

**STRATEGI PEMASARAN PERUSAHAAN JASA DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH MITRA KERJA DI KABUPATEN
TIMOR TENGAH UTARA
(Studi Kasus di Yayasan Mitra Tani Mandiri, Kefamenanu)**



OLEH

REKA JAYA MAYA
41170094

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TIMOR
KEFAMENANU**

2021

HALAMAN PERSETUJUAN

**“STRATEGI PEMASARAN PERUSAHAAN JASA DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH KONSUMEN DI KABUPATEN TIMOR TENGAH UTARA”**

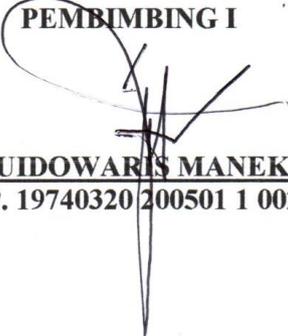
(Studi Kasus di Yayasan Mitra Tani Mandiri, Kefamenanu)

Diajukan Oleh :

REKA JAYA MAYA
41170094

Telah Disetujui Oleh :

PEMBIMBING I


AQUIDOWARIS MANEK, SE.,MSA
NIP. 19740320 200501 1 002

PEMBIMBING II


SIRILIUS NAFANU, SE.,MM
NIP. 19621231200305011001

MENGETAHUI

KETUA PROGRAM STUDI MANAJEMEN


EFERIDA J. NAIHATI, SE.,MM
NIP. 19880523 200504 2 002

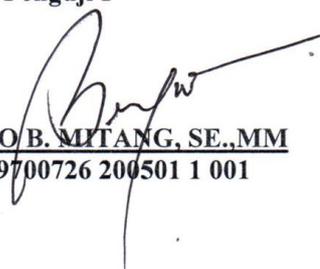
HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI PEMASARAN PERUSAHAAN JASA DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH MITRA KERJA DI KABUPATEN TIMOR TENGAH UTARA
(Studi Kasus di Yayasan Mitra Tani Mandiri, Kefamenanu)

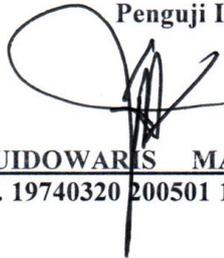
Skripsi Ini Telah Dipertahankan Pada Ujian Skripsi dan
Dinyatakan **Lulus** dengan Nilai A

Tim Penguji :

Penguji I


BERNO B. MITANG, SE.,MM
NIP. 19700726 200501 1 001

Penguji II

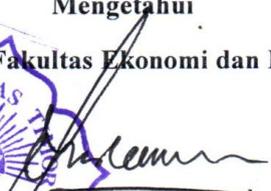

AQUIDOWARIS MANEK, SE.,MSA
NIP. 19740320 200501 1 002

Penguji III


SIRILIUS NAFANU, SE.,MM
NIP. 19621231200305011001

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Dr. KAMILAUS K. OKI, SE.,ME
NIP. 199609252005011001

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam SKRIPSI dengan judul:

“STRATEGI PEMASARAN PERUSAHAAN JASA DALAM MENINGKATKAN JUMLAH MITRA KERJA DI KABUPATEN TIMOR TENGAH UTARA” (Studi Kasus di Yayasan Mitra Tani Mandiri, Kefamenanu)

Tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata didalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan unsur-unsur PLAGIASI, saya bersedia SKRIPSI ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh Sarjana Ekonomi (SE) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU NO. 20 Tahun 2003, Pasal 25 ayat 2 dan Pasal 70)

Kefamenanu, 12 Oktober 2021

Mahasiswa

Nama : Reka Jaya Maya

Npm : 41170094

Prodi : Manajemen

MOTTO

**KEBERHASILAN HARI INI DITENTUKAN OLEH SEBERAPA BESAR KERJA
KERAS DAN PENGORBANAN DI HARI KEMARIN : SUKSESMU DI HARI
ESOK SANGAT TERGANTUNG PADA APA YANG KAMU KERJAKAN DAN
PERJUANGKAN HARI INI**

(penulis)

Tulisan ini kupersembahkan kepada :

**Tuhan Yang Maha Esa, kedua orangtuaku, adik kakak, dan seluruh sanak
saudaraku serta almamaterku tercinta**

ABSTRAK

Reka Jaya Maya, NPM 41170094 : “Strategi Pemasaran Perusahaan Jasa Dalam Meningkatkan Jumlah Mitra Kerja di Kabupaten Timor Tengah Utara (Studi Kasus di Yayasan Mitra Tani Mandiri, Kefamenanu)” Dibawah bimbingan Bapak Aquidowaris Manek, SE.,MSA selaku pembimbing I dan Bapak Sirilius Nafanu, SE.,MM selaku pembimbing II.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran perusahaan dalam meningkatkan jumlah mitra kerja. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, yaitu studi kasus yang menghasilkan data-data deskriptif yang dituangkan dalam kata-kata. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini penulis melakukan kunjungan langsung ke YMTM untuk melakukan wawancara pribadi dengan Direktur Bapak Josep Maan dan Ibu Ewidia Lao selaku Tenaga Keuangan serta dilengkapi dengan data-data hasil dari lapangan. Kesimpulan dari analisis yang dilakukan pada strategi pemasaran YMTM adalah perusahaan telah menjalankan strategi pemasaran dengan benar dan tepat.

Dalam penelitian ini, penulis berusaha untuk mengetahui tentang strategi YMTM dalam meningkatkan hubungan kemitraan usaha dan pola kemitraan yang ada di YMTM. Peneliti menggunakan beberapa teori yang berkaitan dengan permasalahan tersebut. Hasil temuan dari penelitian ini adalah YMTM melakukan hubungan kemitraan usaha melalui 4 tahapan langkah strategis. Yaitu tahap analisis lingkungan, tahap formulasi strategi, dan tahap pengendalian strategi.

Kata Kunci : Strategi, Pemasaran, dan Kemitraan

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nyalah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu. Adapun penulisan Skripsi ini mengambil judul **“Strategi Pemasaran Perusahaan Jasa Dalam Meningkatkan Jumlah Konsumen (Studi Kasus Yayasan Mitra Tani Mandiri)”**.

Penyusunan skripsi ini adalah salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada program studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Timor. Adapun bahan penulisan skripsi ini adalah berdasarkan hasil penelitian, wawancara dan beberapa sumber literatur.

Dalam penyusunan skripsi ini, telah banyak bimbingan dan bantuan yang didapatkan dari pembimbing sehingga skripsi ini dapat berjalan dengan lancar. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Aquidowaris Manek, SE.,MSA selaku Dosen pembimbing I yang dengan setia dan penuh kasih membimbing, mengoreksi, memberi masukan dan motivasi bagi penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
2. Bapak Sirilius Nafanu, SE.,MM selaku Dosen Pembimbing II atas bimbingan dan pengarahan sejak awal hingga selesainya skripsi ini.
3. Bapak Berno B. Mitang, SE.,MM selaku dosen penguji yang memberikan bimbingan dan motivasi bagi penulis agar dapat mempertanggungjawabkan skripsi ini.
4. Ibu Elfrida D. Naihati, SE.,MM selaku Ketua Program Studi Manajemen yang telah memberikan kesempatan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
5. Bapak Dr. Kamilaus K. Oki, SE.,ME selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
6. Seluruh Dosen dan Staf Universitas Timor, khususnya dosen Program Studi Manajemen yang telah memberikan ilmu dan pengalaman yang berharga.

7. Direktur dan seluruh staf Yayasan Mitra Tani Mandiri atas kesempatan dan bantuan yang diberikan kepada penulis dalam melakukan penelitian dan memperoleh informasi yang diperlukan selama penulisan proposal penelitian ini.
8. Teman-teman seperjuangan kelas BProgram Studi S1 Manajemen Universitas Timor yang selalu memberikan dukungan, semangat, bantuan dan kerjasama selama pendidikan.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih belum sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan. Semoga penulisan laporan dapat ini bermanfaat bagi semua.

Kefamenanu, 15 Oktober2021

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
A Pemasaran.....	10
1. Strategi Pemasaran.....	11
2. Perencanaan Strategi	15
3. Model-Model Pembuatan Strategi.....	15
4. Kerangka Manajemen Strategis.....	16
B Kemitraan.....	20
1. Pengertian Kemitraan.....	20
2. Prinsip Menjalin Kemitraan.....	22
3. Tujuan dan Manfaat Kemitraan.....	23
4. Pola Kemitraan.....	24
5. Kerangka Pemikiran.....	27

BAB III METODE PENELITIAN	29
A. Metode Penelitian	29
B. Lokasi Penelitian	29
C. Teknik Pengumpulan Data	29
D. Objek Penelitian	30
E. Jenis dan Sumber Data	31
F. Uji Keabsahan Data	32
G. Teknik Analisis Data	34
 BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	 37
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	37
B. Penyajian Data	50
C. Pembahasan Hasil Penelitian	62
 DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

2.1 Bagan Kerangka Pemikiran	28
4.1 Struktur Organisasi Yayasan Mitra Tani Mandiri.....	40

DAFTAR TABEL

1.1 Jumlah Peningkatan Mitra Kerja di Yayasan Mitra Tani Mandiri.....	6
2.1 Persentasi Laba atau Omset Yayasan Mitra Tani Mandiri.....	7
4.2 Faktor Analisis Lingkungan Internal.....	63
4.3 Faktor Analisis Lingkungan Eksternal.....	63
4.4 Jumlah Peningkatan Mitra Kerja YMTM.....	69