahasan Hasil Penelitian | 53 |

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

| | |
|---------------------|----|
| A. Kesimpulan | 56 |
| B. Saran..... | 57 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

| Tabel | Halaman |
|--------------------------------------------------------------------|---------|
| 1.1 Data Omset Penjualan Ikan Mas Desa Gunung Tiga Tahun 2020 | 3 |
| 1.1 Kriteria Pemilihan <i>Supplier</i> | 24 |
| 3.1 Panduan Wawancara | 36 |

DAFTAR GAMBAR

| Gambar | Halaman |
|--------------------------|---------|
| 2.1 Kerangka Pikir | 29 |

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran :

1. Pedoman Wawancara pada Petani Ikan Mas Desa Gunung Tiga Kecamatan Pugung Kabupaten Tanggamus
2. Pedoman Observasi pada Petani Ikan Mas Desa Gunung Tiga Kecamatan Pugung Kabupaten Tanggamus
3. Foto Tempat Penelitian
4. SK Pembimbing Skripsi
5. Lembar Konsultasi Pembimbing 1
6. Lembar Konsultasi Pembimbing 2
7. Surat Ijin Penelitian
8. Surat Balasan Penelitian