

**ANALISA STRATEGI PEMASARAN PENJUALAN MARTABAK BABE
MENGUNAKAN METODE SWOT**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

OLEH:

**DESI FITRIYANI
NPM 062030601569**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PALEMBANG
2023**

**ANALISA STRATEGI PEMASARAN PENJUALANMARTABAK BABE
MENGUNAKAN METODE SWOT**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan diploma III
pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

OLEH:

**DESI FETRIYANI
NPM 062830601569**

Menyetujui,

Pembimbing I,

**Jusmawi Bustan. S.E., M. Si
NIP 195901011989031006**

**Palembang,.....2023
Pembimbing II,**

**Al Hushori, S.E., MAB
NIP 197004142001121001**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis**

**Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB.,CPM(A)
NIP 197602222002121001**

**Koordinator Program Studi
D.III Administrasi Bisnis**

**Fetty Maretha, S.E.,M.M
NIP 198203242008012009**

 **KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918
Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id
 

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Desi Fitriyani
NPM : 062030601569
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D3 Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Analisa Strategi Pemasaran Penjualan Martabak
Babe Menggunakan Metode SWOT

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan ini saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain maka saya akan sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Agustus 2023

nyataan,


F1AKX620155939
Desi Fitriyani
NPM 062030601569

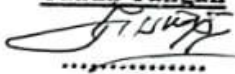
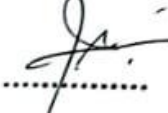
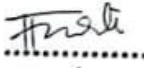


LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Desi Fitriyani
NPM : 062030601569
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ D3 Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan : Analisa Strategi Pemasaran Penjualan
Martabak Babe Menggunakan Metode
SWOT

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akbir Jurusan
Administrasi Bisnis Program Studi D3 Administrasi Bisnis dan dinyatakan
LULUS

Pada Hari : Selasa
Tanggal : 22 Agustus 2023

TIM PENGUJI

<u>No</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	<u>Jusmawi Bustan, S.E., M.Si</u> Ketua Penguji		01/09/2023
2.	<u>Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPM(A)</u> Anggota Penguji		05/09/2023
3.	<u>Dr Dewi Fadila, S.E., M.M</u> Anggota Penguji		05/09/23
4.	<u>Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si</u> Anggota Penguji		01/09/2023
5.	<u>Dra. Esya Alhadi, M.M</u> Anggota Penguji		07/09/2023

MOTO DAN PERSEMBAHAN

“Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain)”

-(QS Al-Insyirah:6-7)-

“Setelah bertemu kamu, aku mengerti apa itu namanya ketulusan”

(Desi Fitriyani)

Kupersembahkan Kepada:

- **Kedua orang tua tercinta**
- **Adikku tersayang**
- **Keluarga serta sahabat-sahabat Terbaikku**
- **Teman-teman Seperjuangan**
- **Dosen Pembimbing**
- **Almamater**

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan Tuhan Yang Maha Esa atas Rahmat dan karunia-Nya, yang telah memberikan penulis kemudahan serta kelancaran dan proses pelaksanaan dalam pembuatan Laporan Akhir ini, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir yang berjudul **“Analisa Strategi Pemasaran Penjualan Martabak Babe Menggunakan Metode SWOT”**

Laporan Akhir ini ditulis dengan meneliti dan mempelajari tentang analisa strategi pemasaran penjualan martabak babe menggunakan metode SWOT. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan dan pembuatan laporan ini terdapat kekurangan dan keterbatasan informasi yang tidak dapat lampirkan secara rinci. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritikan dan saran dari pembaca untuk membuat laporan ini menjadi lebih baik lagi.

Penulis menyampaikan banyak ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan dukungan dalam menyelesaikan laporan akhir ini. Akhir kata penulis mohon maaf apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan yang ada dalam laporan ini, serta mengharapkan agar Laporan Akhir ini dapat dijadikan referensi dan bermanfaat kedepannya bagi kami semua

Palembang, Agustus 2023

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini, penulis menyadari laporan ini tidak akan berjalan dengan baik tanpa adanya bimbingan, bantuan, dorongan, dan saran serta do'a dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini, dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang
2. Bapak Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPMA, selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
3. Ibu Dr. Mariska Lupikawaty, S.E., MAB., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M, selaku Ketua Program Studi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
5. Bapak Jusmawi Bustan, S.E., M.Si, selaku dosen pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan tenaga untuk memberikan pengarahan dan bimbingan selama penulisan Laporan Akhir ini.
6. Bapak Al Hushori, S.E.,M.AB, selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan tenaga untuk memberikan pengarahan dan bimbingan selama penulisan Laporan Akhir ini.
7. Bapak/Ibu dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah membantu dalam penulisan Laporan Akhir ini.
8. Ibu Junaida, selaku owner Martabak Babe yang telah meluangkan waktu untuk memberikan informasi mengenai Penulisan Laporan Akhir.
9. Para responden yang telah membantu dalam proses pengambilan data untuk penulisan Laporan Akhir ini.
10. Kedua orang tua penulis yang selalu memberikan kasih sayang, doa, nasihat serta bimbingan yang luar biasa sehingga penulis bisa sampai pada titik ini.
11. Kakak tercinta Niken Pratiwi yang telah memberikan doa serta support untuk

penulisan Laporan Akhir.

12. Sahabat yang selalu memberikan semangat dan dukungan kepada penulis yaitu Nadya Shiras dan Puput Sumiati.
13. Sahabat seperjuangan yaitu Adelia Puspita dan Dewi Parantika yang telah berjuang bersama menyelesaikan Laporan Akhir ini.
14. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan Laporan Akhir ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.
15. Teman-teman seperjuangan khususnya kelas 6NM yang telah membantu dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih pada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan dan semoga kita selalu mendapatkan perlindungan-Nya. Aamiin

Palembang, Agustus 2023

Penulis

ABSTRAK

Laporan Akhir ini dibuat dengan tujuan untuk menganalisis strategi pemasaran yang dilakukan oleh Martabak Babe. Metode penelitian yang digunakan berupa Analisis SWOT dan deskriptif dengan menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Analisis deskriptif kualitatif adalah analisis data yang tidak berbentuk angka, tetapi berupa serangkaian informasi yang digali dari hasil penelitian. Oleh karena itu, penulis terlebih dahulu harus mengetahui bagaimana keadaan perusahaan serta faktor internal dan faktor eksternal apa saja yang mempengaruhi strategi pemasaran yang ada pada perusahaan. Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti adalah dengan melakukan wawancara dan observasi langsung pada owner Martabak Babe. Selain itu adanya tambahan data pendukung dari buku-buku bacaan dan juga sumber lain yang berhubungan dengan judul penelitian. Data yang diperoleh dari hasil pengumpulan data kemudian dianalisis dengan menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui apa saja yang menjadi kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weaknesses*) internal perusahaan, serta peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) eksternal dari lingkungan bisnis, Penelitian ini akan dianalisis dengan cara mengetahui target sasaran melalui bauran pemasaran (marketing mix) 4P : People, Price, Place, Promotion. Dari hasil analisis SWOT yang telah peneliti lakukan, berdasarkan faktor internal kekuatan (*Strength*) memiliki nilai rata-rata 2,28 kelemahan (*Weaknesses*) memiliki nilai rata-rata 0,92 Sedangkan faktor eksternal nilai peluang (*Opportunities*) yaitu 1,73 dan ancaman (threats) memiliki nilai rata-rata 1,41. Analisis tersebut menyatakan bahwa Martabak Babe berada pada posisi kuadran I (Positif) dimana hal ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kekuatan dari faktor internalnya dan memiliki peluang yang bagus dari faktor eksternalnya

Kata kunci: *Analisa SWOT, Strategi Pemasaran Penjualan Martabak Babe.*

ABSTRACT

This Final Report is made with the aim of analyzing the marketing strategy carried out by Martabak Babe. The research method used is SWOT analysis and descriptive using a qualitative research approach. Qualitative descriptive analysis is data analysis that is not in the form of numbers, but in the form of a series of information extracted from research results. Therefore, the writer must first know how the company is and what internal and external factors influence the company's marketing strategy. The data collection technique carried out by the researchers was by conducting interviews and direct observation of the owner of Martabak Babe. In addition, there are additional supporting data from reading books and other sources related to the research title. The data obtained from the results of data collection are then analyzed using SWOT analysis to find out what are the company's internal Strengths and Weaknesses, as well as external Opportunities and Threats from the business environment. This research will be analyzed by knowing the targets through the 4P marketing mix: People, Price, Place, Promotion. From the results of the SWOT analysis that researchers have done, based on internal factors strengths (Strengths) have an average value of 2.28 Weaknesses have an average value of 0.92 While external factors the value of opportunities (Opportunities) is 1.73 and threats (threats) has an average value of 1.41. The analysis states that Martabak Babe is in quadrant I (Positive) where this shows that the company has strength from its internal factors and has good opportunities from its external factors.

Keywords: SWOT Analysis, Martabak Babe Sales Marketing Strategy.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	5
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	5
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.4.1 Tujuan Penelitian	6
1.4.2 Manfaat Penelitian	6
1.5 Metodologi Penelitian	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	7
1.5.3 Populasi, Sampel dan Teknik Sampling	7
1.5.4 Teknik Pengumpulan Data	9
1.5.5 Skala Pengukuran	10
1.5.7 Analisis Data	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Administrasi Penjualan	16
2.2. Strategi Pemasaran	16
2.2.1 Pengertian Strategi Pemasaran	16
2.2.2 Tujuan Strategi Pemasaran	17
2.2.3 Konsep Strategi Pemasaran	17
2.3 Promosi	18
2.3.1 Pengertian Promosi	18

2.3.2 Tujuan Promosi	19
2.4 Analisis SWOT	20
2.5 Analisa IFAS dan EFAS.....	22
2.6 Matrik SWOT	24
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	26
3.2 Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan	26
3.2.1 Visi Perusahaan	26
3.2.2 Misi Perusahaan	27
3.2.3 Tujuan Perusahaan	27
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas.....	27
3.3.1 Struktur Organisasi.....	27
3.3.2 Pembagian Tugas.....	28
3.4 Produk- produk yang jual di Martabak Babe.....	29
3.5 Faktor Internal dan Faktor Eksternal	30
3.6 Profil Responden	32
3.7 Rekapitan Hasil Kuesioner	34
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Uji Insrumen Penelitian	36
4.1.1 Uji Validitas dan Reliabilitas.....	37
4.1.1.1 Hasil Uji Validitas.....	37
4.1.1.2 Hasil Uji Realibilitas	40
4.2 Perhitungan Bobot Faktor Internal dan Faktor Eksternal	42
4.2.1 Perhitungan Bobot Faktor Internal	42
4.2.2 Perhitungan Bobot Faktor Eksternal	43
4.3 Perhitungan Bobot dan Rating Matriks IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>)	44
4.4 Perhitungan Bobot dan Rating Matriks EFAS (<i>External Factor Analysis Summary</i>)	46
4.5 Diagram Cartesius Analisa SWOT.....	48
4.6 Matrik SWOT	48
4.7 Analisis SWOT.....	51
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	53
5.2 Saran	53
DAFTAR PUSTAKA	54
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Grafik Data Penjualan	4
Gambar 2.1 Analisis SWOT	21
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Perusahaan	28
Gambar 4.1 Diagram Cartesius SWOT.....	48

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penjualan Martabak Babe.....	3
Tabel 1.2 Rating Scale	10
Tabel 1.3 Indikator Kekuatan.....	11
Tabel 1.4 Indikator Kelemahan.....	11
Tabel 1.5 Indikator Peluang	12
Tabel 1.6 Indikator Ancaman.....	12
Tabel 1.7 Data Jawaban Dari Responden Terhadap Faktor Kekuatan.....	12
Tabel 1.8 Data Jawaban Dari Responden Terhadap Faktor Kelemahan	13
Tabel 1.9 Data Jawaban Dari Responden Terhadap Faktor Peluang	14
Tabel 1.10 Data Jawaban Dari Responden Terhadap Faktor Ancaman.....	14
Tabel 2.1 Matrik SWOT	23
Tabel 3.1 Nama dan Harga Jual Produk Pada Makanan Martabak Babe	30
Tabel 3.2 Faktor-faktor Internal Martabak Babe Palembang.....	30
Tabel 3.3 Faktor-faktor Eksternal Martabak Babe Palembang.....	31
Tabel 3.4 Klasifikasi Responden Berdasarkan Usia	32
Tabel 3.5 Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	32
Tabel 3.6 Klasifikasi Responden Berdasarkan Perkerjaan	33
Tabel 3.7 Klasifikasi Responden Berdasarkan Pengunjung/ Membeli Produk.....	33
Tabel 3.8 Rekapitan Hasil Kuesioner Responden	34
Tabel 4.1 Pernyataan Kuesioner Faktor Internal.....	36
Tabel 4.2 Pernyataan Kuesioner Faktor Eksternal	37
Tabel 4.3 Uji Validitas SPSS	38
Tabel 4.4 Rangkuman Hasil Uji Validitas	38
Tabel 4.5 Uji Reliabilitas	40
Tabel 4.6 Data Hasil dan Pemberian Rating Dari Faktor Internal	40
Tabel 4.7 Data Hasil dan Pemberian Rating Dari Faktor Eksternal	41
Tabel 4.8 Perhitungan Bobot Faktor Internal.....	42
Tabel 4.9 Perhitungan Bobot Faktor Eksternal	43

Tabel 4.10 Perhitungan Matrik Internal Factor Analysis	
Summary (IFAS)	45
Tabel 4.11 Perhitungan Matrik Eksternal Factor Analysis	
Summary (EFAS)	46
Tabel 4.12 Matrik SWOT	49
Tabel 4.13 Matrik Perencanaan Kombinasi Strategi Kuantitatif	50

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Revisi Laporan Akhir/Skripsi
- Lampiran 2 Tanda Persetujuan Revisi Laporan Akhir/Skripsi
- Lampiran 3 Surat Rekomendasi Uji Laporan Akhir
- Lampiran 4 Surat Pengantar Pengambilan Data
- Lampiran 5 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 6 Surat Balasan Izin Pengambilan Data
- Lampiran 7 Surat Kesepakatan Bimbingan Pembimbing
- Lampiran 8 Lembar Bimbingan Lapoan Akhir Pembimbing
- Lampiran 9 Lembar Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 10 Hasil Wawancara
- Lampiran 11 Kuesioner
- Lampiran 12 Data Kuesioner
- Lampiran 13 Data Penjualan
- Lampiran 14 Hasil Perhitungan SPSS