

26 MAR 2018

**PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN MELALUI
STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN
METODE ANALISIS SWOT PADA UD. SUMBER AGUNG
BLITAR**

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat Dalam Mencapai Gelar Sarjana
Ekonomi (SE)



Disusun Oleh:

Nama : Andrias Kristanto
NIM : 13211003
Pembimbing: Sandi Eka Suprajang, SE.,MM

JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR
2017

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari

Nama : Andrias Kristanto
NIM : 13211003
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul skripsi :

**PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN MELALUI STRATEGI
PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE ANALISIS SWOT
PADA UD. SUMBER AGUNG BLITAR**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 5 januari 2017 sampai dengan 6 april 2017 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk di uji di depan dewan penguji skripsi.

Demikian persetujuan ini saya berikan sebagai syarat untuk mengikuti ujian komprehensif bagi mahasiswa yang tersebut di atas.

Blitar, 11 April 2017
Pembimbing



Sandi Eka Suprajang, SE, MM

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Andrias Kristanto
NIM : 13211003
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul skripsi :

PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN MELALUI STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE ANALISIS SWOT PADA UD. SUMBER AGUNG BLITAR

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

Apabila ternyata dikemudian hari penulisan skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus 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, 9 April 2017

Penulis



Andrias Kristanto

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : H. Puji Sihono
Jabatan : Pemilik UD.Sumber Agung Blitar

Dengan ini menyatakan :

Nama : Andrias Kristanto
Nim : 13211003
Kampus : STIE Kesuma Negara Blitar
Jurusan : Manajemen
Progam : Manajemen
Judul : *PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN MELALUI STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE ANALISIS SWOT PADA UD. SUMBER AGUNG BLITAR*

Telah melakukan penelitian pada UD. SUMBER AGUNG BLITAR pada tanggal 5 Januari 2017 s/d 2 April 2017 guna menyusun laporan skripsi.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 15 April 2017

pemilik

H. Puji Sihono

SUMBER AGUNG

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :


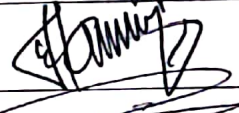

PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN MELALUI STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE ANALISIS SWOT PADA UD. SUMBER AGUNG BLITAR

Yang disusun oleh :

Nama : **Andrias Kristanto**
NIM : 13211003
Jurusan : Manajemen
Progam Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 19 September 2017

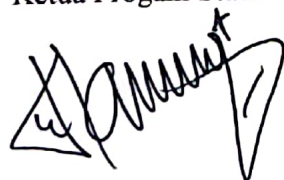
SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1	Siti Sunrowiyati, SE.,MM	Penguji I	
2	Sandi Eka Suprajang, SE.,MM	Penguji II	
3	Rony Ika Setiawan, SE.,MM	Penguji III	

Blitar, 10 Oktober 2017

Mengetahui

Ketua Progam Studi



(Sandi Eka Suprajang, SE,MM)



Ketua Dewan Penguji



(Iwan Setya Putra, SE, Ak, MM)

ABSTRAKSI

PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN MELALUI STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE ANALISIS SWOT PADA UD. SUMBER AGUNG BLITAR

Andrias Kristanto – 13211003

Kata kunci : volume penjualan, strategi pemasaran, analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu analisis yang digunakan untuk melihat faktor internal dan eksternal perusahaan. Tahap pertama analisis SWOT yaitu dengan melihat faktor internal perusahaan *strengths dan weaknesses* kemudian diikuti dengan faktor eksternal perusahaan *opportunities dan threats*. Metode analisis SWOT dilakukan dengan empat tahapan, pertama yaitu tahap analisis IFAS kekuatan dan kelemahan. Kedua analisis EFAS peluang dan ancaman, ketiga matrik SWOT (*strengths-weaknesses-opportunities-threats*) untuk mencocokkan strategi yang penting dalam pengembangan strategi pemasaran, keempat menentukan strategi perusahaan yang nantinya akan di gunakan untuk keberlangsungan perusahaan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman yang dimiliki pada UD.Sumber Agung Blitar dengan produk makanan Tahu dari kedelai yang dipasarkan dan memberi masukan untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat. Dengan melakukan analisis lingkungan perusahaan yang mencakup faktor internal dan eksternal yang akan mempengaruhi perusahaan maka di lakukan metode analisis SWOT (*strengths-weaknesses-opportunities-threats*).

Skor metrik IFAS yaitu 2,88 dan skor metrik EFAS yaitu 2,78, hal ini membuktikan bahwa UD.Sumber Agung Blitar dinilai sudah baik dari segi faktor internal dan eksternal dimana untuk skor rata-rata yaitu 2,50. Dengan skor tersebut UD.sumber agung berada pada posisi kuadran I dimana posisi ini mendukung strategi agresif yang mendukung kebijakan pertumbuhan dimana dimana perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

Berdasarkan analisis SWOT diperoleh strategi pemasaran yang tepat yaitu memperluas pemasaran dengan harga yang bersaing, memanfaatkan teknologi internet, meningkatkan kualitas produk, memanfaatkan jumlah penduduk, menawarkan harga tahu yang lebih murah, memperluas wilayah pemasaran dengan promosi.

KATA PENGANTAR

Puji Tuhan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang selalu memberikan kesehatan dan berkat yang berkelimpahan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul *“Peningkatan Volume Penjualan Melalui Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode Analisis Swot Pada UD. Sumber Agung Blitar”* skripsi ini merupakan salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada STIE Kesuma Negara Blitar.

Penulis menyadari tanpa adanya dukungan, petunjuk, bimbingan serta bantuan berbagai pihak penulisan skripsi ini tidak dapat terselesaikan sebagaimana yang di harapkan, maka tidaklah berlebihan dalam kesempatan ini penulis menyampaikan trimakasih sebesar – besarnya kepada :

1. Bapak Iwan Setya Putra SE, Ak, MM. selaku ketua lembaga STIE Kesuma Negara Blitar.
2. Bapak Sandi Eka Suprajang SE, MM, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan semangat bagi penulis sehingga skripsi ini bisa terselesaikan dengan maksimal.
3. Bapak H.Puji Sihono sebagai pemilik yang telah memperkenankan penulis meneliti di UD.Sumber Agung Blitar.
4. Suadara M.Risky Santoso sebagai sekretariat dan HRD yang membantu memberikan informasi di UD. Sumber Agung Blitar.
5. Kepada seluruh karyawan UD.Sumber Agung Blitar.
6. Kepada seluruh pengajar dan staf karyawan STIE Kesuma Negara Blitar.

7. Kepada keluarga besar penulis yang tersayang, Bapak LASENI dan Ibuk MISNATIN sebagai orang tua serta sahabat yang terhebat dan keluarga besar yang lainnya yang selalu memeberikan doa dan nasihat sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
8. Kepada rekan penulis mas Muhamad Irvan Taufik .SE yang turut menasihati dan mengarahkan dalam penulisan skripsi ini.
9. Kepada sahabat dan teman-teman penulis yaitu focker syndicate dan rempong menejemen yang telah bersedia bertukar pendapat, memberikan masukan dan saran kepada penulis dalam penulisan skripsi.

Tentunya masih banyak lagi sahabat dan pihak-pihak yang membantu penulis serta memberikan dukungan kepada penulis dalam pembuatan skripsi ini, sehingga tidak mungkin penulis sebutkan satu per satu. Penulis mengucapkan terimas kasih sebesar-besarnya. Tanpa adanya mereka penulis tidak dapat mengerjakan dan menyelesaikan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna , oleh sebab itu penulis berharap adanya saran dan kritikan dari pembaca skripsi ini. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak.

Blitar, 9 April 2017
Penulis

Dani Putra Pratama

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan Skripsi	ii
Halaman Pernyataan Keaslian	iii
Surat Keterangan Perusahaan	iv
Halaman Pengesahan	v
Abstraksi	vi
Kata Pengantar	vii
Daftar Isi	ix
Daftar Tabel	xi
Daftar Gambar	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Permasalahan	8
C. Rumusan Masalah	9
D. Tujuan Penelitian	10
E. Kegunaan Penelitian	10
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Hasil Penelitian Terdahulu	12
B. Volume Penjualan	15
C. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	17
D. Pemasaran	17
E. Strategi	18
F. Strategi Pemasaran	19
G. Manajemen Strategi	23
H. Manajemen Pemasaran	25
I. Merumuskan Rencana Pemasaran	25
J. Proses Manajemen Strategi	27
a. Analisis Lingkungan Internal	27
b. Analisis Lingkungan Eksternal	28
K. Lingkungan Persaingan	30
L. Lingkungan Perusahaan	31
M. Kinerja Pemasaran	31
N. Bauran Pemasaran	32
O. Strategi Harga	32
P. Analisis SWOT	32
Q. Matrik SWOT	36
R. Matrik IFAS	38
S. Matrik EFAS	39
T. Hubungan Antar Variabel	40

BAB III METODE PENELITIAN	
A. Waktu dan tempat penelitian	42
B. Jenis penelitian	42
C. Devinisi operasional variabel	43
D. Populasi penelitian dan sampel.....	44
E. Metode pengmpulan data.....	45
F. Teknik Analisis Data	46
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan	50
a. Sejarah Perusahaan	50
B. Hasil Analisis Data	73
a. Analisis Internal.....	73
b. Analisis Eksternal	80
C. Pembahasan	84
a. Matrik IFAS.....	84
b. Matrik EFAS.....	86
c. Diagram SWOT.....	89
d. Matrik SWOT	90
e. Menentukan Strategi Perusahaan.....	94
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	96
B. Saran	98
Daftar Pustaka	100
Lampiran	103

Daftar Tabel

Tabel 2.1 Matrik SWOT	36
Tabel 2.2 Matrik IFAS	38
Tabel 2.4 Matrik EFAS	39
Tabel 4.1 Data Jumlah Dan Klasifikasi Karyawan	63
Tabel 4.2 Data Jumlah Karyawan Non Produksi	64
Tabel 4.3 Data Jumlah Karyawan Produksi	65
Tabel 4.4 Matrik IFAS	85
Tabel 4.5 Matrik EFAS	87
Tabel 4.6 Matrik SWOT	91

Daftar Gambar

Gambar 2.1 Tujuan, Strategi Dan Taktik Pemasaran	23
Gambar 2.2 Diagram Analisis SWOT	33
Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD. Sumber Agung	57
Gambar 4.2 Proses Pembuatan Tahu	68
Gambar 4.3 Diagram Analisis SWOT	89