

**STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT  
PADA RUMAH CANTIK EMBUN PALEMBANG**



**LAPORAN AKHIR**

**Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Pendidikan  
Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya  
Palembang**

**Oleh:**

**SALSABILA  
061630601144**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
2019**

STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT  
PADA RUMAH CANTIK EMBUN PALEMBANG



LAPORAN AKHIR

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Pendidikan  
Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang

Oleh:  
**SALSABILA**  
061630601144

Pembimbing I

**Dr. Neneng Miskiyah, S.E., M.Si.**  
NIP 197312281996032002

Pembimbing II

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

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis,

**Dr. A. Jalaludin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M.**  
NIP 196008061989101001

**SURAT PERNYATAAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Salsabila  
NPM : 0616 3060 1144  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ DIII Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan : Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT  
pada Rumah Cantik Embun Palembang

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 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, Juli 2019

Yang membuat pernyataan



Salsabila

0616 3060 1144

LEMBAR PENGESAHAN

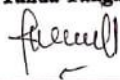
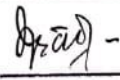

Nama Mahasiswa : Salsabila  
NIM : 061630601144  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ DIII Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Akhir : Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis  
SWOT Pada Rumah Cantik Embun Palembang

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

Pada Hari: Jumat

Tanggal: 2 Agustus 2019

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Dr. Neneng Miskivah, S.E., M.Si</u> Ketua		12 Agustus 2019
2.	<u>Lisnini, S.E., M.Si</u> Anggota		2 Agustus 2019
3.	<u>Ummasvroh, S.E., M.Ed.M</u> Anggota		6 Agustus 2019

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

### MOTTO

- Do the best, for the best (Bapak Dr. Markoni Badri, S.E., MBA.)
- Any dream is possible if you are brave enough to do it your way (April Jeanette)

### **Kupersembahkan Untuk:**

- Kedua Orang Tuaku  
Tercinta
- Kedua Adikku
- Kedua Dosen  
Pembimbingku
- Seluruh Dosen Jurusan  
Administrasi Bisnis
- Teman-Teman  
Seperjuangan 6ND
- Seluruh teman-teman  
terbaikku
- Almamater yang  
kubanggakan

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkah dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Akhir tepat pada waktunya. Laporan akhir ini membahas tentang strategi pemasaran yang digunakan oleh Rumah Cantik Embun Palembang dengan menggunakan analisis SWOT. Sehingga judul laporan akhir ini yaitu **“Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT pada Rumah Cantik Embun Palembang”**.

Dalam penulisan laporan akhir ini, masalah yang dihadapi yaitu bagaimana strategi pemasaran pada Rumah Cantik Embun Palembang, sehingga penulis perlu meneliti lebih lanjut dengan menggunakan analisis SWOT.

Hasil yang didapat dalam penulisan laporan akhir ini yaitu kekuatan yang dimiliki Rumah Cantik Embun Palembang lebih besar daripada kelemahannya. Serta peluang yang lebih besar daripada ancaman, sehingga Rumah Cantik Embun Palembang perlu menggunakan strategi SO (*Strength Opportunity*).

Penulis menyadari bahwa terdapat banyak kekurangan pada penyusunan laporan ini sehingga terdapat kekurangan dan kekeliruan baik dalam penulisan maupun penyajiannya. Untuk itu penulis dengan kerendahan hati menerima kritik dan saran yang membangun dari semua pihak agar laporan ini menjadi lebih sempurna.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih atas bantuan dari berbagai pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini. Semoga laporan ini dapat berguna dan bermanfaat khususnya bagi penulis dan umumnya bagi pembaca.

Palembang, Juli 2019

Penulis

## UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur saya panjatkan kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat, hidayah dan karunia-Nya maka penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini tepat pada waktunya.

Dalam penyusunan laporan ini, penulis mendapatkan bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Dr. A. Jalaludin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Dr. Neneng Miskiyah, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan arahan serta bimbingan kepada penulis dalam menyelesaikan laporan akhir.
5. Bapak Al Hushori, S.E., MAB., selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan arahan serta bimbingan kepada penulis dalam menyelesaikan laporan akhir.
6. Mbak Weni Mardo Mila Fitri selaku pemilik Rumah Cantik Embun Palembang.
7. Mbak Dewi Ariani, Mbak Nurhidayah dan Ibu Mutia, selaku pegawai Rumah Cantik Embun Palembang.
8. Seluruh dosen pengajar dan staf karyawan Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
9. Kedua orang tuaku yang tercinta (Bapak Ridwan dan Ibu Selvy Wijaya), serta kedua adikku (Khairunissa dan Mohamad Fadhil) yang senantiasa memberikan doa dan dukungan serta memberikan kasih sayangnya yang tulus selama ini.

10. Teman-teman seperjuangan yang menjadi tempat berkeluh kesah serta memberikan dukungan dalam penulisan laporan akhir ini (Astri Maryani, Vira Fenanda Putri, Kharisma Arofah, Nisrina Febriyanti, dan Muhammad Aminullah)
11. Teman-teman yang selalu memberikan semangat dan dukungan dalam penulisan laporan akhir ini (Chandra Wijaya, Siti Nurlaizah, Selly Ramadhanty Yudita Putri, Alda Oktarina, Nadiyah Dwi Maharani, Elvira Putri Oksalia, Elma Seventiani, Vega Nabila Putri, Izzati Nabila, Lency Puspa Sari, Mega Putri Ely Emalia, Yolanda Amanda Zeline, Ruth Evita Lumban Gaol dan Fegita Rahayu Pratiwi)
12. Rekan-rekan seperjuangan kelas 6ND angkatan 2016 yang selalu mendoakan dan memberi semangat.

Semoga semua bantuan yang telah diberikan oleh semua pihak mendapatkan limpahan balasan pahala dari Allah SWT, dan harapan penulis semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Aamiin.

Palembang, Juli 2019

Penulis



## ABSTRAK

Judul dari laporan akhir ini adalah “Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT pada Rumah Cantik Embun Palembang”. Tujuan penulisan laporan akhir ini adalah mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan volume menggunakan analisis SWOT pada Rumah Cantik Embun Palembang. Analisis data yang digunakan dalam laporan ini adalah metode kuantitatif deskriptif. Hasil analisis SWOT yang dijelaskan dalam bentuk angka akan diinterpretasikan ke dalam pengertian kualitatif. Penelitian ini dilakukan dengan metode observasi, wawancara dan kuisioner. Data ini dikumpulkan melalui kuisioner dengan jumlah sampel 43 responden. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam strategi pemasaran menggunakan analisis SWOT yang dilakukan pada Rumah Cantik Embun Palembang menggunakan model matriks IFAS, EFAS, dan matriks SWOT. Kekuatan yang dimiliki Rumah Cantik Embun Palembang dengan perolehan angka 1,574 lebih besar dari kelemahannya dengan perolehan angka 1,3617. Peluang dari Rumah Cantik Embun Palembang memperoleh angka 1,62 yang menunjukkan bahwa peluang lebih besar dari ancaman dengan perolehan angka 1,3759. Kekuatan dan peluang yang besar menunjukkan situasi yang menguntungkan bagi Rumah Cantik Embun Palembang. Rumah Cantik Embun Palembang perlu menggunakan strategi SO (*Strength Opportunity*) dengan cara mempertahankan pelayanan yang cepat dan ramah serta pemberian promo atau diskon perawatan agar konsumen merasa nyaman serta akan terus tertarik untuk datang dan melakukan perawatan pada Rumah Cantik Embun Palembang.

**Kata kunci: Strategi, Pemasaran, Analisis, SWOT, Matriks, IFAS, EFAS**

## **ABSTRACT**

The title of this final report is “Marketing Strategy Using the SWOT Analysis at Rumah Cantik Embun Palembang”. The purpose of this final report is to know the marketing strategy in increasing sales volume using the SWOT analysis at Rumah Cantik Embun Palembang. Data analysis used in this report is descriptive quantitative method. The result of the SWOT analysis described in the form of numbers will be interpreted in a qualitative sense. This research is done by observation, interview and questionnaire. This data is collected through a questionnaire with a sample of 43 respondents. The result of this research show that in the marketing strategy using the SWOT analysis at Rumah Cantik Embun Palembang using the IFAS, EFAS and SWOT matrix models. The strength at Rumah Cantik Embun Palembang with a number score of 1,574 is greater than its weakness with a number score of 1,3617. Opportunity from Rumah Cantik Embun Palembang got a number score of 1,62 which indicates that the opportunity is greater than the threat with a number score of 1,3759. A major of the strength and the opportunity showed a favorable situation for Rumah Cantik Embun Palembang. Rumah Cantik Embun Palembang needs to use the SO (*Strength Opportunity*) strategy by maintaining fast and friendly service and giving maintenance promotions or discounts so that consumers feel comfortable and will interested in come and want to treatment at the Rumah Cantik Embun Palembang.

**Keywords: Strategy, Marketing, Analysis, SWOT, Matrix, IFAS, EFAS**

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI .....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vi</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ix</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	4
1.3 Ruang Lingkup .....	5
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	5
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	5
1.5 Metodologi Penelitian .....	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian .....	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data .....	6
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data .....	6
1.5.4 Populasi dan Sampel .....	7
1.5.4.1 Populasi .....	7
1.5.4.2 Sampel .....	7
1.5.4.3 Teknik Penarikan Sampel.....	8
1.5.5 Skala Pengukuran.....	8
1.5.6 Metode Analisis .....	9
1.5.6.1 Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS).....	9
1.5.6.2 Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS) .....	10
1.5.6.3 Matriks SWOT .....	11

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

2.1	Pengertian Strategi .....	14
2.2	Tipe-Tipe Strategi .....	14
2.3	Pengertian Pemasaran .....	14
2.4	Tujuan Pemasaran .....	15
2.5	Bauran Pemasaran .....	15
2.6	Pengertian Strategi Pemasaran .....	16
2.7	Jenis-Jenis Strategi Pemasaran .....	16
2.8	Pengertian Analisis SWOT .....	17
2.9	Cara Membuat Analisis SWOT .....	17
2.10	Model Analisis SWOT .....	19

## **BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN**

3.1	Sejarah Singkat Perusahaan .....	23
3.2	Visi dan Misi Perusahaan .....	24
3.2.1	Visi Perusahaan .....	24
3.2.2	Misi Perusahaan .....	24
3.3	Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas .....	24
3.3.1	Struktur Organisasi .....	24
3.3.2	Uraian Tugas .....	25
3.4	Penetapan Harga .....	25
3.5	Profil Responden .....	28
3.5.1	Profil Responden berdasarkan Usia .....	28
3.5.2	Profil Responden berdasarkan Lama Bekerja .....	29
3.5.3	Profil Responden berdasarkan Pekerjaan .....	29
3.5.4	Profil Responden berdasarkan Pendidikan Terakhir .....	30
3.6	Rekapitulasi Hasil Jawaban Responden .....	31
3.7	Hasil Wawancara .....	35
3.8	Faktor Internal dan Eksternal Rumah Cantik Embun Palembang .....	36

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1	Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT pada Rumah Cantik Embun Palembang .....	38
4.1.1	Bauran Pemasaran dan Strategi Pemasaran pada Rumah Cantik Embun Palembang .....	38
4.1.2	Analisis IFAS .....	40
4.1.3	Analisis EFAS .....	42
4.1.4	Matriks IFAS .....	44
4.1.5	Matriks EFAS .....	47
4.1.6	Diagram Analisis SWOT dari Rumah Cantik Embun Palembang .....	49
4.1.7	Matriks SWOT .....	51

**BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1 Kesimpulan .....	55
5.2 Saran .....	55

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>57</b>
-----------------------------	-----------

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1 Skala Likert .....	8
Tabel 1.2 Penilaian Urgensi Penanganan.....	8
Tabel 1.3 Matriks SWOT .....	12
Tabel 2.1 Contoh Matriks EFAS .....	19
Tabel 2.2 Contoh Matriks IFAS .....	20
Tabel 2.3 Matriks SWOT .....	21
Tabel 3.1 Daftar Harga pada Rumah Cantik Embun Palembang .....	26
Tabel 3.2 Profil Responden Internal berdasarkan Usia .....	28
Tabel 3.3 Profil Responden Eksternal berdasarkan Usia .....	28
Tabel 3.4 Profil Responden Internal berdasarkan Lama Bekerja .....	29
Tabel 3.5 Profil Responden Eksternal berdasarkan Pekerjaan .....	30
Tabel 3.6 Profil Responden Internal berdasarkan Pendidikan Terakhir ..	30
Tabel 3.7 Profil Responden Eksternal berdasarkan Pendidikan Terakhir .....	31
Tabel 3.8 Rekapitulasi Hasil Jawaban Responden Penilaian Kondisi Saat Ini dari Pegawai dan Konsumen Rumah Cantik Embun Palembang .....	31
Tabel 3.9 Rekapitulasi Hasil Jawaban Responden Urgensi Penanganan dari Pegawai dan Konsumen Rumah Cantik Embun Palembang .....	33
Tabel 3.10 Hasil Wawancara .....	35
Tabel 3.11 Faktor Internal dan Eksternal Rumah Cantik Embun Palembang .....	37
Tabel 4.1 Hasil Perhitungan Faktor Internal .....	41
Tabel 4.2 Hasil Perhitungan Faktor Eksternal .....	43
Tabel 4.3 Matriks IFAS .....	46
Tabel 4.4 Matriks EFAS .....	48
Tabel 4.5 Hasil Nilai untuk Diagram Analisis SWOT .....	50

Tabel 4.6	Matriks SWOT .....	51
-----------	--------------------	----

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 1.1 Ruang Salon .....	3
Gambar 1.2 Salah satu peralatan salon yang masih kurang, Steamer .....	4
Gambar 2.1 Diagram Analisis SWOT .....	18
Gambar 4.1 Diagram Analisis SWOT .....	50



## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Surat Pengantar Pengambilan Data Laporan Akhir
- Lampiran 2 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 3 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 4 Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 5 Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 6 Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 7 Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 8 Format Kuisisioner
- Lampiran 9 Lembar Kunjungan Perusahaan
- Lampiran 10 Lembar Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 11 Lembar Tanda Persetujuan Revisi Laporan Akhir