

**MENYUSUN STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS
SWOT DI ERA DIGITAL PADA UMKM DONAT MOOI DI JALAN KALIMANTAN,
KECAMATAN SUMBERSARI, KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu

Syarat memperoleh gelar Sarjana

Manajemen



Penulis: Auliaul Fitria

2010411125

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER**

2024

**MENYUSUN STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS
SWOT DI ERA DIGITAL PADA UMKM DONAT MOOI DI JALAN KALIMANTAN,
KECAMATAN SUMBERSARI, KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu

Syarat memperoleh gelar Sarjana

Manajemen



Penulis: Auliaul Fitria

2010411125

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER**

2024

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Auliaul Fitria


NIM : 2010411125

Prodi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul: **MENYUSUN STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT DI ERA DIGITAL PADA UMKM DONAT MOOI DI JALAN KALIMANTAN, KECAMATAN SUMBERSARI, KABUPATEN JEMBER;** adalah hasil karya sendiri. Kecuali jika dalam beberapa kutipan substansi telah saya sebutkan sumbernya. Belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya plagiat atau jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keaslian, keabsahan, dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta saya bersedia memperoleh sanksi akademik dan siap dituntut di muka hukum. jika ternyata di kemudian hari ada pihak-pihak yang dirugikan dari pernyataan yang tidak benar tersebut.

Jember, 29 Juli, 2024.


Auliaul Fitria

NIM. 20.1041.1125

PERSETUJUAN SKRIPSI

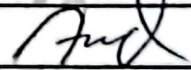
**MENYUSUN STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS
SWOT DI ERA DIGITAL PADA UMKM DONAT MOOI DI JALAN KALIMANTAN,
KECAMATAN SUMBERSARI, KABUPATEN JEMBER**

Oleh: AULIAUL FITRIA
NIM: 2010411125


Pembimbing:

Dosen Pembimbing Utama : Ahmad Izzuddin SE, MM

Dosen Pembimbing Pendamping : Dra, Wenny Murtalining Tyas. M. Si



A rectangular box containing a handwritten signature in black ink, which appears to be "Ahmad".



A rectangular box containing a handwritten signature in black ink, which appears to be "Wenny".

PENGESAHAN

Skripsi berjudul; Menyusun strategi pemasaran dengan menggunakan analisis SWOT di era digital pada UMKM Donat Mooi di jalan Kalimantan, kecamatan sumpersari, kabupaten Jember telah diuji dan di sahkan oleh fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember pada :

Nama : Auliaul Fitria
NIM : 2010411125
Hari : Senin
Tanggal : 29, Juli, 2024
Tempat : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Uniersitas Muhammadiyah Jember


Time Penguji


Feti Fatimah, SE., MM.
NPK.1979052510709622

Anggota 1,


Ahmad Izzudin, SE., MM.
NPK. 1990100711605780

Anggota 2,

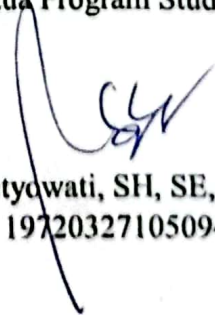

Dra, Wenny Murtalining Tyas, M., Si.
NPK. 1964110818407039

Mengesahkan :

Dekan,


Maheni Ika Sari, S.E., MM.
NIP. 197708112005012001

Ketua Program Studi


Trias Setyowati, SH, SE, MM.
NPK. 1972032710509477

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur kami panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan segala nikmat kesehatan, pemahaman, dan kasihNya sehingga kami dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan jadwal yang telah direncanakan. Dalam kesempatan ini kami ucapkan banyak-banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini diantaranya:

1. Orang tua saya tercinta bunda Ummul Hasanah yang tidak henti untuk mendo'akan saya di setiap detik dan langkahnya untuk menggapai cita-cita saya serta pelukan ibu dengan seorang anak tidak ada yang bisa menggantikannya dan kasih sayangnya yang begitu tulus untuk saya. Dan ayah tercinta Moh. Masrur yang selalu memberi semangat dan motivasi kehidupan untuk bekal saya kedepan serta do'a yang selalu dipanjatkan untuk saya. Tanpa mereka tidak terlahirlah saya, dan tanpa mereka saya bukan siapa-siapa. Tidak ada kata yang dapat saya sampaikan melainkan ucapan terima kasih yang setulusnya dari hati yang ingin saya sampaikan atas segala usaha dan jerih payah pengorbanan mereka untuk saya selama ini.
2. Untuk adik-adik saya M. Alfian Nasron Kamil dan M. Royhan Rhomadhoni yang telah hadir dengan memberikan semangat dan dukungan hingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
3. Untuk penyemangat hidup saya Ari Puguh Permadi yang selalu membuat saya bersemangat menjalani kehidupan ini agar menjadi pribadi yang lebih baik dan memberikan semangat dukungan kepada saya hingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
4. Teman-teman dari Fakultas Ekonomi prodi Manajemen yang ikut menemani saya selama perjalanan kuliah ini terutama kepada Rofiatul Ananda Putria dan Rita Amelia terimakasih dukungannya dan telah memberi semangat hidup disaat saya hampir kebingungan arah, mereka yang menuntun saya untuk kejalan yang benar sampai saya menemukan penyemangat hidup saya yang bernama Ari Puguh Permadi sampai sekarang sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

MOTTO

“وَاحْسِنُ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ”

“Dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu”

(QS. Al-Qashash: 77)

“Lebih baik berjalan di masa muda untuk menggapai kesuksesan
dari pada lari di hari tua untuk menggapai kesuksesan”

(Penulis)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan penelitian tentang Strategi Meningkatkan Penjualan di Era Digital, yang menunjukkan bahwa faktanya konsumen telah terbiasa dengan pembelian secara online. Penerapan analisis SWOT juga salah satu strategi yang tepat agar dapat menghadapi persaingan serta meningkatkan daya saing untuk UMKM Donat Mooi, Penelitian ini dibuat untuk memecahkan masalah yang ada pada UMKM Donat Mooi, yaitu strategi alternatif pemasaran untuk meningkatkan daya saing pada era digital dengan analisis SWOT. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Metode pengumpulan data dan informasi yang digunakan dalam penelitian ini didapatkan secara langsung melalui wawancara dan observasi, serta secara tidak langsung melalui studi pustaka. Hasil penelitian ini berdasarkan Diagram SWOT dan Matriks Internal-Eksternal menunjukkan bahwa UMKM Donat Mooi berada pada posisi Menjaga dan Bertahan (*Hold and Maintain*). Dengan hasil analisis Diagram SWOT dan Matriks IE (Internal-Eksternal), posisi UMKM Donat Mooi berada pada posisi yang menguntungkan sehingga strategi yang cocok digunakan adalah strategi intensif-agresif.

Kata kunci: Analisis SWOT, Era Digital, Matriks IE, Matriks SWOT, Strategi Pemasaran.

ABSTRACT

This research aims to conduct research on Strategies to Increase Sales in the Digital Era, which shows that in fact consumers have become accustomed to purchasing online. The application of SWOT analysis is also one of the right strategies to be able to face competition and increase competitiveness for Donut Mooi MSMEs. This research was created to solve problems that exist in Mooi Donut MSMEs, namely alternative marketing strategies to increase competitiveness in the digital era with SWOT analysis. This research uses descriptive qualitative research methods. The data and information collection methods used in this research were obtained directly through interviews and observations, as well as indirectly through literature study. The results of this research based on the SWOT Diagram and Internal-External Matrix show that Mooi Donut MSMEs are in a Hold and Maintain position. With the results of the SWOT Diagram and IE Matrix (Internal-External) analysis, the position of MSME Donut Mooi is in a profitable position so that the appropriate strategy to use is an intensive-aggressive strategy.

Keywords: SWOT Analysis, Digital Era, IE Matrix, SWOT Matrix, Marketing Strategy.

KATA PENGANTAR

Saya mengucapkan puja dan puji syukur atas kehadiran Allah SWT, karena atas berkat rahmat dan karuniaNya, saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir atau Skripsi dengan judul "MENYUSUN STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT DI ERA DIGITAL PADA UMKM DONAT MOOI DI JALAN KALIMANTAN, KECAMATAN SUMBERSARI, KABUPATEN JEMBER." Syukur Alhamdulillah, skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik dan dengan batas waktu yang telah ditentukan. Yang sebagai mana merupakan salah satu persyaratan Fakultas untuk menyusun Skripsi dalam rangka menyelesaikan Laporan Tugas Akhir (LTA) pada Program Studi (S1) Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember.

Penulisan Tugas Akhir atau Skripsi ini tidak lepas dari bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak baik materi, moral, maupun spiritual. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini saya sebagai penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Hanafi, M.Pd. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Jember.
2. Ibu Maheni Ika Sari, S.E., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember.
3. Ibu Dr.Trias Setyowati, SH, SE, MM.selaku Kepala Progam Studi Manajemen. Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
4. Ibu Ita Iftiatu Sakdiyah. selaku pemilik usaha UMKM Donat Mooi di jalan Klimantan, Kecamatan Summersari, Kabupaten Jember yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian.
5. Bapak Ahmad Izzudin SE, MM. selaku dosen pembimbing 1 yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dengan tekun dan disiplin dalam penulisan Skripsi ini.
6. Ibu Dra. Wenny Murtalining Tyas, M.Si. selaku dosen pembimbing 2 yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dengan tekun dan sabar dalam penulisan Skripsi ini.
7. Ibu Feti Fatimah SE, MM. selaku dosen penguji Skripsi yang telah bersedia memberikan kritik dan saran, bimbingan serta arahan yang bermanfaat demi menyempurnakan Skripsi ini.
8. Seluruh pegawai dan konsumen UMKM Donat Mooi jalan Kalimantan, Kecamatan Summersari, kabupaten Jember yang telah meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner dalam penyusunan Skripsi ini.

Penulis

Auliaul Fitria

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN PENULIS	iii
PERSETUJUAN SKRIPSI	iv
PENGESAHAN SKRIPSI	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
MOTTO	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	9
2.1 Landasan Teori	9
2.1.1 Strategi	9
2.1.2 Pemasaran	11
2.1.3 Konsep Pemasaran	12
2.1.4 Strategi Pemasaran	13
2.1.5 Bauran Pemasaran	16
2.1.6 Era Digital	21
2.1.7 Analisis SWOT	23
2.2 Penelitian Terdahulu	26

2.3 Kerangka Konseptual.....	31
BAB III METODE PENELITIAN	32
3.1 Identifikasi Variabel	32
3.2 Definisi Operasional Variabel	32
3.2.1 Faktor Internal.....	32
3.2.2 Faktor Eksternal	33
3.3 Desain Penelitian	34
3.4 Jenis Data	34
3.4.1 Data primer	34
3.4.2 Data sekunder.....	34
3.5 Populasi.....	34
3.6 Sample.....	34
3.7 Teknik Pengambilan Sample.....	35
3.8 Teknik Pengumpulan Data	35
3.8.1 Observasi.....	35
3.8.2 Wawancara	35
3.8.3 Dokumentasi	35
3.9 Uji Keabsahan Data	36
3.9.1 Uji Kredibilitas (<i>Credibility</i>).....	36
3.9.2 Uji Dependability.....	36
3.10 Teknik Analisis Data	36
3.10.1 Tahap Masukan (<i>Input Stage</i>)	36
3.10.2 Tahap Pencocokan (<i>Matching Stage</i>).....	37
3.10.3 Tahap Keputusan (<i>Decision Stage</i>).....	40
BAB IV PEMBAHASAN	41
4.1 Gambaran Ummum UMKM Donat Mooi	41
4.1.1 Sejarah UMKM Donat Mooi.....	41
4.1.2 Visi dan Misi UMKM Donat Mooi.....	42
4.1.3 Struktur Organisasi	42

4.1.4 Deskripsi Hasil Wawancara Dengan Responden	43
4.1.5 Aspek Pemasaran	45
4.1.6 Deskripsi Informasi.....	46
4.2 Hasil Penelitian	46
4.2.1 Tahap Masukan Data (<i>Input Stage</i>).....	46
4.2.2 Tahap Pencocokan Data (<i>Matching Stage</i>)	50
4.2.3 Tahap Keputusan (<i>Decision Stage</i>)	56
4.3 Pembahasan.....	56
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	59
5.1 Kesimpulan	59
5.2 Saran	60
DAFTAR PUSTAKA	62
LAMPIRAN	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Omset Penjualan UMKM Donat Mooi Dalam Jumlah Tahun.....	3
Gambar 1.2 Omset Penjualan UMKM Donut Mooi Tahun 2023	4
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	31
Gambar 3.1 Diagram SWOT	38
Gambar 3.2 Matriks IE (Internal-eksternal).....	39
Gambar 3.3 Matriks SWOT	40
Gambar 4.1 Toko UMKM Donat Mooi	41
Gambar 4.2 Struktur Organisasi UMKM Donat Mooi	42
Gambar 4.3 Produk UMKM Donat Mooi.....	45
Gambar 4.4 Posisi UMKM Donat Mooi Pada SWOT.....	51
Gambar 4.5 Posisi UMKM Donat Mooi Pada Matriks IE (Internal-eksternal).....	51
Gambar 4.6 Strategi Alternatif UMKM Donat Mooi Dengan Matriks SWOT	52

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 UMKM Donat Di kecamatan Summersari.....	4
Tabel 4.1 Faktor Internal dan Eksternal UMKM Donat Mooi.....	46
Tabel 4.2 Hasil Kuesioner Dan Pemberian Rating Fator internal.....	47
Tabel 4.3 Hasil Kuesioner Dan Pemberian rating fator Eksternal	47
Tabel 4.4 Perhitungan Bobot Faktor Internal.....	48
Tabel 4.5 Perhitungan Bobot Faktor Eksternal	48
Tabel 4.6 Matriks Internal <i>Factor Analisis Summary</i> (INFAS).....	49
Tabel 4.7 Matriks Eksternal <i>Factor Analisis Summary</i> (EFAS)	50

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian.....	65
Lampiran 2. Petanyaan Untuk Informasi	67
Lampiran 3. Pemberian Rating	68
Lampiran 4. Tabulasi Hasil Responden	69
Lampiran 5. Dokumentasi.....	70