

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN PADA USAHA KEMPLANG SILVA
PEDAMARAN**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**EGGY WULANDARI
NPM 062030600194**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2023**

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN PADA USAHA KEMPLANG SILVA
PEDAMARAN**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**EGGY WULANDARI
NPM 062030600194**

Menyetujui,

**Palembang, 25 Agustus 2023
Pembimbing II,**

Pembimbing I,

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

**Yulia Pebrianti, S.E., M.Si
NIP 19862262015042003**

Mengetahui,

Ketua Jurusan

**Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPMA
NIP 197602222002121001**

Koordinator Program Studi

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



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN
RISET DAN TEKNOLOGI

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 : Eggy Wulandari
NPM : 062030600194
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ D-III Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Strategi Bauran Pemasaran Pada Usaha Kemplang
Silva Pedamaran

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan akhir yang 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 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, 25 Agustus 2023

Yang membuat pernyataan,



Eggy Wulandari

NPM 062030600194

LEMBAR PENGESAHAN


Nama : Eggy Wulandari
NPM : 062030600194
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D3 Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Strategi Bauran Pemasaran Pada Usaha
Kemplang Silva Pedamaran

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Dan dinyatakan LULUS

Pada Hari :

Tanggal :

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	Jusmawi Bustan, S.E., M.Si Ketua Penguji		4/09/2023
2.	Abd Hamid, S.E., M.Si Anggota Penguji		24/08/2023
3.	Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si Anggota Penguji		25/08/2023

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Ketahuilah bahwasannya kemenangan itu bersama kesabaran, dan jalan keluar itu bersama kesulitan, dan bahwasannya bersama kesulitan ada kemudahan”.

(H.R Tirmizi)

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai kesanggupannya”

(Q.S Al Baqarah: 286)

“Hidup yang tidak dipertaruhkan tidak akan pernah dimenangkan”

(Eggy Wulandari)

Kupersembahkan kepada:

- Kedua Orang Tua Saya
- Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing I
- Ibu Yulia Febrianti, S.E.I., M.Si selaku Dosen Pembimbing II
- Kakak Tersayang Mona Sari dan Adik Tersayang Rahmat Ismail
- Sahabat-sahabat terbaik ku
- Teman seperjuangan NH 2020
- Unit 36 dan Semangka
- Almamater tercinta

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan pertolongan-Nya laporan akhir berjudul “Strategi Bauran Pemasaran Pada Usaha Kemplang Silva Pedamaran” dapat diselesaikan oleh penulis.

Laporan akhir ini disusun berdasarkan hasil penelitian untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan diploma III pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya. Laporan akhir ini membahas tentang faktor-faktor eksternal dan internal pada usaha kemplang silva pedamaran dan strategi bauran pemasaran yang perlu dilakukan dalam mempertahankan usahanya.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dari laporan ini, baik dari materi maupun teknik penyajiannya, mengingat kurangnya pengetahuan dan pengalaman penulis. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan. Akhir kata penulis ucapkan terima kasih.

Palembang, 25 Agustus 2023

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam melaksanakan penulisan Laporan Akhir ini, penulis banyak sekali menerima bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini 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 Marieska Lupikawaty S.E., M. selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M, selaku Koordinator Program Studi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
5. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M, selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan saran, solusi dan petunjuk bagi penulis dalam menyelesaikan laporan akhir ini.
6. Ibu Yulia Febrianti, S.E., M.Si, selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan saran, solusi dan petunjuk bagi penulis dalam menyelesaikan laporan akhir ini.
7. Seluruh Dosen Pengajar dan Staff Administrasi Bisnis di Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
8. Keluarga yang turut memberikan dukungan, nasihat dan semangat serta do'a untuk keberhasilan penulis.
9. Teman-teman yang telah memberikan semangat berjuang dalam menyelesaikan laporan akhir ini.

Palembang, 25 Agustus 2023

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui strategi bauran pemasaran pada Usaha Kemplang Silva Pedamaran serta bagaimana strategi bauran pemasaran yang dilakukan oleh Kemplang Silva Pedamaran. Penelitian ini menggunakan metode analisis data. Pengumpulan data menggunakan kuesioner, wawancara, dokumentasi dan observasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi Bauran Pemasaran yang dilakukan Kemplang Silva sudah cukup baik akan tetapi masih perlu dibenahi. Hal ini dikarenakan adanya bauran pemasaran yang masih belum dijalankan seperti kurangnya media promosi online dan tidak adanya tempat khusus produksi dan toko dalam melakukan transaksi jual beli langsung dan hasil penelitian Analisis SWOT dapat diperoleh nilai matriks faktor internal (IFAS) 3,1797235 dan nilai matriks faktor eksternal (EFAS) 3,62240108 yang berarti bahwa Kemplang Silva Pedamaran berada pada titik kuat dalam usahanya. Dari hasil diagram cartesius menunjukkan bahwa Kemplang Silva Pedamaran berada pada kuadran I yaitu kuadran agresif dimana kuadran ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan, perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

Kata Kunci : Strategi Bauran Pemasaran, Analisis SWOT

ABSTRACT

This research was conducted to find out the marketing mix strategy at the Kemplang Silva Pedamaran Business and how the marketing mix strategy was carried out by Kemplang Silva Pedamaran. This study uses data analysis methods. Collecting data using questionnaires, interview documentation and observation. The results of the study show that the Marketing Mix Strategy implemented by Kemplang Silva is quite good but still needs to be improved. This is due to the marketing mix that has not yet been implemented, such as the lack of online promotional media and the absence of a special place for production and shops to carry out direct buying and selling transactions and the results of the SWOT analysis research can obtain an internal factor matrix value (IFAS) 3.1797235 and an external factor matrix value (EFAS) 3.62240108 which means that Kemplang Silva Pedamaran is at a strong point in its business. The results of the Cartesian diagram show that Kemplang Silva Pedamaran is in quadrant I, namely the aggressive quadrant where This quadrant is a very favorable situation, the company has opportunities and strengths so that it can take advantage of existing opportunities.

Keywords: Marketing Mix Strategy, SWOT Analysis

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul.....	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Ruang Lingkup Permasalahan.....	5
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	6
.....
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Metode Penelitian.....	6
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	6
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	7
a. Jenis data	7
b. Sumber data	7
1.5.3 Metode Pengumpulan Data	8
1.5.4 Metode Analisis Data	9

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori	15
2.1.1 Pengertian Administrasi Penjualan	15
2.2 Pengertian Pemasaran.....	15
2.3 Pengertian Strategi Pemasaran	16
2.4 Konsep Pemasaran	16
2.5 Bauran Pemasaran	17
2.6 Analisis SWOT.....	18
2.6.1 Pengertian Analisis SWOT	18
2.6.2 Matriks SWOT	19
2.7 Penelitian Terdahulu.....	21
2.8 Kerangka Berpikir	22

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	24
3.2 Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan.....	24
3.2.1 Visi Perusahaan	24
3.2.3 Misi Perusahaan	25
3.3.3 Tujuan Perusahaan	25
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	25
3.3.1 Struktur Organisasi.....	25
3.3.2 Pembagian Tugas	26
3.4 Jenis Ikan Yang Digunakan Pembuatan Kemplang	27
3.5 Macam-macam Produk.....	28
3.6 Omset Penjualan Usaha Kemplang Silva Pedamaran	29
3.7 Keadaan Bauran Pemasaran Pada Usaha Kemplang Silva	30

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil.....	32
4.1.1 Faktor-faktor Internal pada Usaha Kemplang Silva.....	32
4.1.2 Faktor-faktor Eksternal pada Kemplang Silva	33
4.2 Hasil Kuesioner Pembobotan Faktor Internal, Faktor Eksternal....	35
.....	
4.3 Perhitungan Bobot.....	37

4.3.1 Perhitungan Bobot Faktor Internal	37
4.3.2 Perhitungan Bobot Faktor Eksternal	38
4.4 Perhitungan Bobot dan Rating Matriks	39
4.4.1 Matriks (IFAS)	39
4.4.2 Matriks (EFAS)	41
4.5 Diagram Cartesius Analisis SWOT	43
4.6 Pembahasan	44
4.6.1 Matriks SWOT	44
4.6.2 Analisis Strategi Bauran Pemasaran Pada Kemplang Silva ..	48

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	49
5.2 Saran.....	49

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1.1	Daftar Produk dan Harga Jual Kemplang Silva Pedamaran	3
Tabel 1.2	Omset Usaha Kemplang Silva Pedamaran	4
Tabel 2.1	Matriks SWOT.....	20
Tabel 4.1	Faktor Internal Kekuatan (<i>Strenght</i>)	32
Tabel 4.2	Faktor Internal Kelemahan (<i>Weaknesses</i>).....	33
Tabel 4.3	Faktor Eksternal Peluang (<i>Opportunity</i>).....	34
Tabel 4.4	Faktor Eksternal Ancaman (<i>Threats</i>).....	35
Tabel 4.5	Data Hasil Kuesioner Pembobotan Faktor Internal	35
Tabel 4.6	Data Hasil Kuesioner Pembobotan Faktor Eksternal	36
Tabel 4.7	Perhitungan Bobot Faktor Internal	37
Tabel 4.8	Perhitungan Bobot Faktor Eksternal.....	38
Tabel 4.9	Matriks <i>Internal Strategic Factors Analysis Summary</i> (IFAS)	40
Tabel 4.10	Matriks <i>Eksternal Factors Analysis Summary</i> (EFAS)	41
Tabel 4.11	Matriks SWOT.....	45

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Diagram Analisis SWOT	18
....	
Gambar 2.3 Kerangka Berpikir	21
Gambar 3.1 Strukur Organisasi Kemplang Silva Pedamaran	25
Gambar 3.2 Ikan Selar	27
Gambar 3.3 Kemplang Besar	28
Gambar 3.4 Kemplang Kecil	29
Gambar 4.1 Diagram Cartesius Analisis SWOT Kemplang Silva Pedamaran....	43

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 2 Surat Pengantar Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Permohonan Pengambilan Data
- Lampiran 4 Surat Balasan Perusahaan
- Lampiran 5 Surat Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir
- Lampiran 6 Lembar Konsultasi Bimbingan Laporan Akhir
- Lampiran 7 Surat Kunjungan Perusahaan
- Lampiran 8 Surat Tanda Persetujuan Laporan Akhir
- Lampiran 9 Lembar Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 10 Lembar Persetujuan Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 11 Lembar Kuesioner Analisis SWOT
- Lampiran 12 Identitas Informan dan Pedoman Wawancara
- Lampiran 13 Identitas Responden dan KTP
- Lampiran 14 Perhitungan Analisis SWOT Microsoft Exel
- Lampiran 15 Dokumentasi Penelitian