

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Kemenangan Usaha Melalui Kemasan Untuk Meraih Pangsa Pasar (Studi Pada Minuman “Segarr” Sari Nanas PT Putra Jaya Nanas Blitar)” ini ditulis oleh Muhamad Dzikri Ali Mubarokh, NIM. 12405173033, pembimbing Dr. H. Mashudi, M.Pd.I.

PT Putra Jaya Nanas Blitar merupakan salah satu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang bergerak dalam industri pengolahan sari buah nanas, dimana perusahaan mengembangkan atau menginovasi kemasan produk sari nanas, hal tersebut adalah respon inovatif yang dilakukan perusahaan untuk kemenangan usaha anatar perusahaan minuman sari nanas untuk meraih pangsa pasar yang diinginkan. Berdasarkan latar belakang itu peneliti mengangkat permasalahan yang dirumuskan oleh peneliti yang diantaranya meliputi: strategi kemenangan usaha, proses pengembangan kemasan, pertimbangan pihak manajemen dalam pengembangan kemasan, dan juga dampaknya bagi perusahaan dalam meraih pangsa pasar. Dimana tujuan dari peneliti adalah untuk mengetahui seberapa pengaruh kemasan sehingga dapat memenangkan usaha dan meraih pangsa pasar.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data yang digunakan adalah pengamatan, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah triangulasi data yang bersumber dari PT Putra Jaya Nanas Blitar yang telah diperoleh kemudian dianalisis.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Putra Jaya Nanas Blitar dalam melakukan strategi kemenangan usaha melalui kemasan untuk meraih pangsa pasar bisa dikatakan inovatif dan berani. Akan tetapi, perusahaan tidaklah bergerak atau memutuskan secara asal-asalan, melainkan melakukan beberapa riset dan juga pertimbangan yang matang terutama dari bidang pemasaran yang menjadi informan bagi pihak manajemen dalam bertindak mengembangkan kemasan produk minumannya sehingga dapat menjadi identitas dan juga kebanggaan dari PT Putra Jaya Nanas Blitar.

Kata Kunci : Strategi, Kemasan, Pangsa Pasar

ABSTRACT

Thesis entitled "Strategy for Business Winning Through Packaging to Gain Market Share (Study on Sari Nanas Beverage PT Putra Jaya Nanas Blitar)" was written by Muhamad Dzikri Ali Mubarokh, NIM. 12405173033, adviser Dr. H. Mashudi, M.Pd.I.

PT Putra Jaya Nanas Blitar is one of the Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) which is engaged in the pineapple juice processing industry, where the company develops or innovates the packaging of pineapple juice products, this is an innovative response by the company to win business among juice drink companies. pineapple to gain the desired market share. Based on this background, the researchers raised the problems formulated by the researchers which included: business winning strategies, packaging development processes, management considerations in packaging development, and also the impact on the company in gaining market share. Where the aim of the researcher is to find out how much influence the packaging has so that it can win the business and gain market share.

This study uses descriptive qualitative research methods with data collection used are observations, indepth interviews, and documentation. Analysis of the data used is triangulation of data sourced from PT Putra Jaya Nanas Blitar which has been obtained and then analyzed.

The results of the study indicate that PT Putra Jaya Nanas Blitar in carrying out a business-winning strategy through packaging to gain market share can be said to be innovative and bold. However, the company did not move or decide carelessly, but did some research and also careful consideration, especially from the field of finance marketing informants for the management in developing their beverage product packaging so that it can become the identity and pride of PT Putra Jaya Nanas Blitar.

Keywords: Strategy, Packaging, Market Share