

**STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN
ANALISIS SWOT PADA USAHA TAHU PAK ROPI**



LAPORAN AKHIR

Dibuat Untuk Memenuhi Persyaratan Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Jurusan Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya

Oleh:

SEPTIANI ROPI

NPM 0614 3060 1405

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

PALEMBANG

2017

**STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN
ANALISIS SWOT PADA USAHA TAHU PAK ROPI**



LAPORAN AKHIR

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

Oleh:

SEPTIANI ROPI

0614 3060 1405

Menyetujui,

Palembang, 2017
Pembimbing II,

Pembimbing I,


Afrizawati, S.E., M.Si
NIP 198004112006042002


Yahya, S.E., MSI
NIP 195805081990031002

Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis


A. Jalaludin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M.
NIP 1960080619891011001

LEMBAR PENGESAHAN

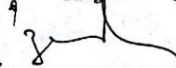
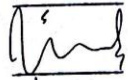
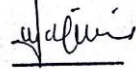
Nama : Septiani Ropi
NPM : 0614 3060 1405
Program Studi : Administrasi Bisnis
Bidang Ilmu : Manajemen Pemasaran
Jenis Laporan : Studi Kasus
Judul Laporan Akhir : Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Analisis Swot
Pada Usaha Tahu Pak Ropi

Telah Dipertahankan Dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis
Dan Dinyatakan LULUS

Pada Hari:
Jumat

Tanggal:
4 Agustus 2017

TIM PENGUJI

| No. | Nama | Tanda Tangan | Tanggal |
|-----|--|--|----------------|
| 1. | <u>A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M.</u> Ketua |  | 4 Agustus 2017 |
| 2. | <u>Nirwan Rasyid, S.E., M.Si.</u> Anggota |  | 4 Agustus 2017 |
| 3. | <u>Titi Andriyani, S.E., M.Si.</u> Anggota |  | 4 Agustus 2017 |



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
Jalan Sriwijaya 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 : Septiani Ropi
NPM : 0614 3060 1405
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Analisis SWOT Pada Usaha Tahu Pak Ropi

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan akhir bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila laporan 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, Juli 2017

Yang membuat pernyataan,



Septiani Ropi
0614 3060 1405

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

No matter how hard the past, you can always begin again
(Buddha)

A person who never make a mistake never tried anything new.
(Albert Einstein)

Ku Persembahkan Kepada:

- **Mama**
- **Papa**
- **Keempat Adikku**
- **Sahabat-Sahabatku**
- **Teman Seperjuangan 6NE
Angkatan 2014**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini, dengan judul Strategi Pemasaran dengan menggunakan Analisis SWOT pada Usaha Tahu Pak Ropi. Penulisan Laporan Akhir ini dibuat sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan Akhir ini membahas mengenai strategi pemasaran yang dapat digunakan untuk Usaha Tahu Pak Ropi dimana untuk mendapatkan strategi pemasaran yang cocok akan dianalisis dengan menggunakan Analisis SWOT yang mencakup kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh usaha tersebut.

Penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dalam penyusunan Laporan Akhir ini, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca untuk kesempurnaan Laporan Akhir ini supaya menjadi lebih bermanfaat bagi semua pihak.

Palembang, Juli 2017

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penyusunan laporan akhir ini, penulis menyadari bahwa penulisan laporan ini terwujud berkat bantuan baik secara moril maupun materil, bimbingan, saran dan petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya
2. Bapak A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis
3. Bapak Divianto, S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis
4. Ibu Afrizawati, S.E., M.Si., selaku Pembimbing I, yang telah banyak membantu, membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan penyusunan Laporan Akhir ini.
5. Bapak Yahya, S.E., M.Si., selaku Pembimbing II, yang telah banyak membantu, membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan penyusunan Laporan Akhir ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen beserta seluruh staf administrasi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya, yang telah mendidik, membimbing, mengarahkan dan memberikan ilmunya selama proses belajar mengajar di Politeknik Negeri Sriwijaya.
7. Kedua orang tua dan adik-adikku yang senantiasa memberikan do'a, dukungan, serta motivasi dalam menyelesaikan laporan akhir ini.
8. Sahabat-sahabat terbaikku yang selalu ada di kala suka dan duka,
9. Teman seperjuangan selama tiga tahun dalam menuntut ilmu di jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya. Terutama kelas NE 2014, semoga hubungan kita tetap terjalin baik setelah lulus.

Penulis menyadari masih terdapat banyak kekurangan dalam laporan akhir ini, baik dari segi penulisan maupun segi materi. Penulis sangat mengharapkan saran dan masukan yang membangun dari semua pihak atas isi laporan akhir ini agar penulis dapat melakukan perbaikan di masa datang. Oleh karena itu, penulis

mohon maaf apabila masih terdapat banyak kesalahan dan kekurangan. Semoga laporan akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak, khususnya Mahasiswa Jurusan Administrasi Bisnis di Politeknik Negeri Sriwijaya.

Palembang, Juli 2017

Penulis

ABSTRAK

Laporan ini berjudul “Strategi Pemasaran dengan menggunakan Analisis SWOT pada Usaha Tahu Pak Ropi”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki oleh perusahaan dan juga untuk mengetahui alternatif strategi yang dapat digunakan oleh perusahaan. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT. Adapun yang dimaksud dengan analisis ini adalah untuk mengidentifikasi lingkungan internal dan eksternal perusahaan dalam persaingan dengan perusahaan yang bergerak di bidang bisnis yang sama. Metode yang dilakukan untuk pengumpulan data yaitu dengan kuisioner, wawancara, dan studi pustaka yang relevan dengan pembahasan. Teknik analisis pembahasan yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dan analisis deskriptif kuantitatif. Dimana objek penelitian dijelaskan dalam bentuk angka kemudian diinterpretasikan ke dalam pengertian kualitatif. Di dalam Analisis SWOT, data tersebut akan dianalisis dengan menggunakan IFAS, EFAS dan matriks SWOT. Hasil analisis yang diperoleh adalah Usaha Tahu Pak Ropi berada pada kuadran I dimana strategi yang digunakan adalah dengan menggunakan strategi agresif. Matriks SWOT yang diperoleh Usaha Tahu Pak Ropi adalah alternatif strategi SO yaitu dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Strategi Pemasaran

ABSTRACT

This report is titled "Marketing Strategy by Using SWOT Analysis on Usaha Tahu Pak Ropi". The purpose of this study is to determine the strengths, weaknesses, opportunities, and threats this company and also to determine alternative strategies that can be used by the company. Data analysis techniques are used SWOT analysis. The meaning of this analysis is to identify the internal and external environment of the company in competition with companies engaged in the same business. The methods used for data collection are questionnaires, interviews, and literature studies relevant to the discussion. Analytical techniques of the discussion used are qualitative descriptive analysis and quantitative descriptive analysis. Which is the object of research described in the form of numbers and then interpreted into the qualitative sense. In the SWOT Analysis, the data will be analyzed using IFAS, EFAS and SWOT matrix. The results of the analysis obtained is Usaha Tahu Pak Ropi is in quadrant I which is the strategy is using aggressive strategy. SWOT matrix obtained Usaha Tahu Pak Ropi is an alternative SO strategy that is by using the power held to take advantage of existing opportunities.

Keywords : SWOT Analysis, Marketing Strategy

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|----------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| SURAT PERNYATAAN | ii |
| HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN | iii |
| ABSTRAK | iv |
| ABSTRACT | v |
| KATA PENGANTAR | vi |
| UCAPAN TERIMAKASIH | vii |
| DAFTAR ISI | ix |
| DAFTAR TABEL | xi |
| DAFTAR GAMBAR | xii |
| DAFTAR DIAGRAM | xiii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xiv |

BAB I PENDAHULUAN

| | |
|--|---|
| 1.1 Latar Belakang Masalah | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 5 |
| 1.3 Ruang Lingkup Pembahasan..... | 5 |
| 1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan..... | 5 |
| 1.4.1 Tujuan Penulisan..... | 5 |
| 1.4.2 Manfaat Penulisan..... | 5 |
| 1.5 Metode Penelitian | 5 |
| 1.5.1 Jenis dan Sumber Data | 5 |
| 1.5.2 Teknik Pengumpulan Data | 6 |
| 1.5.3 Populasi, Sampel, dan Teknik Penarikan Sample..... | 7 |
| 1.5.4 Skala Pengukuran..... | 9 |
| 1.5.4 Analisis Data | 9 |

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

| | |
|--|----|
| 2.1 Konsep Strategi | 12 |
| 2.2. Konsep Pemasaran | 14 |
| 2.3 Perumusan Strategi Pemasaran | 18 |
| 2.4 Definisi SWOT | 20 |
| 2.5 Analisis SWOT | 21 |
| 2.6 Matriks SWOT | 23 |

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

| | |
|---|----|
| 3.1 Sejarah Singkat Perusahaan | 25 |
| 3.2 Visi dan Misi Perusahaan | 26 |
| 3.3 Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas | 27 |
| 3.4 Penetapan Harga dan Proses Pembuatan Tahu | 28 |
| 3.4.1 Penetapan Harga | 28 |
| 3.4.2 Proses Pembuatan Tahu | 28 |
| 3.5 Faktor Internal dan Eksternal | 29 |
| 3.6 Profil Responden | 31 |
| 3.7 Rekapitan Hasil Kuesioner | 31 |

BAB IV PEMBAHASAN

| | |
|---|----|
| 4.1 Analisis IFAS dan EFAS | 33 |
| 4.1.1 Matriks IFAS dan EFAS | 33 |
| 4.1.2 Matriks IFAS | 37 |
| 4.1.3 Matriks EFAS | 39 |
| 4.1.4 Indeks Posisi Usaha Tahu Pak Ropi | 40 |
| 4.1.5 Diagram Analisis SWOT Usaha Tahu Pak Ropi | 41 |
| 4.2 Matriks SWOT | 45 |

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

| | |
|----------------------|----|
| 5.1 Kesimpulan | 47 |
| 5.2 Saran | 48 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Halaman:

| | | |
|-----------|---|----|
| Tabel 1.1 | Rata-Rata Konsumsi Tahu Nasional | 2 |
| Tabel 1.2 | Penjualan Tahu Periode Oktober 2016-Februari 2017 | 3 |
| Tabel 1.3 | Rating Scale | 9 |
| Tabel 3.1 | Harga dan Jenis Tahu | 27 |
| Tabel 3.2 | Faktor-Faktor Internal Usaha Tahu Pak Ropi..... | 29 |
| Tabel 3.3 | Faktor-Faktor Eksternal Usaha Tahu Pak Ropi | 29 |
| Tabel 3.4 | Rekapan Hasil Kuesioner Responden Internal | 30 |
| Tabel 3.5 | Rekapan Hasil Kuesioner Responden Eksternal | 31 |
| Tabel 4.1 | Perhitungan Hasil Internal dan Eksternal | 34 |
| Tabel 4.2 | Matriks IFAS (<i>Internal Factors Analysis Summary</i>) | 37 |
| Tabel 4.3 | Matriks EFAS (<i>External Factors Analysis Summary</i>) | 39 |
| Tabel 4.4 | Indeks Posisi Usaha Tahu Pak Ropi | 40 |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman: |
|--|-----------------|
| Gambar 2.1 Analisis SWOT | 23 |
| Gambar 3.1 Struktur Organisasi Usaha Tahu Pak Ropi | 26 |
| Gambar 3.2 Proses Pembuatan Tahu | 27 |

DAFTAR DIAGRAM

| | Halaman: |
|---|-----------------|
| Diagram 2.1. Matriks SWOT | 25 |
| Diagram 4.1 Matriks SWOT Usaha Tahu Pak Ropi..... | 43 |

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 2 Surat Persetujuan Pengambilan Data
- Lampiran 3 Lembar Bimbingan Laporan Akhir
- Lampiran 4 Kartu Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 5 Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir
- Lampiran 6 Daftar Wawancara
- Lampiran 7 Struktur Organisasi
- Lampiran 8 Surat Izin Usaha
- Lampiran 9 Kuisisioner
- Lampiran 10 Surat Rekomendasi Ujian Laporan Akhir