



# UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

## FAKULTAS EKONOMI

Condong Catur, Depok, Sleman, Yogyakarta 55283  
Telepon (0274) 881546 - 885376 - 884019 - Fax. : 882589

Nomor : 759/DEK/10/Bag.Um/X/2004  
Hal : PERMOHONAN IJIN PENELITIAN

19 Oktober 2004

Kepada Yth.  
Pimpinan Citra Sasirangan  
di Banjarmasin

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Diberitahukan dengan hormat, bahwa mahasiswa sebelum mengakhiri pendidikan di Fakultas Ekonomi UII Yogyakarta diwajibkan membuat karya ilmiah berupa Riset Penelitian. Sehubungan dengan hal itu mahasiswa kami :

Nama : Rosmalina Amalia  
No. Mahasiswa : 99311067  
Jurusan : Manajemen  
Alamat : Jl. Kartopuran No. 110 Solo

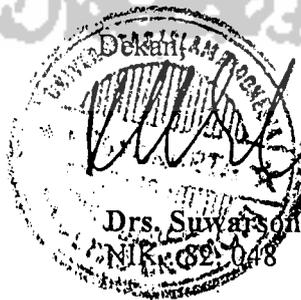
Bermaksud mohon keterangan / data pada instansi / perusahaan yang Saudara pimpin untuk keperluan menyusun skripsi dengan judul : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA CITRA SASIRANGAN BANJARMASIN..

Dosen pembimbing : Drs. Yazid, MM

Hasil karya ilmiah tersebut semata-mata bersifat dan bertujuan keilmuan dan tidak disajikan kepada pihak luar. Oleh karena itu kami mohon perkenan Saudara untuk dapat memberikan data/keterangan yang diperlukan oleh mahasiswa tersebut.

Atas perkenan dan bantuan Saudara , kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*



Drs. Suwarsono Muhammad, MA



# CV. CITRA SASIRANGAN BATIK KHAS & SOUVENIR BORNEO

Jl. Jend. A. Yani Km.3,7 No.266 Telp. (0511) 254417, 256937 Fax. (0511) 251366  
Banjarmasin 70234

Nomor : 062/CTR/XII/2004  
Hal : Keterangan Penelitian.

Kepada Yth :  
DEKAN UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
Di –  
YOGYAKARTA

## SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : LIAN HERLIANI  
Jabatan : Manajer Keuangan  
Alamat : Jln. Jendral Achmad Yani Km. 3,7 No. 266  
Gedung Citra Lantai 3 Banjarmasin Kal – Sel.

Dengan ini menyatakan bahwa :

Nama : ROSMALINA AMALIA  
No. Mahasiswa : 99.311067  
Jurusan : Manajemen  
Alamat : Jln. Kartopuran No. 110 Solo Jawa Tengah.

Telah melakukan penelitian pada perusahaan kami CV. CITRA SASIRANGAN Banjarmasin, guna melakukan syarat dalam penulisan skripsi bagi mahasiswa Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Demikian surat keterangan ini kami buat, semoga kiranya dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 14 Desember 2004.  
Horat Kami



LIAN HERLIANI  
( Manajer Keuangan )

Fakultas Ekonomi  
Universitas Islam Indonesia  
Yogyakarta

Kata Pengantar

Dengan ini saya mohon bantuan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari, sekiranya bersedia mengisi pernyataan kuisisioner yang saya susun guna memenuhi tugas dan kewajiban dalam rangka memenuhi syarat untuk memperoleh derajat kesarjanaan pada Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah:

**“ Analisis Strategi Pemasaran Kain Sasirangan pada CV. Citra Sasirangan Banjarmasin “.**

Hasil dari pengisian kuisisioner ini hanya semata-mata bertujuan untuk keilmuan saja dan tidak dipublikasikan pada pihak luar.

Peran serta kejujuran dan objektivitas Bapak/Ibu/Saudara/Saudari dalam pengisian kuisisioner ini akan sangat berguna bagi hasil penelitian yang dapat dipertanggung-jawabkan.

Atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Yogyakarta, September 2004

Hormat Kami,

**Kepada YTH.**

**Bapak/Ibu**

**Pada Citra Sasirangan**

**Di Banjarmasin**

Dengan Hormat,

Dalam kesibukan Bapak/Ibu saat ini, perkenankanlah kami mengganggu waktu sebentar untuk mengajukan beberapa pertanyaan mengenai strategi pemasaran Citra Sasirangan Banjarmasin. Strategi pemasaran adalah suatu upaya untuk menciptakan kompetisi dalam lingkungan eksternal perusahaan serta usaha dari internal perusahaan untuk pencapaian tujuan perusahaan.

Terdorong pentingnya masalah tersebut, maka dalam rangka penulisan skripsi kami pada Program Studi Manajemen Strata Satu Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia, kami ingin meneliti “Strategi Pemasaran pada Citra Sasirangan Banjarmasin”. Oleh karena itu, melalui surat ini kami mohon dengan sangat kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk menjawab daftar kuis.

Kami menyadari bahwa Bapak/Ibu sangat sibuk sekali sehingga waktu adalah sangat berharga bagi Bapak/Ibu/Saudara/Saudari, tetapi kami yakin bahwa Bapak/Ibu/Saudara/Saudari dengan senang hati sudi membantu kami di dalam penelitian ini sehingga hasilnya bermanfaat untuk mengembangkan strategi pemasaran di Citra Sasirangan Banjarmasin. Kami akan tetap merahasiakan identitas Bapak/Ibu/Saudara/Saudari sebagai sumber data.

Kami berterima kasih atas bantuan yang Bapak/Ibu/Saudara/Saudari berikan kepada kami, semoga amal kebaikan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari memperoleh berkah dan pahala dari Allah SWT. Amin.

Hormat Kami,

Rosmalina Amalia

### RATING

Variabel Internal	Tingkat Kemampuan Perusahaan				
	1	2	3	4	5
Logistik	✓				
Citra Produk				✓	
Kualitas Produk					✓
Kebijakan Harga			✓		
Distribusi Produk			✓		
Lokasi Perusahaan					✓
Kualitas Sumber Daya Manusia				✓	

Variabel Eksternal	Tingkat Kemampuan Perusahaan				
	1	2	3	4	5
Pesaing Baru Yang Masuk		✓			
Persaingan Harga				✓	
Hambatan Memasuki Pasar		✓			
Perubahan Selera Konsumen					✓
Pertumbuhan Pasar Sasirangan				✓	
Meningkatnya Daya Beli Konsumen				✓	
Loyalitas Pelanggan					✓

Keterangan:

1: Sangat tidak baik

2: Tidak baik

3: Netral

4: Baik

5: Sangat Baik

**BOBOT**

Variabel Internal	Bobot	Rating	Nilai
1. Logistik	0,04		
2. Citra Produk	0,15		
3. Kualitas Produk	0,20		
4. Kebijakan Harga	0,12		
5. Distribusi Produk	0,14		
6. Lokasi Perusahaan	0,20		
7. Kualitas Sumber Daya Manusia	0,15		
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		

Variabel Eksternal	Bobot	Rating	Nilai
1. Pesaing Baru Yang Masuk	0,09		
2. Persaingan Harga	0,16		
3. Hambatan Memasuki Pasar	0,09		
4. Perubahan Selera Konsumen	0,20		
5. Pertumbuhan Pasar Sasirangan	0,16		
6. Meningkatnya Daya Beli Konsumen	0,18		
7. Loyalitas Pelanggan	0,20		
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		

### RATING

Variabel Internal	Tingkat Kemampuan Perusahaan				
	1	2	3	4	5
Logistik	✓				
Citra Produk				✓	
Kualitas Produk					✓
Kebijakan Harga			✓		
Distribusi Produk					✓
Lokasi Perusahaan			✓		
Kualitas Sumber Daya Manusia				✓	

Variabel Eksternal	Tingkat Kemampuan Perusahaan				
	1	2	3	4	5
Pesaing Baru Yang Masuk		✓			
Persaingan Harga			✓		
Hambatan Memasuki Pasar			✓		
Perubahan Selera Konsumen					✓
Pertumbuhan Pasar Sasirangan				✓	
Meningkatnya Daya Beli Konsumen			✓		
Loyalitas Pelanggan				✓	

Keterangan:

- 1: Sangat tidak baik
- 2: Tidak baik
- 3: Netral
- 4: Baik
- 5: Sangat Baik

### BOBOT

Variabel Internal	Bobot	Rating	Nilai
1. Logistik	0,04		
2. Citra Produk	0,15		
3. Kualitas Produk	0,20		
4. Kebijakan Harga	0,11		
5. Distribusi Produk	0,20		
6. Lokasi Perusahaan	0,14		
7. Kualitas Sumber Daya Manusia	0,16		
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		

Variabel Eksternal	Bobot	Rating	Nilai
1. Pesaing Baru Yang Masuk	0,08		
2. Persaingan Harga	0,10		
3. Hambatan Memasuki Pasar	0,13		
4. Perubahan Selera Konsumen	0,2		
5. Pertumbuhan Pasar Sasirangan	0,17		
6. Meningkatnya Daya Beli Konsumen	0,14		
7. Loyalitas Pelanggan	0,18		
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		

## RATING

Variabel Internal	Tingkat Kemampuan Perusahaan				
	1	2	3	4	5
Logistik		✓			
Citra Produk				✓	
Kualitas Produk				✓	
Kebijakan Harga					✓
Distribusi Produk				✓	
Lokasi Perusahaan				✓	
Kualitas Sumber Daya Manusia				✓	

Variabel Eksternal	Tingkat Kemampuan Perusahaan				
	1	2	3	4	5
Pesaing Baru Yang Masuk	✓				
Persaingan Harga		✓			
Hambatan Memasuki Pasar				✓	
Perubahan Selera Konsumen			✓		
Pertumbuhan Pasar Sasirangan				✓	
Meningkatnya Daya Beli Konsumen				✓	
Loyalitas Pelanggan					✓

Keterangan:

- 1: Sangat tidak baik
- 2: Tidak baik
- 3: Netral
- 4: Baik
- 5: Sangat Baik

**BOBOT**

Variabel Internal	Bobot	Rating	Nilai
1. Logistik	0,05		
2. Citra Produk	0,15		
3. Kualitas Produk	0,15		
4. Kebijakan Harga	0,20		
5. Distribusi Produk	0,15		
6. Lokasi Perusahaan	0,15		
7. Kualitas Sumber Daya Manusia	0,15		
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		

Variabel Eksternal	Bobot	Rating	Nilai
1. Pesaing Baru Yang Masuk	0,04		
2. Persaingan Harga	0,09		
3. Hambatan Memasuki Pasar	0,17		
4. Perubahan Selera Konsumen	0,14		
5. Pertumbuhan Pasar Sasirangan	0,18		
6. Meningkatnya Daya Beli Konsumen	0,18		
7. Loyalitas Pelanggan	0,20		
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		

### RATING

Variabel Internal	Tingkat Kemampuan Perusahaan				
	1	2	3	4	5
Logistik		✓			
Citra Produk			✓		
Kualitas Produk				✓	
Kebijakan Harga				✓	
Distribusi Produk				✓	
Lokasi Perusahaan				✓	
Kualitas Sumber Daya Manusia					✓

Variabel Eksternal	Tingkat Kemampuan Perusahaan				
	1	2	3	4	5
Pesaing Baru Yang Masuk		✓			
Persaingan Harga		✓			
Hambatan Memasuki Pasar				✓	
Perubahan Selera Konsumen				✓	
Pertumbuhan Pasar Sasirangan				✓	
Meningkatnya Daya Beli Konsumen				✓	
Loyalitas Pelanggan					✓

Keterangan:

- 1: Sangat tidak baik
- 2: Tidak baik
- 3: Netral
- 4: Baik
- 5: Sangat Baik

### BOBOT

Variabel Internal	Bobot	Rating	Nilai
1. Logistik	0,05		
2. Citra Produk	0,13		
3. Kualitas Produk	0,16		
4. Kebijakan Harga	0,16		
5. Distribusi Produk	0,15		
6. Lokasi Perusahaan	0,15		
7. Kualitas Sumber Daya Manusia	0,20		
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		

Variabel Eksternal	Bobot	Rating	Nilai
1. Pesaing Baru Yang Masuk	0,05		
2. Persaingan Harga	0,06		
3. Hambatan Memasuki Pasar	0,15		
4. Perubahan Selera Konsumen	0,19		
5. Pertumbuhan Pasar Sasirangan	0,17		
6. Meningkatnya Daya Beli Konsumen	0,18		
7. Loyalitas Pelanggan	0,20		
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		

## RATING

Variabel Internal	Tingkat Kemampuan Perusahaan				
	1	2	3	4	5
Logistik	✓				
Citra Produk			✓		
Kualitas Produk			✓		
Kebijakan Harga			✓		
Distribusi Produk					✓
Lokasi Perusahaan				✓	
Kualitas Sumber Daya Manusia					✓

Variabel Eksternal	Tingkat Kemampuan Perusahaan				
	1	2	3	4	5
Pesaing Baru Yang Masuk	✓				
Persaingan Harga		✓			
Hambatan Memasuki Pasar				✓	
Pertumbuhan Pasar Sasirangan				✓	
Meningkatnya Daya Beli Konsumen				✓	
Loyalitas Pelanggan					✓

Keterangan:

- 1: Sangat tidak baik
- 2: Tidak baik
- 3: Netral
- 4: Baik
- 5: Sangat Baik

**BOBOT**

Variabel Internal	Bobot	Rating	Nilai
1. Logistik	0,04		
2. Citra Produk	0,14		
3. Kualitas Produk	0,13		
4. Kebijakan Harga	0,14		
5. Distribusi Produk	0,20		
6. Lokasi Perusahaan	0,15		
7. Kualitas Sumber Daya Manusia	0,20		
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		

Variabel Eksternal	Bobot	Rating	Nilai
1. Pesaing Baru Yang Masuk	0,04		
2. Persaingan Harga	0,05		
3. Hambatan Memasuki Pasar	0,16		
4. Perubahan Selera Konsumen	0,20		
5. Pertumbuhan Pasar Sasirangan	0,18		
6. Meningkatnya Daya Beli Konsumen	0,17		
7. Loyalitas Pelanggan	0,20		
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		

## PENILAIAN RATING

Variabel Internal	Total Rating	Rata-rata Rating
1. Logistik	7	1,4
2. Citra Produk	18	3,6
3. Kualitas Produk	21	4,2
4. Kebijakan Harga	18	3,6
5. Distribusi Produk	21	4,2
6. Lokasi Perusahaan	20	4,0
7. Kualitas Sumber Daya Manusia	22	4,4
<b>TOTAL</b>		<b>25,4</b>

Variabel Eksternal	Total Rating	Rata-rata Rating
1. Pesaing Baru Yang Masuk	8	1,6
2. Persaingan Harga	13	2,6
3. Hambatan Memasuki Pasar	17	3,4
4. Perubahan Selera Konsumen	22	4,4
5. Pertumbuhan Pasar Sasirangan	20	4,0
6. Meningkatnya Daya Beli Konsumen	19	3,8
7. Loyalitas Pelanggan	24	4,8
<b>TOTAL</b>		<b>24,6</b>

## PENILAIAN BOBOT

Variabel Internal	Total Bobot	Rata-rata Bobot
1. Logistik	0,22	0,044
2. Citra Produk	0,72	0,144
3. Kualitas Produk	0,84	0,168
4. Kebijakan Harga	0,73	0,146
5. Distribusi Produk	0,84	0,168
6. Lokasi Perusahaan	0,79	0,158
7. Kualitas Sumber Daya Manusia	0,86	0,172
<b>TOTAL</b>		<b>1,00</b>

Variabel Eksternal	Total Bobot	Rata-rata Bobot
1. Pesaing Baru Yang Masuk	0,26	0,052
2. Persaingan Harga	0,46	0,092
3. Hambatan Memasuki Pasar	0,66	0,132
4. Perubahan Selera Konsumen	0,93	0,186
5. Pertumbuhan Pasar Sasirangan	0,86	0,172
6. Meningkatnya Daya Beli Konsumen	0,85	0,17
7. Loyalitas Pelanggan	0,98	0,196
<b>TOTAL</b>		<b>1,00</b>

### PERHITUNGAN NILAI TOTAL

Variabel Internal	Rata-rata Bobot	Rata-rata Rating	Nilai (bobot x rating)
1. Logistik	0,044	1,4	0,0616
2. Citra Produk	0,144	3,6	0,5184
3. Kualitas Produk	0,168	4,2	0,7056
4. Kebijakan Harga	0,146	3,6	0,5256
5. Distribusi Produk	0,168	4,2	0,7056
6. Lokasi Perusahaan	0,158	4,0	0,6320
7. Kualitas Sumber Daya Manusia	0,172	4,4	0,7568
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>	<b>25,4</b>	<b>3,91</b>

Variabel Eksternal	Rata-rata Bobot	Rata-rata Rating	Nilai (bobot x rating)
1. Pesaing Baru Yang Masuk	0,052	1,6	0,0832
2. Persaingan Harga	0,092	2,6	0,2392
3. Hambatan Memasuki Pasar	0,132	3,4	0,4488
4. Perubahan Selera Konsumen	0,186	4,4	0,8184
5. Pertumbuhan Pasar Sasirangan	0,172	4,0	0,6880
6. Meningkatnya Daya Beli Konsumen	0,17	3,8	0,6460
7. Loyalitas Pelanggan	0,196	4,8	0,9408
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>	<b>24,6</b>	<b>3,86</b>

Variabel Internal	Bobot	Rating					Rata-rata Rating	Nilai
		A	B	C	D	E		
Logistik	0,044	1	1	2	2	1	1,4	0,0616
Citra produk	0,144	4	4	4	3	3	3,6	0,5184
Kualitas produk	0,168	5	5	4	4	3	4,2	0,7056
Kebijakan harga	0,146	3	3	5	4	3	3,6	0,5256
Distribusi produk	0,168	3	5	4	4	5	4,2	0,7056
Lokasi perusahaan	0,158	5	3	4	4	4	4,0	0,6320
Kualitas sumber daya manusia	0,172	4	4	4	5	5	4,4	0,7568
<b>Total</b>	<b>1,00</b>						<b>25,4</b>	<b>3,91</b>

Variabel Eksternal	Bobot	Rating					Rata-rata Rating	Nilai
		A	B	C	D	E		
Pesaing baru yang masuk	0,052	2	2	1	2	1	1,6	0,0832
Persaingan harga	0,092	4	3	2	2	2	2,6	0,2392
Hambatan memasuki pasar	0,132	2	3	4	4	4	3,4	0,4488
Perubahan selera konsumen	0,186	5	5	3	4	5	4,4	0,8184
Pertumbuhan pasar sasaran	0,172	4	4	4	4	4	4,0	0,6880
Meningkatnya daya beli konsumen	0,170	4	3	4	4	4	3,8	0,6460
Loyalitas pelanggan	0,196	5	4	5	5	5	4,8	0,9408
<b>Total</b>	<b>1,00</b>						<b>24,6</b>	<b>3,86</b>

### NAMA MOTIF KAIN SASIRANGAN

No.	Nama	Motif Sasirangan
1.	Bayam Raja	
2.	Naga Balimbur	
3.	Iris Pudak	
4.	Umbak Sinampur Karang	
5.	Turun Dayang	
6.	Daun Jaruju	
7.	Kulat Karikit	
8.	Kambang Kacang	
9.	Bintang Bahambur	
10.	Jajumputan	
11.	Tampak Manggis	
12.	Kangkung Kaumbakan	







جامعة الإسلام في إندونيسيا





