

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKTKAN VOLUME
PENJUALAN PRODUK GULA JAWA UD. SIMANIS ASLI PURWOREJO
MENGUNAKAN METODE BCG (BOSTON CONSULTING GROUP)**

SILVIA AGUSTINA NURWINDASARI

(Pembimbing : Tita Talitha, MT, Jazuli, S.T., M.Eng)

Teknik Industri - S1, FT, Universitas Dian Nuswantoro

www.dinus.ac.id

Email : 512201200612@mhs.dinus.ac.id

ABSTRAK

ABSTRAK

Industri gula jawa di Jawa Tengah semakin berkembang salah satunya di Kabupaten Purworejo. Sentra gula jawa di Purworejo tersebar diseluruh kecamatan yang ada di Kabupaten Purworejo. UD. Simanis Asli Purworejo adalah industri yang memproduksi gula jawa yang berada di Kecamatan Kutoarjo tepatnya di desa Wirun RT 02 RW 04 Kecamatan Kutoarjo Kabupaten Purworejo Namun UD. Simanis asli Purworejo mengalami penurunan penjualan dari tahun ketahun dikarenakan permintaannya berkurang. Di kabupaten Purworejo khususnya desa Wirun industri pembuatan gula jawa hampir disetiap RT terdapat lebih dari satu industri. Maka dari itu dibutuhkan perbaikan dalam strategi pemasarannya. Dengan menggunakan analisis Fishbone, BCG dan metode SWOT diharapkan dapat memberikan usulan strategi pemasaran untuk UD. Simanis asli Purworejo. Berdasarkan hasil analisis Fishbone didapatkan hasil yang mempengaruhi penurunan penjualan pada UD. Simanis Asli Purworejo yang terdiri dari manusia, metode, mesin, material dan lingkungan yaitu struktur organisasi tidak berjalan, alat masih manual, bahan bakar sulit didapatkan karena bahan bakar mahal, proses pemasaran terlalu sempit, lingkungan kerja tidak nyaman karena kotor dan sempit. Berdasarkan hasil perhitungan pertumbuhan dan pangsa pasar adalah 9,6% dan hasil perhitungan pangsa pasar relatif $0,95 < 1$ sehingga berada diposisi anjing. Dimana posisi anjing merupakan posisi yang pertumbuhan dan pangsa pasarnya rendah. Untuk itu perlu melakukan perbaikan yang cukup signifikan, mulai dari inovasi produk misal membuat gula jawa dalam bentuk cair dan serut serta memperbaiki kemasan. hingga strategi dalam promosi seperti menggunakan media sosial, pemasaran melalui web, pemasaran keluar dari purworejo serta menitipkan ke toko-toko. Hasil penelitian analisis SWOT dari nilai IFE 3.58 dan nilai EFE 3,50 sehingga berada pada kuadran I yang artinya tumbuh dan kembangkan. UD. Simanis Asli Purworejo perlu memberikan variasi produk yang lebih, misalkan berbentuk serut dan cair. Lalu packaging juga harus diinovasi agar lebih menarik perhatian. Selain itu pemasaran juga harus keluar dari Purworejo dan menitipkan gula jawa tersebut ke toko-toko dan mempromosikan gula jawa dengan menggunakan sosial media. Serta mencari tambahan dana misalkan meminjam Bank untuk mengembangkan usaha.

Kata Kunci : Kata kunci : Strategi Pemasaran, Gula Jawa, Fishbone, BCG, SWOT

**MARKETING STRATEGIES TO INCREASE SALES VOLUME PALM
SUGAR UD. SIMANIS ASLI PURWOREJO USING BCG (BOSTON
CONSULTING GROUP) METHOD**

SILVIA AGUSTINA NURWINDASARI

(Lecturer : Tita Talitha, MT, Jazuli, S.T., M.Eng)
*Bachelor of Industrial Engineering - S1, Faculty of
Engineering, DINUS University
www.dinus.ac.id*

Email : 512201200612@mhs.dinus.ac.id

ABSTRACT

ABSTRACT

Sugar industry in Central Java growing one in Purworejo. Center for sugar in Purworejo scattered all over the town there are in Purworejo. UD. Simanis Asli Purworejo is an industry that produces sugar that was in the Sub District of Kutoarjo precisely in the village of Wirun RT 02 RW 04 sub district of Kutoarjo Purworejo However UD. Simanis Asli Purworejo sales decline from year to year due to reduced demand. In particular the village of Purworejo Wirun sugar manufacture almost every RT there is more than one industry. Therefore it needs improvement in its marketing strategy. By using Fishbone analysis, BCG and the SWOT method is expected to provide a proposed marketing strategy to UD. Simanis Asli Purworejo. Based on the results of the analysis of Fishbone obtained results that affect the drop in sales at UD. Simanis Asli Purworejo consisting of humans, methods, machines, materials and the environment organizational structure is not running, the tool manual, fuel is still difficult because of expensive fuel is obtained, the process of marketing is too narrow, uncomfortable work environment because dirty and cramped. Based on the results of the calculation of growth and market share was 9.6% and relative market share calculation results $0.95 < 1$ reached to dogs. Where the position of the dog is a position of growth and its market share is low. For it need to make significant improvements, ranging from product innovation, making sugar in liquid form and shaved and improve packaging. until such a promotion strategy in using social media, web marketing, marketing out of purworejo and entrusting it to the shops. The research results of SWOT analysis of IFE 3,58 and EFE 3.50 so be on quadrant I mean grow and develop. UD. Simanis Asli Purworejo needs to provide more product variations, shaped shaved and liquid. And then packaging must also to be inovation better attract the attention. In addition to marketing should also be out of Purworejo and deposit the sugar to shops as well as promote the sugar by using social media. Looking for additional funds for borrowing Banks to develop business.

Keyword : Keywords: Marketing strategy, Gula Jawa, Fishbone, BCG, SWOT