

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MEMPERTAHANKAN USAHA
PADA KEDAI SIRU PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**ANGGRAINI RAHMAYANTI
NPM 061830601033**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG**

2021

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MEMPERTAHANKAN USAHA
PADA KEDAI SIRU PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**ANGGRAINI RAHMAYANTI
NPM 061830601033**

Menyetujui,

Pembimbing I,

**Palembang, 2021
Pembimbing II,**

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

**Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec
NIP 197705212006042001**

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

Koordinator Prodi Jurusan Administrasi Bisnis

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

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



POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website: www.polsri.ac.id E-mail: info@polsri.ac.id



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Anggraini Rahmayanti
NPM : 061830601033
Jurusan / Program Studi : Administrasi Bisnis / DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Usaha
Pada Kedai Siru 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 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, 2021
Yang membuat pernyataan,

Anggraini Rahmayanti
NPM 061830601033

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Anggraini Rahmayanti
NPM : 061830601033
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Usaha
Pada Kedai Siru Palembang

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

Pada Hari:

Tanggal: 2021

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Jusmawi Bustan, S.E., M.Si</u> Ketua	_____	_____
2.	<u>Dra. Esya Alhadi., M.M</u> Anggota	_____	_____
3.	<u>Dr. Sari Lestari Zainal Ridho., SE., M.Ec</u> Anggota	_____	_____
4.	<u>Mariskha Z, SE., MM</u> Anggota	_____	_____

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Kerjakan apa saja yang telah menjadi hak dan kewajibanmu, karena kebahagiaan hidupmu terletak disitu” (**Mustafa Al-Gholayani**)

Laporan Akhir ini penulis persembahkan kepada :

- ❖ Kedua Orang Tua Saya
- ❖ Bapak Jusmawi Bustan, S.E., M.Si selaku Dosen Pembimbing I
- ❖ Ibu Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec selaku Dosen Pembimbing II
- ❖ Kakak Tersayang Kiki Paramitha dan Adik Tersayang Nabila Salsabilla
- ❖ Sahabat-sahabat Saya
- ❖ Teman-teman Jurusan Administrasi Bisnis
- ❖ Almamater Tercinta

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan pertolongan-Nya laporan akhir yang berjudul “Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Usaha Pada Kedai Siru Palembang” 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 internal dan eksternal pada Kedai Siru Palembang dan strategi 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, Juli 2021

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT, atas berkah, rahmat dan karunia-Nya yang telah memberikan kesempatan kepada penulis dalam penyelesaian penyusunan laporan akhir yang berjudul “Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Usaha Pada Kedai Siru Palembang”. Laporan ini disusun berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan di Kedai Siru Palembang.

Dalam melaksanakan penelitian ini, penulis banyak sekali menerima bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dengan segala ketulusan dari penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing Ahmad Taqwa M.T selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Heri Setiawan S.E., M.AB 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.AB selaku Koordinator Program Studi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
5. Bapak Jusmawi Bustan, S.E., M.Si selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan saran, solusi dan petunjuk bagi penulis dalam menyelesaikan laporan akhir ini.
6. Ibu Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec 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 di Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
8. Keluarga yang turut memberikan dukungan, nasihat dan semangat serta doa untuk keberhasilan penulis.
9. Teman-teman yang telah memberikan semangat berjuang dalam menyelesaikan laporan akhir ini.

10. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan laporan akhir ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu, penulis mengucapkan banyak terima kasih.

11. Almamater tercinta.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada seluruh pihak yang terlibat memberikan bantuan dan bimbingannya kepada penulis. Semoga segala bentuk bantuan dan semangat diberikan mendapatkan balasan kebaikan serta pahala dari Allah SWT. Aamiin.

Palembang, Juli 2021

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk menentukan strategi pemasaran yang harus dilakukan dalam mempertahankan usaha pada Kedai Siru Palembang melalui analisis SWOT. Dalam menentukan strategi pemasaran perlu diketahui faktor – faktor internal dari kekuatan dan kelemahan, faktor-faktor eksternal dari peluang dan ancaman yang ada di perusahaan. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Subjek penelitian ini adalah pengelola perusahaan, karyawan dan konsumen. Sumber data terdiri dari data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara, kuesioner dan dokumentasi. Hasil penelitian analisis SWOT dapat diperoleh nilai matriks dari faktor internal (IFAS) 3,804660767 dan nilai matriks faktor eksternal (EFAS) 3,7497477 yang berarti bahwa Kedai Siru Palembang berada pada titik kuat dalam usahanya. Dari hasil diagram cartesius menunjukkan bahwa Kedai Siru Palembang 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 Pemasaran, Analisis SWOT

ABSTRACT

This research was conducted to determine the marketing strategy that must be carried out in maintaining the business at Kedai Siru Palembang through SWOT analysis. In determining the marketing strategy, it is necessary to know the internal factors of the strength and weaknesses, the external factors of the opportunity and threats that exist in the company. This type of research is qualitative research. The subjects of this research are company managers, employees and consumers. Data sources consist of primary data and secondary data. The data collection methods used were interviews, questionnaires and documentation. The result of the SWOT analysis research can be obtained that the matrix value of internal factors (IFAS) is 3,804660767 and the matrix value of external factors (EFAS) is 3,7497477 which means that Kedai Siru Palembang is at a strong point in its business. The result of the Cartesian diagram it show that Kedai Siru Palembang is in quadrant I, namely the aggressive quadrant where this quadrant is a very profitable situation, the company has opportunity and strength so that it can take advantage of existing opportunity.

Keywords : Marketing Strategy, SWOT Analysis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMAKASIH	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	3
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	3
1.4.1 Tujuan	3
1.4.2 Manfaat	3
1.5 Metodologi Penelitian	4
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	4
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	4
a. Jenis Data	4
b. Sumber Data	5
1.5.3 Metode Pengumpulan Data	5
1.5.4 Teknik Analisis Data	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Strategi	9
2.2 Pengertian Pemasaran	10
2.3 Pengertian Strategi Pemasaran	11
2.4 Unsur-unsur Pemasaran	11
2.5 Bauran Pemasaran	12
2.6 Analisis SWOT	13
2.6.1 Pengertian Analisis SWOT	13
2.6.2 Matriks SWOT	15

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	17
3.2 Logo Perusahaan	17
3.3 Visi dan Misi Perusahaan	18
3.3.1 Visi	18
3.3.2 Misi	18
3.4 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	19
3.4.1 Struktur Organisasi	19
3.4.2 Pembagian Tugas	19
3.5 Kegiatan Promosi Kedai Siru	22
3.6 Harga Menu Kedai Siru	22
3.7 Kondisi dan Disiplin Kerja Karyawan	26

BAB IV ANALISIS DATA

4.1 Faktor Internal pada Kedai Siru	28
4.2 Faktor Eksternal pada Kedai Siru	29
4.3 Hasil Kuesioner Pembobotan Faktor Internal dan Eksternal	31
4.4 Perhitungan Bobot	33
4.4.1 Perhitungan Bobot Faktor Internal.....	33
4.4.2 Perhitungan Bobot Faktor Eksternal.....	34
4.5 Perhitungan Bobot dan Rating Matriks	35
4.5.1 IFAS	35
4.5.2 EFAS	37
4.6 Diagram Cartesius Analisis SWOT	38
4.7 Matriks SWOT	40

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	43
5.2 Saran	44

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

1.1 Data Pengunjung Kedai Siru Tahun 2016 - 2020	2
3.1 Daftar Menu Makanan Nasi Goreng	22
3.2 Daftar Menu Makanan Mie	23
3.3 Daftar Menu Makanan Sate dan Ayam	23
3.4 Daftar Menu Makanan Snack	23
3.5 Daftar Menu Makanan Dimsum	23
3.6 Daftar Menu Paket Siru	24
3.7 Daftar Menu Minuman Dingin	24
3.8 Daftar Menu Minuman Panas	24
3.9 Daftar Menu Minuman Jus Buah	25
3.10 Daftar Menu <i>Blend Shake</i> dan <i>Dessert</i>	25
4.1 Faktor Internal Kekuatan (<i>Strength</i>)	27
4.2 Faktor Internal Kelemahan (<i>Weakness</i>)	28
4.3 Faktor Eksternal Peluang (<i>Opportunity</i>)	29
4.4 Faktor Eksternal Ancaman (<i>Threats</i>)	29
4.5 Data Hasil Kuesioner Pembobotan Faktor Internal	30
4.6 Data Hasil Kuesioner Pembobotan Faktor Eksternal.....	30
4.7 Perhitungan Bobot Faktor Internal	31
4.8 Perhitungan Bobot Faktor Eksternal	32
4.9 Matriks <i>Internal Factors Analysis Summary</i> (IFAS)	33
4.10 Matriks <i>Eksternal Factors Analysis Summary</i> (EFAS)	35
4.11 Matriks SWOT Kedai Siru	38

DAFTAR GAMBAR

2.1 Diagram Analisis SWOT	14
3.1. Logo Kedai Siru	17
3.2. Struktur Organisasi Kedai Siru	19
4.1. Diagram Cartesius Analisis SWOT	39

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 2 Lembar Kesepakatan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 3 Lembar Kesepakatan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 4 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 5 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 6 Surat Permohonan Pengantar Pengambilan Data ke Kedai Siru
- Lampiran 7 Surat Izin Pengambilan Data ke Kedai Siru
- Lampiran 8 Surat Balasan dari Kedai Siru
- Lampiran 9 Kartu Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 10 Identitas Informan dan Pedoman Wawancara
- Lampiran 11 Lembar Kuesioner
- Lampiran 12 Identitas Responden dan KTP
- Lampiran 13 Perhitungan Analisis SWOT Microsoft Excel
- Lampiran 14 Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 15 Lembar Revisi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 16 Lembar Persetujuan Revisi Laporan Akhir