

**PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN MELALUI PENDEKATAN SWOT
GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI UD.MENTARI JAYA**

SKRIPSI

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



Oleh :

**BIMO FEBRIAN
NIM 1510411073**

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

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Bimo Febrin
NIM : 1510411073
Prodi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul : Penerapan Strategi Pemasaran Melalui Pendekatan SWOT Guna Meningkatkan Volume Penjualan Di Ud.Mentari Jaya; 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, 11 September 2020
Yang menyatakan,


Bimo Febrin
NIM. 15.10.411.073

**PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN MELALUI PENDEKATAN SWOT
GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI UD.MENTARI JAYA**

SKRIPSI

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



Oleh:

**BIMO FEBRIAN
NIM 1510411073**

Pembimbing:

Dosen Pendamping Utama : Bayu Wijyantini, SE, MM

Dosen Pembimbing Pendamping : Dr. Haris Hermawan, MM

iii



PENGESAHAN

Skripsi berjudul: Penerapan Strategi Pemasaran Melalui Pendekatan SWOT Guna Meningkatkan Volume Penjualan Di Ud.Mentari Jaya, telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember pada:

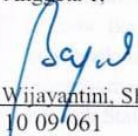
Nama : Bimo Febrian
NIM : 1510411073
Hari : Jum'at
Tanggal : 11 september 2020
Tempat : Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember

Tim Penguji,




Maheni Ika Sari, SE, MM
NIP 19770 811 2005 01 2001

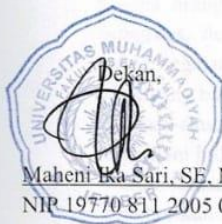

Anggota 1,


Bayu Wijayantini, SE, MM
NPK 10 09 061

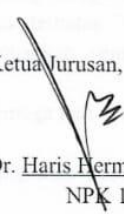
Anggota 2,


Dr. Haris Hermawan, MM
NPK 15 03 640

Mengesahkan:


Dekan,

Maheni Ika Sari, SE, MM
NIP 19770 811 2005 01 2001

Ketua Jurusan,


Dr. Haris Hermawan, MM
NPK 15 03 640

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 " Penerapan Strategi Pemasaran Melalui Pendekatan SWOT Guna Meningkatkan Volume Penjualan Di Ud.Mentari Jaya.

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. Maheni Ika Sari, SE, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan ijin penelitian kepada penulis.
- b. Dr. Haris Hermawan. MM, selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan ijin penelitian kepada penulis.
- c. Bayu Wijyantini, SE, MM, selaku dosen pembimbing I dan Haris Hermawan. SE., MM, selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, saran, bantuan dan pengarahan hingga tersusunnya skripsi ini.
- d. Maheni Ika Sari, 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. Kedua orang tua tercinta, 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 2015 yang telah memberikan semangat dan dukungan.
- 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, 11 September 2020

Penyusun

Bimo Febrian



MOTTO

“ Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”

(QS. Asy Syarh : 5)

“Waktu bagaikan pedang, jika engkau tidak memanfaatkannya dengan baik (untuk memotong), maka ia akan memanfaatkanmu (potong).

(HR. Muslim)

“Berdoalah kepada ku pastilah aku kabulkan untukmu”

(QS. Al Mukmin :60)

“Surga itu dibawah telapak kaki ibu”

(HR. Ahmad)



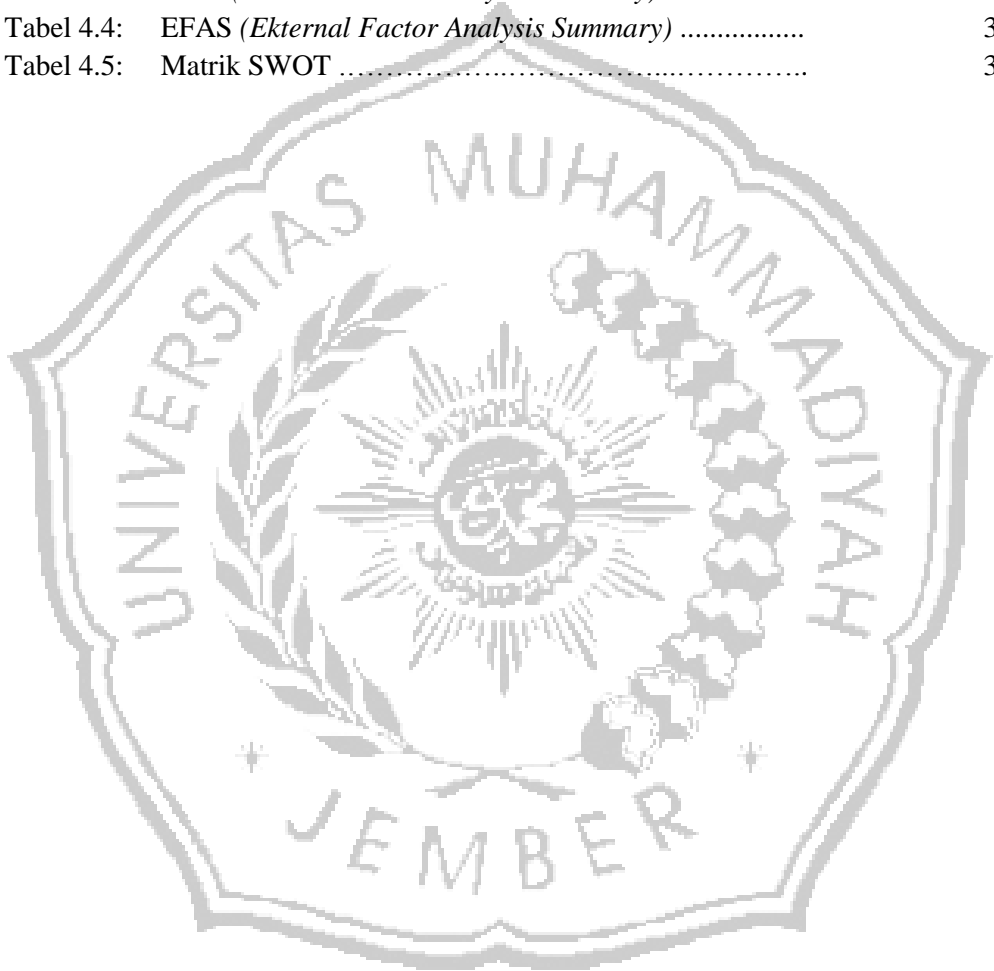
DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN PEMBIMBINGAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Landasan Teori	5
2.1.1 Manajemen Pemasaran	5
2.1.2 Konsep Pemasaran	6
2.1.3 Pengertian strategi	7
2.1.4 Alternatif Strategi	9
2.1.5 Pemilihan Strategi	10
2.1.6 Langkah Penerapan Strategi	10
2.1.7 Pengembangan Strategi	11
2.1.8 Pengertian Volume	12
2.1.9 Marketing Mix	12
2.2 Analisis SWOT	15
2.2.1 Analisis Lingkungan Perusahaan	16
2.2.2 Analisis Lingkungan Internal	17
2.2.3 Analisis Lingkungan Eksternal	18
2.2.4 Penentuan Posisi Perusahaan	19
2.3 Tinjauan Penelitian Terdahulu	20
2.4 Kerangka Konseptual	21
BAB 3 METODE PENELITIAN	23

3.1 Jenis dan pendekatan Penelitian	23
3.2 Definisi Operasional Variabel	23
3.3 Jenis dan Sumber Data	24
3.4 Teknik Pengumpulan Data	25
3.5 Unit Analisis	25
3.6 Analisis Data.....	26
3.6.1 Strategi Internal.....	26
3.6.2 Strategi Eksternal.....	26
3.6.3 Tahapan Masukan Data	27
3.6.4 Tahap Pencocokan.....	29
3.6.5 Penentuan Alternatif Strategi	29
3.6.6 Penentuan Strategi Pemasaran	30
BAB 4 HASIL DAN PENBAHASAN	31
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	31
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	31
4.1.2 Struktur Organisasi	32
4.1.3 Visi & Misi Perusahaan	33
4.2 Hasil Analisis Dan Pembahasan	34
4.2.1 Menentukan Matriks IFAS dan EFAS	34
4.2.2 Perhitungan Hasil IFAS dan EFAS	35
4.2.3 Tahap Pencocokan.....	37
4.2.4 Penentuan Strategi Pemasaran	40
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	42
5.1 Kesimpulan	42
5.2 Saran	42
5.3 Rekomendasi	43
DAFTAR PUSTAKA	44

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1:	Data Penjualan UD. Mentari Jaya.....	2
Tabel 2.1:	Penelitian Terdahulu.....	20
Tabel 3.1:	Matrik SWOT	31
Tabel 4.1:	Penentuan Nilai Bobot IFAS	34
Tabel 4.2:	Penentuan Nilai Bobot EFAS	35
Tabel 4.3:	IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>)	36
Tabel 4.4:	EFAS (<i>Ekternal Factor Analysis Summary</i>)	36
Tabel 4.5:	Matrik SWOT	38



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1:	Diagram analisis SWOT	19
Gambar 2.2:	Kerangka Konsep Penelitian	22
Gambar 3.1:	Diagram Analisis SWOT	30
Gambar 4.1:	Struktur Organisasi UD. Mentari Jaya.....	32
Gambar 4.2:	Diagram SWOT UD. Mentari Jaya.....	37



DAFTAR LAMPIRAN

- LAMPIRAN 1: Pengantar Kuesioner
LAMPIRAN 2: Kuesioner Penelitian
LAMPIRAN 3: Tabulasi Data Kuesioner
LAMPIRAN 4: Hasil Tabulasi Data Kuesioner
LAMPIRAN 5: Dokumentasi Penelitian

