

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN  
SWOT PADA PRODUK INDIHOME DI PT.TELKOM INDONESIA  
KABUPATEN BONDOWOSO**

**SKRIPSI**

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi Manajemen (S1) dan memperoleh gelar Sarjana  
Manajemen



Oleh :

**Nurullita Vika Dila**  
**1710411116**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**  
**2022**

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Nurullita Vika Dila

NIM : 1710411116

Prodi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul : **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN SWOT PADA PRODUK INDIHOME DI PT.TELKOM INDONESIA KABUPATEN BONDOWOSO** adalah hasil karya saya sendiri. Kecuali jika dalam kutipan substansi telah saya sebutkan sumbernya. Belum pernah diajukan pada institusi manapun serta bukan karya plagiat ataupun jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keaslian, keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah.

Dengan demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta saya bersedia memperoleh sanksi akademik dan siap di tuntutan dimuka hukum jika ternyata dikemudian hari ada pihak-pihak yang dirugikan dari pernyataan yang tidak benar tersebut.

Jember,

Yang menyatakan,



Nurullita Vika Dila

NIM. 17. 1041. 1116

LEMBAR PENGESAHAN

**SKRIPSI**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN SWOT  
PADA PRODUK INDIHOME DI PT.TELKOM INDONESIA KABUPATEN  
BONDOWOSO**

Oleh:

**Nurullita Vika Dila**

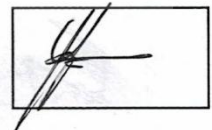
**NIM: 1710411116**

Pembimbing :

Dosen Pembimbing 1: Budi Santoso SE., MM., M.Akun



Dosen Pembimbing 2: Yohanes Gunawan Wibowo, SE., MM



## LEMBAR PENGESAHAN


Skripsi berjudul: **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN SWOT PADA PRODUK INDIHOME DI PT.TELKOM INDONESIA KABUPATEN BONDOWOSO**, telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember pada:

Nama : Nurullita Vika Dila  
NIM : 1710411116  
Hari : Kamis  
Tanggal : 07 April 2022  
Tempat : via zoom

Tim Penguji

  
Maheni Ika Sari, SE., MM  
NIP. 197708112005012001

Anggota 1,

  
Budi Santoso, SE., MM., M.Akun  
NPK. 10. 03. 711

Anggota 2,


  
Yohanes Gunawan Wibowo, SE., MM  
NPK. 19840604117037

Mengesahkan:

Dekan

  
Maheni Ika Sari, SE., MM  
NIP. 197708112005012001

Ketua Program Studi

  
Achmad Hasan Hafidzi, SE., MM  
NPK. 1986051411703796

## MOTTO

**“ Bukanlah ilmu yang seharusnya mendatangimu, tetapi kamulah yang harusmendatangi ilmu itu”**

**( Imam Malik)**

**“ Dibalik kesulitan pasti ada kemudahan “**

**( AL- Insyirah 5:6 )**

**“ Sukses adalah saat persiapan dan kesempatan bertemu “**

**( Bobby Unser )**

**“ Sukses berjalan dari satu kegagalan ke kegagalan yang lain, tanpa kita kehilangan semangat**

**“**

**( Abraham Lincoln )**

## PERSEMBAHAN

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas segala nikmat dan karunia yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “Implementasi Marketing Mix 7P Terhadap Keputusan Pembelian Di Mie Demit Balung”. Dalam kesempatan kali ini penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini. Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Skripsi ini saya persembahkan kepada kedua orang tua yakni ayah Sugeng Hadi Susanto dan ibu Juarti Wiwik Indrayati yang telah memberikan cinta, doa dan semangat yang tak terbatas dalam semua hal, salah satunya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Budi Santoso, SE.,MM., M.Akun selaku dosen pembimbing utama yang telah memberikan segenap perhatian dan pengetahuan dalam membimbing penelitian dari awal pengerjaan skripsi sampai dengan selesai.
3. Bapak Yohanes Gunawan Wibowo, SE.,MM selaku dosen pembimbing pendamping yang telah meluangkan waktu dan pemikirannya untuk memberikan bimbingan terbaik kepada penelitian dari awal sampai dengan selesai.
4. bu Maheni Ika Sari, SE.,MM selaku dosen penguji yang dengan sabarnya telah memberikan bimbingan dan saran sehingga skripsi ini bisa selesai tepat waktu.
5. Kepada adik saya Vani Alsilana dan teman hidup saya Maulana Iqbal M.
6. Seluruh sahabat saya yang telah nememani dari awal kuliah dan memberikan semangat yakni Silvia Mega Dwiningrum, Nadia Lisa Septy A.
7. Teman – teman prodi manajemen C angkatan 2017.



## KATA PENGANTAR

Assalamua'laikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Segala puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas segala nikmat dan karunia yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran dengan menggunakan SWOT pada produk Indihome di Kabupaten Bondowoso” . oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasihkepada:

1. Bapak Dr. Hanafi, M.PD, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Jember.
2. Ibu Maheni Ika Sari, SE.,MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember.
3. Bapak Achmad Hasan Hafidzi, SE.,MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember.
4. Bapak Budi Santoso, SE.,MM., M.Akun selaku dosen pembimbing utama yang telah memberikan segenah perhatian dan pengetahuan dalam membimbing penelitian dari awal pengerjaan skripsi sampai dengan selesai.
5. Bapak Yohanes Gunawan Wibowo, SE.,MM selaku dosen pembimbing pendamping yang telah meluangkan waktu dan pemikirannya untuk memberikan bimbingan terbaik kepada penelitian dari awal sampai dengan selesai.
6. Ibu Maheni Ika Sari, SE.,MM selaku dosen penguji yang dengan sabarnya telah memberikan bimbingan dan saran sehingga skripsi ini bisa selesai tepat waktu.
7. Seluruh staf pengajaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang tak ternilai selama penulis menempuh pendidikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember.
8. Ungkapan terimakasih kepada kedua orang tua, adik saya yang telah mendoakan dan memberikan semangat tiada lelahnya diberikan kepada saya.
9. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

Jember,

Nurullita Vika Dila

## DAFTAR ISI

<b>Lembar Pernyataan .....</b>	<b>ii</b>
<b>Lembar Judul.....</b>	<b>iii</b>
<b>Lembar Pengesahan.....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO.....</b>	<b>v</b>
<b>Lembar Persembahan.....</b>	<b>vi</b>
<b>Abstrak.....</b>	<b>vii</b>
<b>Kata Pengantar .....</b>	<b>xi</b>
<b>Daftar isi.....</b>	<b>xii</b>
<b>Daftar Tabel .....</b>	<b>xiv</b>
<b>Daftar Gambar.....</b>	<b>xv</b>
<b>Daftar Lampiran.....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
Latar Belakang Masalah.....	1
Rumusan Masalah.....	6
Tujuan Penelitian .....	6
Manfaat Penelitian .....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>8</b>
Kajian Pustaka .....	8
Manajemen Pemasaran .....	8
Konsep Pemasaran .....	8
Definisi Manajemen Strategi .....	9
Tahapan Manajemen Strategi.....	11
Strategi Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ).....	11
Analisis SWOT .....	13
Faktor-faktor dalam Analisis SWOT.....	14
Tahap Formulasi SWOT .....	15
Formulasi Strategi .....	16
Matriks SWOT .....	18
Tinjauan Penelitian Terdahulu .....	21
Kerangka Konseptual.....	25
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>26</b>
Identifikasi Variabel.....	26
Definisi Operasional Variabel .....	26
Sumber Data Penelitian.....	26
Data Primer .....	26
Data Sekunder .....	26



Teknik Pengumpulan Data .....	26
Populasi dan Sampel.....	26
Teknik Pengambilan Sampel .....	27
Desain Penelitian .....	28
Lokasi dan Waktu Pnelitian .....	29
Teknik Analisis Data .....	29
Identifikasi Strategi IFAS .....	29
Identifikasi Strategi EFAS .....	30
Analisis SWOT .....	32
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>35</b>
Gambaran Umum Objek Penelitian .....	35
Profil Perusahaan PT. Telkom Indonesia.....	35
Purpose, Visi, Misi.....	37
Indihome.....	37
Visi, Misi, Tujuan Indihome .....	38
Macam-Macam Pelayanan Indihome.....	38
Struktur Organisasi.....	38
Hasil Analisis Data .....	43
Hasil Identifikasi Fator Internal dan Eksternal.....	43
Tahap Masukan Data Internal dan Eksternal.....	44
Tahap Pencocokan Matriks IE dan Matriks SWOT .....	48
Pembahasan .....	50
Ekspansi .....	50
<i>Upgrade</i> Layanan.....	52
Subsidi .....	54
Promosi, Iklan, dan Sosialiasi.....	55
Pelatihan Karyawan .....	55
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>58</b>
Kesimpulan .....	58
saran .....	58
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>60</b>
<b>Lampiran – Lampiran .....</b>	<b>62</b>

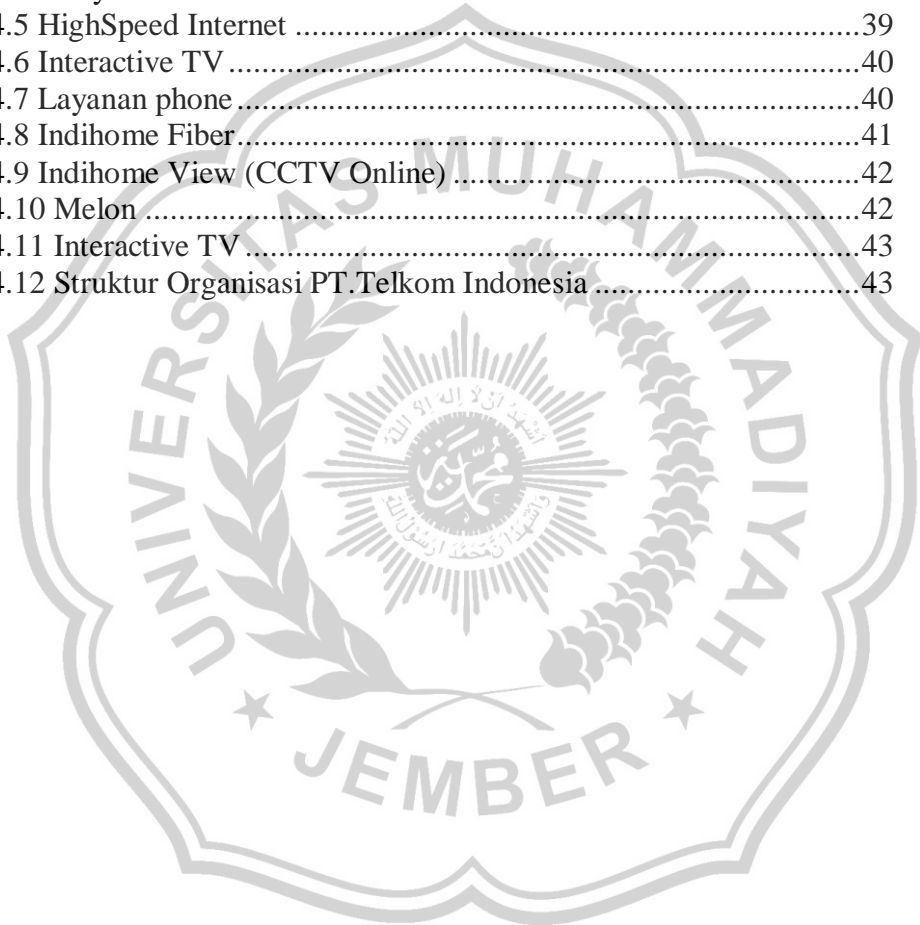
## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pelanggan Indihome .....	3
Tabel 2.1 Matriks SWOT .....	19
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu .....	22
Tabel 2.3 Kerangka Konseptual.....	25
Tabel 3.1 Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE) .....	29
Tabel 3.2 Matriks <i>External Factor Evaluation</i> (EFE) .....	30
Tabel 4.1 Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE) .....	45
Tabel 4.2 Matriks <i>Exteral Facctor Evaluation</i> (EFE) .....	46



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.2 Daftar Paket Internet .....	3
Gambar 2.1 Formulasi Strategi .....	16
Gambar 3.1 Strategi SWOT.....	33
Gambar 4.1 PT.Telkom Indonesia .....	35
Gambar 4.2 Indihome.....	37
Gambar 4.3 Pelayanan Internet.....	39
Gambar 4.4 Pelayanan Internet Fiber.....	39
Gambar 4.5 HighSpeed Internet .....	39
Gambar 4.6 Interactive TV .....	40
Gambar 4.7 Layanan phone.....	40
Gambar 4.8 Indihome Fiber.....	41
Gambar 4.9 Indihome View (CCTV Online).....	42
Gambar 4.10 Melon .....	42
Gambar 4.11 Interactive TV.....	43
Gambar 4.12 Struktur Organisasi PT.Telkom Indonesia.....	43



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Data Kuisisioner Matriks Internal Factor Evaluation (IFE) .....	62
Lampiran 2 Hasil Perhitngan Rating Iternal Factor Evaluation (IFE) .....	65
Lampiran 3 Hasil Data Matriks Eksternal Factor Evaluation (EFE).....	68
Lampiran 4 Hasil Perhitungan Rating Eksternal Factor Evaluation (EFE).....	71
Lampiran 5 Daftar Pertanyaan Wawancara.....	74

