

**IMPLEMENTASI ANALISIS SWOT SEBAGAI DASAR PENENTU
STRATEGI BERSAING PADA “ VILLA HMD DI TRAWAS
MOJOKERTO”**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Melengkapi Tugas Akhir Dan Memenuhi Salah Satu
Syarat Untuk Menyelesaikan Program Studi Manajemen (S1)
Dan Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen**



Oleh:

Yunia Diva Laras

1610411094

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER
2020**

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yunia Diva Laras
NIM : 1610411094
Prodi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul:” IMPLEMENTASI ANALISIS SWOT SEBAGAI DASAR PENENTU STRATEGI BERSAING PADA “ VILA HMD DI TRAWAS MOJOKERTO” 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, Januari 2020

Yang menyatakan,



Yunia Diva Laras

NIM 1610411094

SKRIPSI

**IMPLEMENTASI ANALISIS SWOT SEBAGAI DASAR PENENTU
STRATEGI BERSAING PADA VILA HMD DI TRAWAS
MOJOKERTO**



Oleh :

YUNIA DIVA LARAS

16.1041.1094

Pembimbing :

Dosen Pembimbing Utama : Drs. M. Naely Azhad. M.Si

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

Dosen Pembimbing Pendamping : Nursaidah., SE.MM

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

PENGESAHAN

Skripsi berjudul **IMPLEMENTASI ANALISIS SWOT SEBAGAI DASAR PENENTU STRATEGI BERSAING PADA VILA HMD DI TRAWAS MOJOKERTO**, telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember pada:

Nama : Yunia Diva Laras

Hari :

Tanggal :

Tempat : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember

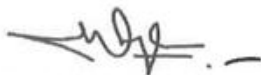
Tim Penguji,



Trias Setyowati, SH, SE, MM

NPK : 05 09 477

Anggota 1,



Drs. M. Naely Azhad, M.Si

NIP : 196612311993031006

Anggota 2,



Nursaidah, SE., MM

NPK : 15 09 637

Mengesahkan :

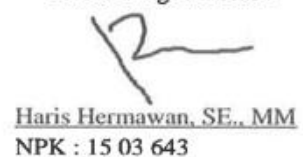


Dekan

Dr. Adik Susbiyani, M.Si.

NPK : 01 09 289

Ketua Program Studi



Haris Hermawan, SE., MM

NPK : 15 03 643

MOTTO

Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman diantara kamu dan orang-orang yang berilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu

kerjakan (Al-Mujadillah:11)

**“Barang siapa keluar untuk mencari ilmu maka dia berada di jalan Allah
(HR.Turmudzi)**



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 saya ucapkan banyak-banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini diantaranya: Skripsi ini saya Persembahkan kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan hidayah dan karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya
2. Teman seperjuangan skripsi mulai dari awal sampai akhir Rudiyanto dan Zulfikar Hidayatullah.
3. Trias Setyowati,SH,SE,MM Sebagai dosen penguji yang telah memberikan saran dan bimbingan kepada peneliti
4. Kedua dosen pembimbing saya, Drs. M. Naely Azhad, M.Si sebagai Dosen Pembimbing I dan Nursaidah. S.E., M.M. sebagai Dosen Pembimbing II yang sudah membimbing saya dengan teliti dan sabar
5. Teman-teman manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember khususnya Manajemen C 2016 Dona, Cici, Niswi, Rudiyanto, Zulfikar yang telah mendukung dan berbagi informasi mengenai skripsi. Semua orang yang tidak bisa yang sebutkan satu persatu, yang telah berpartisipasi dalam penyelesaian skripsi.
6. Almamater yang saya banggakan Universitas Muhammadiyah Jember.
7. Sahabat saya SMA Niken, Ajeng, Fauzi, Redi dan tidak lupa pemimpin hidup saya kelak Robby

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang tepat dan berdaya- saing dengan terlebih dahulu mengidentifikasi, menilai faktor-faktor internal perusahaan dan eksternal lingkungan yang mempengaruhi perusahaan tersebut. Hal ini dilakukan dengan menggunakan metode Analisis SWOT (*strenght, Weakness, Oppurtunity, Threat*). Analisis SWOT adalah analisis yang digunakan untuk mengevaluasi peluang dan ancaman lingkungan bisnis maupun kekuatan serta kelemahan yang dimiliki internal perusahaan. Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* untuk memperoleh sampel, dengan jumlah sampel yang diambil. Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan dan pengunjung Vila HMD di Trawas Mojokerto. Pengumpulan data menggunakan kuisisioner. Hasil penelitian yang diperoleh bahwa pemilihan strategi pemasaran yang tepat pada Vila HMD di Trawas Mojokerto adalah meningkatnya pangsa pasar, meningkatkan kualitas pelayanan jasa, melakukan promosi yang efektif dan tepat sasaran dan mengembangkan kualitas sumber daya manusia.

Kata kunci: Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman



ABSTRACT

This study aims to determine the right marketing strategy and competitive by first identifying, assessing internal factors and external environment affecting the company. This is done by using the method of SWOT analysis (Strength, Weakness, Opportunity, Threat). SWOT Analysis is the analysis used to evaluate business opportunities and threats in the environment as well as strengths and weaknesses internal company owned. This study uses purposive sampling technique to obtain the sample, the number of samples taken. The population in this study all employees on the Villa HMD in Trawas Mojokerto company and people who ever consumption product of Villa HMD in Trawas Mojokerto, collecting data using questionnaires. The results obtained that the selection of an appropriate marketing strategy on the company's Do Café Jember is to increase market share, improve service quality, promoting the effective and appropriate, and develop the quality of human resources.

Key word : Strength, Weakness, Opportunity, Threat)



KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Alhamdulillahirabbilalamin, banyak nikmat yang Allah berikan, tetapi sedikit sekali yang kita ingat. Segala puji hanya layak untuk Allah Tuhan seru sekalian alam atas segala berkah, rahmat, taufik, serta hidayah-Nya yang tiada terkira besarnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul implementasi analisis swot sebagai dasar penentu strategi bersaing pada Vila HMD di Trawas Mojokerto

Maksud dan tujuan dari penulisan dan penyusunan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Ekonomi (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember. Dalam penyusunannya, penulis memperoleh banyak bantuan dari berbagai pihak, karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

- a. Dr. Arik Susbiyani. SE, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan ijin penelitian kepada penulis.
- b. Haris Hermawan, SE, MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan ijin penelitian kepada penulis.
- c. Drs. M. Naely Azhad. M.Si selaku dosen pembimbing I dan Nursaidah, SE, MM selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, saran, bantuan dan pengarahan hingga tersusunnya skripsi ini.
- d. Trias Setyowati, SH, SE, MM selaku dosen penguji skripsi yang bersedia memberikan saran, bimbingan, dan arahan yang bermanfaat demi kesempurnaan skripsi ini.
- e. Seluruh Staf Pengajar/dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan segenap ilmunya kepada penulis, khususnya Staf Pengajar Jurusan Manajemen.
- f. Ayahku bapak Kasturi dan ibu ku ibu Sukamah, Kakakku Vita dan Robby yang aku sayangi, untuk semua cinta yang mengagumkan, doa, integritas, dukungan, dan perhatiannya yang tak terbatas. Terima kasih untuk segalanya, baru ini yang bisa saya persembahkan, semoga menjadi awal yang baik.
- g. Saudara-saudaraku, atas dukungan dan doanya, semoga kalian sukses

dalam menjalani hidup.

- h. Teman-teman seperjuangan Prodi Manajemen angkatan 2016 yang telah memberikan semangat dan dukungannya, Dona, Cici, Niswi, Rudi, Zulfikar, Niken, Ajeng, Fawzi, Redy dan teman-teman yang lain
- i. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan semua namanya yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Dari sanalah semua kesuksesan ini berawal, semoga semua ini bias memberikan sedikit kebahagiaan dan menuntun pada langkah yang lebih baik lagi. Meskipun penulis berharap isi dari skripsi ini bebas dari kekurangan dan kesalahan, namun selalu ada yang kurang. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar skripsi ini dapat lebih baik lagi. Akhir kata penulis berharap agar skripsi ini bermanfaat bagi semua pembaca.

Jember, 2020

Penyusun

Yunia Diva Laras

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN.....	ii
HALAMAN PEMBIMBINGAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian00.....	5
1.3.2 Manfaat Penelitian	5
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Konsep Pemasaran.....	6
2.1.1 Konsep Strategi.....	7
2.1.2 Anternatif-anternatif Strategi	9
2.1.3 Pemilihan Strategi.....	10
2.1.4 Analisis SWOT	10
2.1.5 Stratwgi Pemasaran	11
2.1.6 Tahapan Strategi Pemasaran.....	12
2.1.7 Pengembangan Strategi pemasaran	12
2.2 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	14
2.3 Kerangka Konseptual.....	17
BAB 3 METODE PENELITIAN	19
3.1 Jenis Penelitian dan pendekatan.....	19
3.2 Definisi Operasional Variabel	19
3.3 Jenis dan Sumber Data	20
3.4 Teknik Pengumpulan Data	21
3.5 Unit Analisis.....	21
3.6 Penentuan Strategi	22

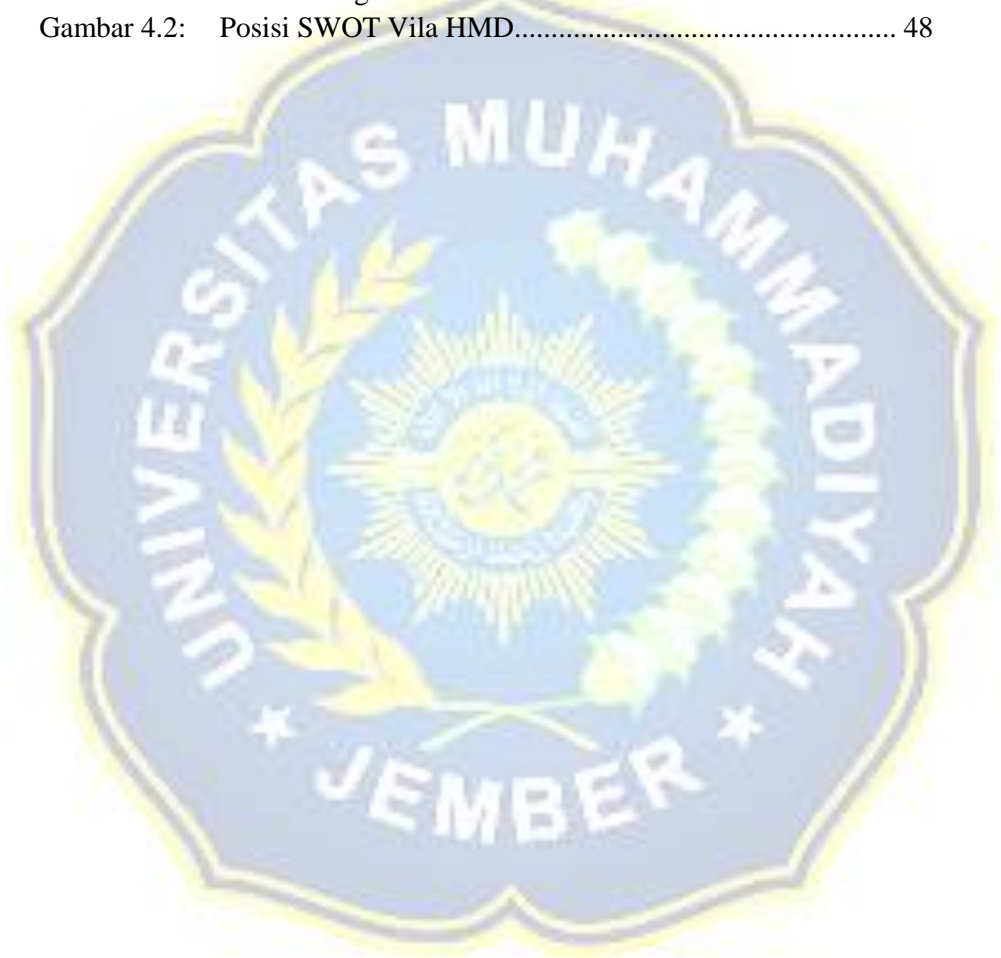
3.7 Informan Penelitian	25
3.8 Pengujian Keabsahan Data	25
3.8.1 Uji Kepercayaan	25
3.8.2 <i>Dependability</i>	25
3.9 Analisis data.....	26
3.10 Penentuan Alternatif Strategi.....	27
BAB 4 HASIL DAN PENBAHASAN	31
4.1 Gambaran Umum Objek penelitian	31
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	31
4.1.2 Struktur Organisasi	32
4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan.....	34
4.2 Lingkungan Eksternal.....	34
4.3 Lingkungan Internal	37
4.4 Hasil analisis dan pemahasan	39
4.5 Perhitungan bobot dan skor	44
4.6 Tahap Pencocokan.....	46
4.7 Penentuan Alternatif Strategi	47
4.8 Penentuan Strategi Pemasaran.....	50
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN.....	52
5.1 Kesimpulan.....	52
5.2 Saran	52
5.3 Rekomendasi	53
DAFTAR PUSTAKA	55

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1:	Daftar Villa sekitar Villa HMD.....	2
Tabel 1.2:	Fasilitas dan Harga sewa Villa HMD.....	3
Tabel 1.3:	Data Pengunjung Villa HMD.....	3
Tabel 2.1:	Penelitian Terdahulu.....	14
Tabel 3.1:	Responden Eksternal.....	22
Tabel 3.2:	Responden Eksternal.....	22
Tabel 3.3:	Contoh IFAS.....	23
Tabel 3.4:	Contoh EFAS.....	24
Tabel 4.1:	Fasilitas Umum Villa HMD.....	31
Tabel 4.2:	Daftar villa pesaing.....	35
Tabel 4.3:	PDRB Perkapita Tahun 2016-2018.....	36
Tabel 4.4:	Perkembangan Sektor Pariwisata Kab. Mojokerto.....	36
Tabel 4.5:	Fasilitas Kamar Villa HMD.....	37
Tabel 4.6:	Daftar Harga Villa Pesaing.....	38
Tabel 4.7:	Penentuan Nilai dan Bobot EFAS.....	40
Tabel 4.8:	Penentuan Nilai Bobot EFAS.....	42
Tabl 4.9:	IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>).....	44
Tabel 4.10:	EFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Summary</i>).....	45
Tabel 4.11:	Matrix SWOT.....	48

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1:	Kerangka Konsep Penelitian	17
Gambar 3.1:	Matrik Internal dan Eksternal.....	27
Gambar 3.2:	Matriks SWOT	28
Gambar 4.1:	Struktur Organisasi Vila HMD	32
Gambar 4.2:	Posisi SWOT Vila HMD.....	48



DAFTAR LAMPIRAN

- LAMPIRAN 1 : Surat Ijin Penelitian
- Lampiran 2 : Kuisisioner Penelitian
- Lampiran 3 : Data Kuisisioner Penelitian
- Lampiran 4 : Dokumentasi

