

ABSTRAK

Perkembangan dunia industri songkok yang terus meningkat menyebabkan persaingan pasar pada UD Dua Pustaka cukup tinggi. Banyaknya Pesaing mengharuskan UD Dua Pustaka berinovasi mengenai strategi pemasaran yang optimal untuk mendapatkan target pasar yang ada dan mampu bersaing dengan pesaing sejenis. Penelitian ini mengkaji strategi pemasaran yang digunakan oleh UD Dua Pustaka dan pesaingnya menggunakan metode *Game Theory*. *Game Theory* merupakan model matematika untuk menyelesaikan suatu persaingan antara beberapa pelaku usaha. *Game Theory* dikembangkan untuk menganalisa proses pengambilan keputusan mengenai strategi optimal yang digunakan pada persaingan yang ada. Terdapat 5 strategi yang digunakan yakni produk, harga, promosi, lokasi, dan pelayanan. Persaingan antar pesaing menggunakan strategi murni, campuran, dan *linier programming*. Hasil penelitian ini diperoleh strategi optimal yang digunakan oleh UD Dua Pustaka yakni strategi promosi, lokasi, dan pelayanan.

Kata Kunci : *Marketing; Optimal Strategy; Game Theory* ABSTRACK

ABSTRACT

The continuous growth of the songkok industry has led to high market competition for UD Dua Pustaka. The numerous competitors require UD Dua Pustaka to innovate optimal marketing strategies to capture the existing market and remain competitive. This research examines the marketing strategies used by UD Dua Pustaka and its competitors using *Game Theory*. *Game Theory* is a mathematical model for resolving competition between multiple business entities. It is developed to analyze decision-making processes regarding optimal strategies used in existing competitions. Five strategies are employed: product, price, promotion, location, and service. The competition among competitors uses pure strategies, mixed strategies, and linear programming. The research results indicate that the optimal strategies used by UD Dua Pustaka are promotion, location, and service.

Keyword : Marketing; Optimal Strategy; Game Theory

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN	iii
MOTTO	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK	vii
ABSTRACT.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	3
1.5 Batasan Masalah.....	4
1.6 Asumsi Penelitian	4
1.7 Sistematika Laporan.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Songkok	6
2.2 UMKM.....	6
2.3 Pemasaran	8
2.4 Strategi Pemasaran	8
2.5 Game Theory.....	10
2.5.1 Strategi Murni	12
2.5.2 Strategi Campuran.....	13
2.6 Program linier.....	17
2.6.1 Pemain Baris (P1)	18
2.6.2 Pemain Kolom (P2)	18
2.6 Penelitian Terdahulu	19
BAB III METODE PENELITIAN	23
3.1 Waktu dan Lokasi Penelitian	23
3.2 Alat.....	23

3.3 Jenis Penelitian.....	24
3.4 Jenis Data	24
3.5 Variabel Penelitian.....	25
3.6 Teknik Penelitian	25
3.6.1 Identifikasi.....	25
3.6.2 Teknik Pengumpulan Data.....	25
3.6.3 Penentuan Jumlah Sampel Penelitian.....	26
3.6.4 Teknik Pengolahan Data	27
3.5 <i>Flowchart</i> Penelitian	30
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	32
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	32
4.2 Pengolahan Data <i>Game Theory</i>	33
4.2.1 Pesaing	33
4.2.2 Rekapitulasi Nilai Persaingan	36
4.2.3 Matriks <i>Pay-off</i>	38
4.2.4 Strategi Murni	40
4.2.5 Strategi Campuran.....	42
4.2.6 <i>Linear Programing</i>	43
4.3 Rekapitulasi Nilai Persaingan	51
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	63
5.1 Kesimpulan.....	63
5.2 Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA	65
LAMPIRAN.....	68

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Contoh permainan dengan strategi murni	13
Tabel 2.2 Contoh Permainan dengan Strategi Campuran	14
Tabel 2.3 <i>Reduced</i> matriks.....	14
Tabel 2.4 Matriks Hasil Eliminasi Strategi.....	14
Tabel 2.5 Matriks Hasil Eliminasi Strategi dengan Nilai Probabilitas	15
Tabel 2.6 Penelitian Terdahulu	19
Tabel 3.7 ganttchart penelitian.....	23
Tabel 3.8 Variabel penelitian	25
Tabel 4.9 Strategi Pemasaran UD Dua Pustaka	33
Tabel 4.10 Strategi Pemasaran UD Ikbal VIP	34
Tabel 4.11 Strategi Pemasaran UD Arief Jaya.....	36
Tabel 4.12 Rekapitulasi Nilai Persaingan UD Dua Pustaka dan UD Ikbal VIP ...	36
Tabel 4.13 Rekapitulasi Nilai Persaingan UD Arief Jaya dan UD Ikbal VIP	37
Tabel 4.14 Rekapitulasi Nilai Persaingan UD Arief Jaya dan UD Dua Pustaka ..	38
Tabel 4.15 Matriks <i>pay-off</i> UD Dua Pustaka dengan UD Ikbal VIP	38
Tabel 4.16 Matriks <i>pay-off</i> UD Arief Jaya dengan UD Ikbal VIP	39
Tabel 4.17 Matriks <i>pay-off</i> UD Arief Jaya dengan UD Dua Pustaka	39
Tabel 4.18 Penyelesaian Strategi Murni UD Dua Pustaka dan UD Ikbal VIP	40
Tabel 4.19 Penyelesaian Strategi Murni UD Arief Jaya dan UD Ikbal VIP.....	41
Tabel 4.20 Penyelesaian Strategi Murni UD Arief Jaya dan UD Dua Pustaka	41
Tabel 4.21 Hasil Matriks Strategi Campuran Songkok UD Dua Pustaka dan UD Ikbal VIP	42
Tabel 4.22 Hasil Matriks Strategi Campuran Songkok UD Arief Jaya dan UD Ikbal VIP	42
Tabel 4.23 Hasil Matriks Strategi Campuran Songkok UD Arief Jaya dan UD Ikbal VIP	43
Tabel 4.24 Matriks modifikasi UD Dua Pustaka dan UD Ikbal VIP	44
Tabel 4.25 Matriks modifikasi UD Arief Jaya dan UD Ikbal VIP.....	44

Tabel 4.26 Matriks modifikasi UD Arief Jaya dan UD Dua Pustaka	44
Tabel 4.27 Matiks pemain baris UD Dua Pustaka	45
Tabel 4.28 Matriks pemain Baris UD Arief Jaya.....	45
Tabel 4.29 Matriks pemain Baris UD Arief Jaya.....	45
Tabel 4.30 Solusi optimal pemain baris UD Dua Pustaka	46
Tabel 4.31 Solusi optimal pemain baris UD Arief Jaya	47
Tabel 4.32 Solusi optimal pemain baris UD Arief Jaya	47
Tabel 4.33 Matriks pemain kolom UD Ikbal VIP.....	48
Tabel 4.34 Matriks pemain kolom UD Ikbal VIP.....	48
Tabel 4.35 Matriks pemain kolom Dua Pustaka	49
Tabel 4.36 Solusi optimal pemaian kolom UD Ikbal VIP	49
Tabel 4.37 Solusi optimal pemain kolom UD Ikbal VIP	50
Tabel 4.38 Solusi optimal pemain kolom UD Dua Pustaka	50
Tabel 4.39 Rekapitulasi Nilai Persaingan	51
Tabel 4.40 Penyelesaian Strategi Campuran Songkok UD Dua Pustaka dan UD Ikbal VIP Eliminasi X_2	77
Tabel 4.41 Penyelesaian Strategi Campuran Songkok UD Dua Pustaka dan UD Ikbal VIP Eliminasi Y_1	77
Tabel 4.42 Penyelesaian Strategi Campuran Songkok UD Dua Pustaka dan UD Ikbal VIP Eliminasi X_3	77
Tabel 4.43 Penyelesaian Strategi Campuran Songkok UD Dua Pustaka dan UD Ikbal VIP Eliminasi Y_5	77
Tabel 4.44 Penyelesaian Strategi Campuran Songkok UD Dua Pustaka dan UD Ikbal VIP Eliminasi X_1	78
Tabel 4.45 Penyelesaian Strategi Campuran Songkok UD Dua Pustaka dan UD Ikbal VIP Eliminasi Y_3	78
Tabel 4.46 Penyelesaian Strategi Campuran Songkok UD Arief Jaya dan UD Ikbal VIP Eliminasi Z_5	78
Tabel 4.47 Penyelesaian Strategi Campuran Songkok UD Arief Jaya dan UD Ikbal VIP Eliminasi Y_4	78

Tabel 4.48 Penyelesaian Strategi Campuran Songkok UD Arief Jaya dan UD Ikbal VIP Eliminasi Z_4	79
Tabel 4.49 Penyelesaian Strategi Campuran Songkok UD Arief Jaya dan UD Ikbal VIP Eliminasi Y_5	79
Tabel 4.50 Penyelesaian Strategi Campuran Songkok UD Arief Jaya dan UD Ikbal VIP Eliminasi Z_1	79
Tabel 4.51 Penyelesaian Strategi Campuran Songkok UD Arief Jaya dan UD Ikbal VIP Eliminasi Y_3	79
Tabel 4.52 Penyelesaian Strategi Campuran Songkok UD Arief Jaya dan UD Dua Pustaka Eliminasi Z_1	80
Tabel 4.53 Penyelesaian Strategi Campuran Songkok UD Arief Jaya dan UD Dua Pustaka Eliminasi X_2	80
Tabel 4.54 Penyelesaian Strategi Campuran Songkok UD Arief Jaya dan UD Dua Pustaka Eliminasi Z_5	80
Tabel 4.55 Penyelesaian Strategi Campuran Songkok UD Arief Jaya dan UD Dua Pustaka Eliminasi X_1	80
Tabel 4.56 Penyelesaian Strategi Campuran Songkok UD Arief Jaya dan UD Dua Pustaka Eliminasi Z_2	81
Tabel 4.57 Penyelesaian Strategi Campuran Songkok UD Arief Jaya dan UD Dua Pustaka Eliminasi X_4	81

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Data Penjualan Songkok UD Dua Pustaka pada Bulan Maret tahun 2023 sampai Februari tahun 2024	2
Gambar 3.2 <i>flowchart</i> penelitian.....	30
Gambar 4.3 Songkok AC Polos Dua Pustaka	32
Gambar 4.4 Songkok AC Polos Ikbal VIP	34
Gambar 4.5 Songkok AC Polos UD Arief Jaya.....	35
Gambar 4.6 Usulan Konten <i>Sales Promotion Discount</i> Khusus Reseller.....	54
Gambar 4.7 Usulan Konten <i>Sales Promotion Discount Event</i> Lebaran.....	55
Gambar 4.8 Usulan Konten <i>Sales Promotion Discount Event</i> Bulanan	56
Gambar 4.9 Usulan Konten <i>Sales Promotion</i> Keuntungan Reseller.....	57
Gambar 4.10 Usulan Header Profil Akun Shopee	58
Gambar 4.11 Usulan Pelayanan Akun Shopee	58
Gambar 4.12 Usulan Pelayanan Akun Instagram	59
Gambar 4.13 Usulan Konten Produk AC polos 1	60
Gambar 4.14 Usulan Konten Produk AC polos 2	61
Gambar 4.15 Usulan Konten Produk AC polos 3.....	62