

**STRATEGI PENCAPAIAN TARGET PENJUALAN PADA
CAFE KOLONI COFFEE DENGAN MENGGUNAKAN
PENDEKATAN ANALISIS SWOT**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH

**Yongki Priyadi
062030601586**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2023**

**STRATEGI PENCAPAIAN TARGET PENJUALAN PADA CAFE KOLONI COFFEE
DENGAN MENGGUNAKAN PENDEKATAN ANALISIS SWOT**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH

**Yongki Priyadi
062030601586**

Menyetujui

Pembimbing I,

**Jusmawi Bustan, S.E.,M.Si
NIP.195901011998031006**

Pembimbing II,

**Dr. Heri Setiawan, S.E., MAB., CPMA
NIP.197602222002121001**

Mengetahui.

Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

**Dr. Heri Setiawan, S.E., MAB., CPMA
NIP.197602222002121001**

**Ketua Program Studi
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 : Yongki Priyadi
NPM : 062030601586
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D3 Administrasi Bisnis
MataKuliah : AdministrasiPenjualan
JudulLaporanAkhir : strategi Pencapaian Target Penjualan Pada Cafe
Koloni Coffee Dengan Menggunakan Pendekatan
Analisis 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 oranglain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain maka saya akan sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir besertakonsekuensinya.

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

Palembang, Agustus 2023

Yang membuat pernyataan,



Yongki Priyadi
NPM 062030601586


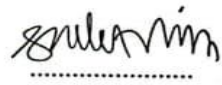
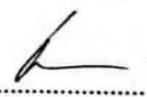
LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Yongki Priyadi
NPM : 062030601586
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Strategi Pencapaian Target Penjualan Pada Cafe Koloni
Coffee Dengan Menggunakan Pendekatan Analisis SWOT

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

Pada Hari : *Senin*
Tanggal : *29-08-2023*

TIM PENGUJI

No	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1	Jusmawi Bustan, S.E.,M.Si Ketua Penguji		<i>09/9/2023</i>
2	Dr.Sari Lestari Zainal Ridho, S.E.,M.Ec.,CHE Anggota penguji		<i>1-9/2023</i>
3	Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si Anggota Penguji		<i>1-9/2023</i>

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Perjalanan yang menarik tidak hanya tentang tempat mana saja yg dilalui, namun juga tentang pengalaman berharga yang dapat di petik dari setiap proses oerjalanan itu sendiri. Dan Rasulullah shallallahu'alaihi wa sallam bersabda “*Siapa saja yang membaca Laa haula wa laa quwwata illa billahil'aliyyil adhim* setiap hari sebanyak 100 kali, maka selamanya ia tidak akan ditimpa oleh kefakiran.” Tiada daya dan upaya kecuali dengan kekuatan Allah yang Maha Tinggi lagi Maha Agung.

Kupersembahkan Kepada :

- **Kedua Orang Tua**
- **Saudara-saudara ku**
- **Dosen yang telah membimbing dan mengajari**
- **Sahabat-sahabatku Ex- Politeknik Olahraga Indonesia**
- **Teman kecilku**
- **Teman ngajiku**
- **Almamater**

KATA PENGHANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan nikmat-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat waktu.

Laporan akhir ini berjudul “**Strategi Pencapaian Target Penjualan Pada Cafe Koloni Coffee Dengan Menggunakan Pendekatan Analisis SWOT**”. Laporan akhir ini membahas tentang bagaimana strategi pencapaian target penjualan pada cafe Koloni Coffee serta memenuhi persyaratan menyelesaikan pendidikan Diploma III pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Penulis menyadari bahwa Laporan Akhir ini terdapat banyak kekurangan, oleh karena itu dengan tangan terbuka penulis menerima segala saran kritik dari pembaca agar penulis dapat memperbaiki Laporan ini. Penulis juga berterima kasih atas bimbingan dan arahan dari pihak yang bersangkutan, semoga Allah membalas kebaikan kalian.

Akhir kata penulis ucapkan banyak terima kasih.

Palembang, Agustus 2023

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan akhir ini, saya banyak sekali mendapat bantuan, bimbingan, petunjuk, maskan, bantuan duukungn dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada.

1. Bapak Dr. Ing.Ahmad Taqwa,M.T selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Heri Setiawan, S.E.,M.AB.,CPMA selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty,S.E.,MM selaku Sekertaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya dan selaku PembimbingII yang telah memberikan saran, solusi dan petunjuk bagi penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
4. Ibu Fetty Maretha,S.E.,MM selaku Ketua Prodi Studi D-III Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Bapak Jusmawi Bustan,S.E.,M.Si selaku Pembimbing I yang telah memberikan saran, solusi dan petunjuk bagi penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Saudari Viniarty Utami selaku pemilik Koloni Coffee yang telah membantu dan memberi izin untuk melakukan penelitian dan menjadikan Koloni Coffee sebagai objek penelitian penulis.
7. Seluruh Dosen, Karyawan dan Staff Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
8. Kedua orang tua dan saudara-saudara saya yang senantiasa memberikan semangat serta doa kepada penulis.
9. Sahabat-sahabat saya Ex- Politeknik Olahraga Indonesia yang telah banyak membantu dan memberikan semangat serta doa kepada penulis.
10. Teman kecil saya Kak Ucu yang telah banyak membantu dan memberikan semangat serta doa kepada penulis.

11. Teman Pengajian saya yang telah banyak membantu dan memberikan semangat serta doa kepada penulis.
12. Jordy Evenetus, Faisol Ade Prastian, Gerhard Sinaga, Riko Nanda Saputra, Sandi Abdiansyah, Al Farid Harahap, M Putra Bungsu, dan Najmi Alvin Zulhair sebagai orang-orang terdekat yang selalu membantu dan memberikan motivasi serta semangat, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini.
13. Teruntuk pemilik NIM 06061181621076 terimakasih sudah menemani saya mengerjakan laporan akhir ini dan memberikan bantuan, motivasi, semangat, serta doa yang diberikan kepada penulis.
14. Almamater kami Politeknik Negeri Sriwijaya
15. Semua pihak yang telah terlibat dan membantu dalam penyelesaian laporan ini, yang tidak bisa disebutkan satu per satu

Semoga Allah SWT selalu melimpahkan berkah dan rahmat-Nya atas segala kebaikan dalam membantu penyelesaian laporan akhir ini dan semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Palembang, Agustus 2023

Penulis

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui penerapan strategi pencapaian target penjualan yang dilakukan Cafe Koloni Coffee, serta mengetahui strategi yang digunakan dalam mencapai target penjualan. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dan menggunakan pendekatan Analisis SWOT. Data yang digunakan dalam laporan ini yaitu data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara, angket dan riset ke pustaka, Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pencapaian target penjualan yang dilakukan Cafe Koloni Coffee dengan mengukur kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Dan untuk kekuatan untuk memanfaatkan peluang adalah, menjaga kualitas produk yang ditawarkan kepada pelanggan, memberikan keamanan dan kenyamanan, Menjaga kebersihan lingkungan Cafe dan menjaga kualitas bahan baku, meningkatkan hubungan baik dengan pelanggan. dan untuk peluang yang meminimalkan kelemahan adalah Memperbaiki sistem pengelolaan, meningkatkan jumlah modal melalui kerja sama dengan perbankan, Menambah alat transportasi guna memperluas pangsa pasar. Untuk Strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman, memberikan harga kompetitif, memperbaiki sistem pengelolaan, menata sistem informasi guna meningkatkan penjualan, dan untuk Strategi untuk meminimalisasi kelemahan dan mengantisipasi ancaman, adalah meningkatkan peralatan guna mengefisienkan produk kopi, memperbaiki kualitas produk kopi dengan membeli bahan baku yang bebas dari serangan hama dan penyakit, meningkatkan kerja sama dengan dinas terkait agar mendapatkan kualitas kopi yang terbaik Dan saat ini Cafe Kononi Koffee selalu mengevaluasi strategi yang digunakan agar target penjualan tercapai.

Kata Kunci: *Analisis SWOT (STRENGTH, WEAKNESS, OPPORTUNITY, TREATH)*

ABSTRACT

The purpose of this research is to find out the implementation of the strategy for achieving sales targets by Cafe Koloni Coffee, and to find out the strategies used to achieve sales targets. The analysis technique used is descriptive qualitative analysis and uses the SWOT analysis approach. The data used in this report are primary data and secondary data. The data collection methods used were interviews, questionnaires and library research. The results showed that the strategy for achieving sales targets was carried out by Cafe Koloni Coffee by measuring strengths, weaknesses, opportunities and threats. And the strengths to take advantage of opportunities are to maintain the quality of the products offered to customers, provide safety and comfort, maintain the cleanliness of the cafe environment and maintain the quality of raw materials, improve good relations with customers. and for opportunities that minimize weaknesses are Improving the management system, increasing the amount of capital through cooperation with banks, adding transportation equipment to expand market share. For Strategies that use strengths to overcome threats, provide competitive prices, improve management systems, organize information systems to increase sales, and for Strategies to minimize weaknesses and anticipate threats, is to improve equipment to make coffee products efficient, improve the quality of coffee products by buying raw materials that are free from pests and diseases, increasing cooperation with related agencies in order to get the best quality coffee. And currently Cafe Kononi Koffee is always evaluating the strategies used so that sales targets are achieved.

Keywords: (strength, weakness, opportunities, treath)

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. Rumusan Masalah	5
1.3. Ruang Lingkup Pembahasan	5
1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.4.1. Tujuan Penelitian	5
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	6
1.5.3. Metode Pengumpulan Data	7
1.5.4. Teknik Analisis Data	8

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Pemasaran	10
2.2. Fungsi Pemasaran	10
2.3. Jenis-Jenis Pemasaran	11
2.4. Pengertian Strategi	12
2.5. Strategi Pemasaran	13
2.6. Bauran Pemasaran	15
2.7. Definisi SWOT	16
2.8. Analisis SWOT	17
2.9. Matriks SWOT	21
2.10. Tujuan Analisis SWOT	22
2.11. Manfaat Analisis SWOT	23

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1. Sejarah Singkat Perusahaan	24
3.2. Filosofi Nama dan Logo Perusahaan	25
3.3. Visi dan Misi Perusahaan	25
3.3.1. Visi Perusahaan	25
3.3.2. Misi Perusahaan	25
3.4. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas Perusahaan	26
3.4.1. Struktur Organisasi Perusahaan	26
3.4.2. Pembagian Tugas Perusahaan	26
3.5. Produk-Produk Perusahaan	28
3.6. Strategi Pencapaian Target Perusahaan	29

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Analisis SWOT	32
4.1.1. Analisis Lingkungan Internal	32
4.1.2. Analisis Lingkungan Eksternal	32
4.2. Matriks IFAS	34
4.3. Matriks EFAS	37
4.4. Matriks SWOT	41
4.5. Alternatif Strategi Pencapaian Target Penjualan Perusahaan.....	43

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan	44
5.2. Saran.....	44

DAFTAR PUSTAKA	45
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Kondisi Koloni Caffee	4
Gambar 2.1 Diagram Analisis SWOT	19
Gambar 2.1 Logo Perusahaan.....	25
Gambar 4.1 Diagram Cartesius	40

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan	4
Tabel 2.1 Matriks SWOT	21
Tabel 3.1 Struktur Organisasi Perusahaan	26
Tabel 3.2 Daftar Menu Dan Harga	28
Tabel 4.1 Analisis SWOT	33
Tabel 4.2 Bobot Dalam Strategi Internal	35
Tabel 4.3 Matriks IFAS	36
Tabel 4.4 Bobot Dalam Strategi Eksternal.....	38
Tabel 4.5 Matriks EFAS	39
Tabel 4.6 Matriks SWOT	41

LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Rekomendasi Uji Laporan Akhir

Lampiran 2 Surat Pengantar Pengambilan Data

Lampiran 3 Surat Izin Pengambilan Data

Lampiran 4 Surat Kesepakatan Bimbingan

Lampiran 5 Lembar Bimbingan Laporan Akhir

Lampiran 6 Lembar Kunjungan Mahasiswa

Lampiran 7 Hasil Perhitungan SPSS

Lampiran 8 Data Kuisisioner

Lampiran 9 Kuisisioner

Lampiran 10 Hasil Wawancara