

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN EKSPOR  
YANG DILAKUKAN OLEH PERUSAHAAN PERUM PERHUTANI  
UNIT I JAWA TENGAH SEMARANG DALAM MEMASUKI  
PASAR LUAR NEGERI**

**SKRIPSI**

**Diajukan sebagai salah satu syarat menyelesaikan  
Program Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi  
Jurusan Manajemen**



**Disusun Oleh :**

**Nama : TRI YUNI ASTUTI  
N I M : 04.93.45.90  
NIRM : 93.6.101.02013.50235**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG  
SEMARANG  
2000**

F. E - UNISSULA,

3013/c, 5-6-02

PERPUSTAKAAN UNISSULA  
No. Reg :  
Tgl:



UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG  
SARANGGATI  
5000

## ABSTRAKSI

**JUDUL : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN EKSPOR YANG DILAKUKAN OLEH PERUSAHAAN PERUM PERHUTANI UNIT I JAWA TENGAH DALAM MEMASUKI PASAR LUAR NEGERI**

**Permasalahan dalam penelitian :** Dengan mengingat persaingan bisnis yang sangat ketat, maka masalah pemasaran semakin dituntut keahliannya terutama dalam hal - hal penanganannya mulai dari pengembangannya produk baru yang lebih baik. Penetapan harga yang diperkirakan dapat terjangkau konsumen, menetapkan promosi yang dilakukan sesuai dengan situasi dan kondisi dewasa ini melalui pendekatan terhadap lingkungan, maka perusahaan dapat mengetahui adanya perubahan mutu, jenis, harga, produk secara tepat, sehingga dapat memperkirakan besarnya volume atau nilai penjualan akan tercapai.

**Daerah penelitian :** Adapun lokasi penelitian dimana penulis melakukan penelitian yaitu pada perusahaan Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah tepatnya di jalan Coaster No. 9 Semarang dan dekat dengan Bea Cukai pelabuhan dalam melakukan pemasaran ekspor.

**Metode yang digunakan :** Yaitu penelitian eksploratif, dalam hal ini penelitian yang dilakukan adalah untuk mengetahui strategi ekspor yang dilakukan perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pasar luar negeri.

**Hipotesa :** Adanya kekuatan strategi yang dimiliki oleh perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pemasaran ekspor. Adanya kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pemasaran ekspor. Adanya peluang strategis yang dimiliki oleh perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pemasaran ekspor. Adanya ancaman yang dihadapi oleh perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pemasaran ekspor. Bahwa perusahaan Perum Perhutani belum menerapkan / melakukan pemasaran ekspor secara cepat.

**Analisis :** Analisis akan menggunakan analisis SWOT ( Strength : Kekuatan, Weakness : Kelemahan, Opportunity : Peluang, Threat : Ancaman ).

- Strength, yang berarti kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan Perum Perhutani dalam melakukan pemasaran ekspor.
- Weakness, yang berarti kelemahan yang ada dalam perusahaan Perum Perhutani.

- Opportunity, yang berarti peluang yang dimiliki perusahaan Perum Perhutani dalam melakukan pemasaran ekspor. Analisis kualitatif yaitu dengan menggunakan analisis ini menilai kondisi eksternal dan internal perusahaan dimana analisis dan penelitian menyangkut kekuatan dan kelemahan dan ancaman.
- Threat, yang berarti ancaman bagi perusahaan tersebut para pesaing dan hilangnya pelanggan.

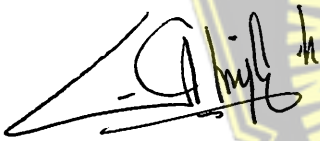
**Hasil penelitian :** Dari hasil penelitian ini bahwa perusahaan Perum Perhutani memiliki kekuatan berupa asset yang cukup besar yang dapat memberikan keberhasilan strategi pemasaran ekspor. Bahwa kelemahan yang ada dalam perusahaan Perum Perhutani berupa harga jual kayu jati gergajian ( olahan ) ditetapkan cukup tinggi dan dikhawatirkan pesaing menetapkan harga jual yang lebih rendah dan hambatannya ekstern dan hambatan intern.

Semarang, Maret 2000

Disetujui

Dosen Pembimbing II

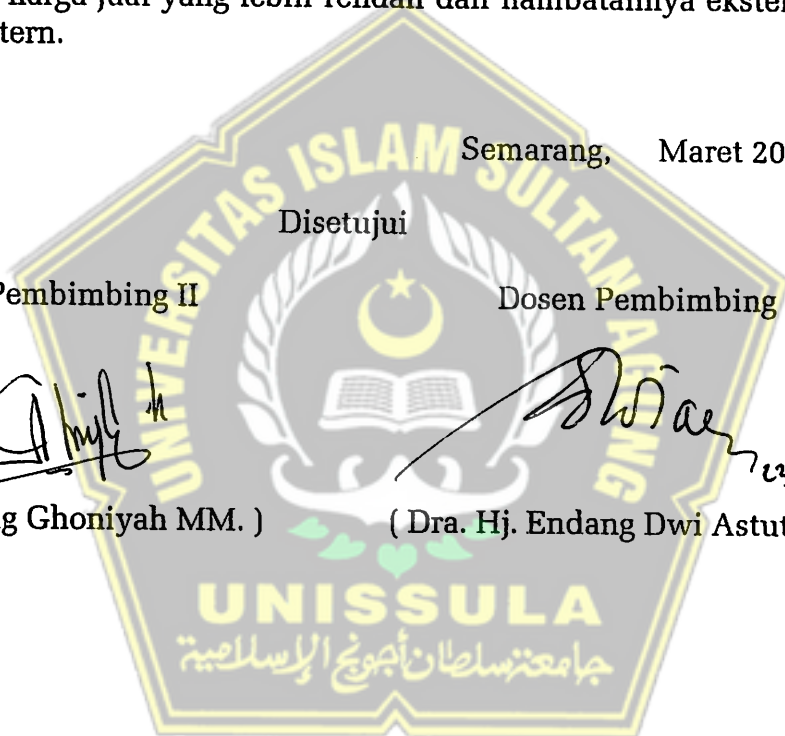
Dosen Pembimbing I



( Dra. Nunung Ghoniyah MM. )



( Dra. Hj. Endang Dwi Astuti, MSi )



## HALAMAN PENGESAHAN

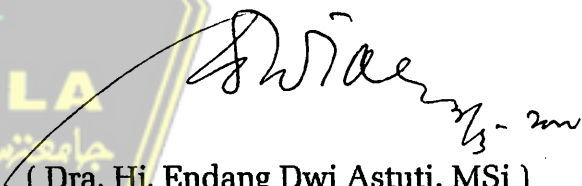
Nama : TRI YUNI ASTUTI  
Nim : 04. 934590  
Nirm : 93.6.101.02013.50235  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : Manajemen  
Dosen Pembimbing I : Dra. Hj. Endang Dwi Astuti, M.Si  
Dosen Pembimbing II : Dra. Nunung Ghoniyah MM.  
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Ekspor Yang  
Dilakukan Oleh Perusahaan Perum  
Perhutani Unit I Jawa Tengah Semarang  
Dalam Memasuki Pasar Luar Negeri

Semarang, 3 Maret 2000

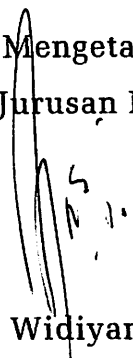
Dosen Pembimbing II

Dosen Pembimbing I

  
( Dra. Nunung Ghoniyah, MM. )

  
( Dra. Hj. Endang Dwi Astuti, M.Si )

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Manajemen

  
( Drs. Widiyanto, M.Si )

## MOTTO

“ Allah meninggikan derajat orang – orang yang beriman diantara kamu dan orang – orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa tingkat “

( Al Mujaadillah : 11 )

“ Ilmu adalah Senjataku, Sabar adalah Pakaianku, Yakin adalah Kekuatanku, Kejujuran adalah Penolongku, Taat adalah Kecintaanku, Kebahagiaanku adalah Shalat “.

( Suri Tauladan Rasulullah )



## HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan kepada :

- Ayah dan Ibu yang aku hormati
- Kakak dan adikku tercinta
- Mas Supomo
- Sahabat – sahabatku se Almamater



## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrohim*

Syukur alhamdulillah kepada Allah SWT karena berkat rahmat-Nya telah selesai sudah tugas besar dalam hidupku yaitu skripsi yang berjudul “ **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN EKSPOR YANG DILAKUKAN OLEH PERUSAHAAN PERUM PERHUTANI UNIT I JAWA TENGAH SEMARANG DALAM MEMASUKI PASAR LUAR NEGERI** “.

Skripsi ini disusun untuk melengkapi syarat – syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana Ekonomi ( S 1 ) Universitas Islam Sultan Agung ( Unissula ) Semarang.

Dan tidak dapat dipungkiri bahwa keberadaan Skripsi ini telah melibatkan banyak bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Ibu Dra. Hj. Endang Dwiastuti, Msi, selaku Dosen Pembimbing I yang telah sabar meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan hingga terselesainya skripsi ini.
2. Ibu Dra. Nunung Ghoniyah, MM, selaku Dosen Pembimbing II yang juga telah memberikan bimbingan dan pengarahan hingga terselesainya skripsi ini.



3. Ibu Dra. Hj. Tatiek Nurhayati, H. MM, sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang beserta staff yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis.
4. Bapak S. Prayitno, Kepala Direktorat Sosial Politik Propinsi Jawa Tengah yang telah memberikan ijin penelitian.
5. Bapak Ir. SL. Pancarini, Ketua Bappeda Tingkat I UB KABID Litbang yang juga telah memberikan ijin penelitian.
6. Bapak Ir. Soedjarwo Moeljono, MS, selaku Kepala Biro Umum, yang telah memberikan ijin penelitian diperusahaan Perum Perhutani KPE Unit I Semarang serta membantu memperlancar prosedur skripsi kami.
7. Bapak Soeharno Djojo Admodjo, selaku Kepala Administratur di perusahaan Perum Perhutani KPE Unit I Semarang beserta staff yang telah memberikan pengarahan dan memberikan data – data yang ada hingga terselesainya skripsi ini.
8. Kedua Orang Tua ku serta kakak adikku tercinta yang telah banyak memberikan bantuan material maupun spiritual hingga terselesainya skripsi ini.

Penulis menyadari dalam penyajian skripsi ini masih sangat sederhana jauh dari kesempurnaan, walaupun penulis sudah berusaha sedemikian rupa hal ini tidak lain karena masih sangat terbatasnya pengetahuan yang penulis miliki.

Dan akhirnya untuk semua kritikan dan saran terhadap kekurangan – kekurangan dalam penyusunan skripsi ini sangat penulis harapkan dari pembaca akan penulis terima dengan senang hati dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua yang membacanya.

Semarang, Maret 2000

Penulis,



( Tri Yuni Astuti )

