

16 JAN 2020

**ANALISIS TOWS DALAM MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN
GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN AYAM PADA
CV. PERMADI KARYA MANDIRI BLITAR**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat
Dalam Mencapai Gelar Sarjana Manajemen (SM)**



Disusun oleh :

Nama : Dita Liani

NIM : 15211019

Pembimbing : Sandi Eka Suprajang, SE.,MM,MOS

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR
2019**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini dosen pembimbing dari,

Nama : Dita Liani

NIM : 15211019

Program Studi : Manajemen

Judul skripsi :

No. Induk	: 809274/PEM/2020
Tanggal Terima	: 16 JAN 2020
No. Klasifikasi	: SKR.MM
Asal	: AI/EA/SD/SP/HP/...

**ANALISIS TOWS DALAM MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN
GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA CV.PERMADI
KARYA MANDIRI BLITAR.**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 10 April 2019 sampai 31 Agustus 2019 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji di depan dewan penguji skripsi.

Demikian persetujuan ini saya berikan sebagai syarat untuk mengikuti Ujian Komperhensif bagi mahasiswa yang tersebut diatas.

Blitar, 3 September 2019

Pembimbing,



(Sandi Eka Suprajang, SE.,MM,MOS)

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dita Liani
Nim : 15211019
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi :

ANALISIS TOWS DALAM MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA CV.PERMADI KARYA MANDIRI BLITAR.

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya saya sendiri dan benar keasliannya.

Apabila ternyata pada kemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau jiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Demikian, pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan

Blitar, 3 September 2019

Penulis



Dita Liani

SURAT PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Matori

Jabatan : Komanditer selaku Pemilik

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Dita Liani

NIM : 15211019

Program Studi : Manajemen

Adalah benar telah melakukan penelitian pada CV. Permadi Karya Mandiri Blitar dalam rangka penulisan skripsi yang berjudul: “Analisis TOWS dalam menentukan strategi pemasaran guna meningkatkan volume penjualan ayam pada CV. Permadi Karya Mandiri Blitar” pada tanggal 17 April 2019 s/d 3 September 2019 Dengan demikian surat keterangan ini dibuat dengan benar, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 3 September 2019

Komanditer selaku Pemilik



(Matori)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

ANALISIS TOWS DALAM MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN AYAM PADA CV. PERMADI KARYA MANDIRI BLITAR

Yang disusun oleh :

Nama : Dita Liani


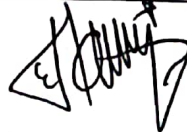

Nim : 15211019

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan Lulus pada tanggal 11 Oktober 2019

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

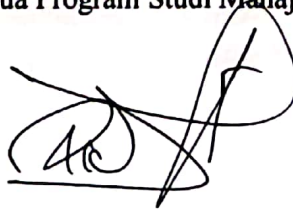


No	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1	Siti Sunrowiyati.,SE,MM	PENGUJI I	
2	Sandi Eka Suprajang.,SE,MM,MOS	PENGUJI II	
3	Tetty Widyastuti.,SE,MM,MOS	PENGUJI III	

Blitar, 05 November 2019

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen

Ketua Dewan Penguji

(Tanto Askriyandoko Putro.SE.MM.MOS) (Iwan Setya Putra.SE.Ak.MM.CA)

ABSTRAKSI

ANALISIS TOWS DALAM MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN AYAM PADA CV.PERMADI KARYA MANDIRI BLITAR

Dita Liani- 15211019

Kata kunci : analisis TOWS, strategi pemasaran, volume penjualan

Analisis TOWS merupakan salah satu analisis yang digunakan untuk melihat faktor eksternal dan internal perusahaan. Tahap pertama analisis TOWS yaitu dengan melihat faktor eksternal perusahaan *threats* dan *opportunity* kemudian diikuti dengan melihat faktor internal perusahaan *weakness* dan *strenghts*. Metode analisis TOWS dilakukan dengan empat tahapan, pertama yaitu tahap analisis EFAS ancaman dan peluang. Kedua analisis IFAS kelemahan dan kekuatan, ketiga matrik TOWS (*threats-opportunity-weakness-strenghts*) untuk membuat strategi pemasaran yang cocok guna keberlangsungan perusahaan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui ancaman, peluang, kelemahan, kekuatan yang dimiliki pada CV. Permadi Karya Mandiri Blitar dengan produk ayam *broiler* yang dipasarkan dan memberi masukan untuk menentukan startegi pemasaran yang tepat. Dengan melakukan analisis lingkungan perusahaan yang mencakup faktor eksternal dan internal yang akan mempengaruhi perusahaan di lakukan metode analisis TOWS (*threats-opportunity-weakness-strenghts*).

Skor matrik EFAS yaitu 2,98 dan skor matrik IFAS yaitu 2,60, hal ini membuktikan bahwa CV. Permadi Karya Mandiri Blitar dinilai sudah baik dari segi faktor eksternal dan internal dimana untuk skor rata-rata yaitu 2,80 dengan skor tersebut CV. Permadi Karya Mandiri Blitar berada pada posisi kuadran I dimana posisi ini mendukung strategi agresif yang mendukung kebijakan pertumbuhan perusahaan yang memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

Berdasarkan analisis TOWS diperoleh strategi pemasaran yang tepat yaitu memperluas pemasaran dengan memanfaatkan teknologi internet dan media sosial, memanfaatkan jumlah penduduk, memperluas wilayah pemasaran dengan meningkatkan kegiatan promosi.

KATA PENGANTAR

Puji Tuhan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang selalu memberikan kesehatan dan berkat yang berkelimpahan, sehingga penyusunan skripsi dapat terselesaikan dengan skripsi yang berjudul “ANALISIS TOWS DALAM MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN AYAM PADA CV. PERMADI KARYA MANDIRI BLITAR” ini dapat diselesaikan guna memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan pada Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Perjalanan panjang telah penulis lalui dalam rangka perampungan penulisan skripsi ini. Banyak hambatan yang dihadapi dalam penyusunannya, namun berkat kehendak-Nyalah sehingga penulis berhasil menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu, dengan penuh kerendahan hati, pada kesempatan ini patutlah kiranya penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Iwan Setya Putra SE, Ak, MM, CA,. Selaku Ketua STIE Kesuma Negara Blitar.
2. Bapak Tanto Askriyandoko Putro SE., MM., Selaku Ketua Jurusan Manajemen yang telah membantu selama kuliah di STIE Kesuma Negara Blitar.
3. Bapak Sandi Eka Suprajang SE., MM.,MOS Selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan semangat bagi penulis sehingga skripsi ini bisa terselesaikan tepat waktu dengan maksimal.
4. Bapak Matori selaku pemilik CV. Permadi Karya Mandiri Blitar sebagai pemilik yang telah mengizinkan penulis peneliti di perusahaannya.
5. Bapak Yulius Aleng ST.,Mth sebagai direktur yang membantu memberikan informasi di CV. Permadi Karya Mandiri Blitar.
6. Kepada Seluruh Pengajar dan staf karyawan STIE Kesuma Negara Blitar.
7. Skripsi ini penulis persembahkan untuk Alm. Mama tersayang yang sudah berada di sisi kanan Bapa di Surga dan untuk Papa terimakasih atas doanya.
8. Kepada keluarga Buk Rina dan Pak Anang yang telah merawat, mendidik dan memberikan kesempatan serta mensupport penulis selama kuliah.
9. Kepada keluarga Pak Eko dan Buk Mut juga yang telah merawat, mendidik dan memberikan kesempatan serta mensupport penulis selama penulis kuliah.
10. Kepada keluarga besar yang lainnya Kakek, Nenek, Tante, Om yang telah merawat, mendidik, mensupport, memdukung serta mendoakan sehingga skripsi ini bisa terselesaikan.
11. Kepada Irsya, Marsila, Putri, Ivon, Wibi, Cicilia, Recha yang rela meluangkan waktunya untuk menemani, mendengarkan keluh kesah, bertukar pikiran dan membantu menyelesaikan skripsi ini.

12. Kepada sahabat serta teman-teman penulis keluarga besar Manajemen Pagi'15 yang telah bersedia bertukar pikiran dan pendapat serta memberikan saran dan masukan serta membantu dalam penyelesaian ini.

Tentunya masih banyak sahabat dan pihak pihak yang mendukung serta membantu penulisan kepada penulis dalam pembuatan skripsi ini, sehingga tidak dapat disebutkan satu persatu. Penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya. tanpa mereka penulis tidak dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis juga mengucapkan maaf atas segala kesalahan yang disengaja maupun tidak dalam pengerjaan skripsi ini. Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna, sehingga penulis sangat berharap adanya saran dan kritikan dari pembaca skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan semua pihak khususnya dalam bidang manajemen pemasaran.

Blitar, 3 September 2019
Penulis

Dita Liani

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan Skripsi	ii
Halaman Pernyataan Keaslian.....	iii
Surat Keterangan Perusahaan	iv
Surat Pengesahan.....	v
Abstraksi.....	vi
Kata Pengantar	vii
Daftar Isi.....	xi
Daftar Tabel.....	x
Daftar Gambar.....	xi
Lampiran	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Permasalahan.....	8
C. Rumusan Masalah.....	9
D. Tujuan Penelitian.....	9
E. Kegunaan Penelitian.....	9
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu.....	11
B. Pengertian Pemasaran.....	16
C. Pengertian Manajemen Pemasaran	17
D. Pengertian Strategi Pemasaran	19
E. Manajemen Strategi.....	21

F. Analisis SWOT.....	26
G. Analisis TOWS.....	28
H. Volume Penjualan.....	45
I. Hubungan Antar Strategi Pemasaran dengan Volume Penjualan.....	47
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Waktu Dan Tempat Penelitian.....	49
B. Jenis Penelitian	49
C. Definisi Operasional Variabel	49
D. Populasi Dan Sempel.....	52
E. Metode Pengumpulan Data	53
F. Teknik Analisa Data	53
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran umum perusahaan	56
B. Analisis Data.....	67
C. Pembahasan	73
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	86
B. Saran	88
Daftar Pustaka	89

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penjualan CV. Permadi Karya Mandiri Blitar tahun 2014-2019.....	8
Tabel 2.1 Matrik EFAS.....	35
Tabel 2.2 Matrik IFAS.....	38
Tabel 2.3 Matrik SWOT.....	40
Tabel 2.4 Matrik TOWS.....	42
Tabel 4.1 Data jumlah karyawan CV. Permadi Karya Mandiri Blitar 2019.....	65
Tabel 4.2 Matrik EFAS CV. Permadi Karya Mandiri tahun Blitar 2019.....	74
Tabel 4.3 Matrik IFAS CV. Permadi Karya Mandiri tahun Blitar 2019.....	77
Tabel 4.4 Matrik TOWS CV. Permadi Karya Mandiri Blitar 2019.....	81

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Diagram Analisis SWOT.....	31
Gambar 2.2 Kerangka Penelitian.....	47
Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV. Permadi Karya Mandiri Blitar.....	60
Gambar 4.2 Alur Operasional CV. Permadi Karya Mandiri Blitar.....	66
Gambar 4.3 Diagram Analisis TOWS CV. Permadi Karya Mandiri Blitar.....	79

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Koesioner Penelitian.....
Lampiran 2 Jawaban Responden <i>threat</i>
Lampiran 3 Jawaban Responden <i>opportunities</i>
Lampiran 4 Jawaban Responden <i>weakness</i>
Lampiran 5 Jawaban Responden <i>strenghts</i>