ANALISIS SWOT UNTUK MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN PADA TRAVEL DUA PUTRA PERKASA Blitar

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat
Dalam mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1)

Disusun Oleh :

Nama : Inkha Tyas Susandri
NIM : 10211016
Pembimbing : Sandi Eka Suprajang, SE., MM.

JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR

2014

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini dosen pembimbing dari,

Nama	: **Inkha Tyas Susandri**
NIM	: 10211016
Jurusan	: Manajemen
Program studi	: Manajemen

Judul skripsi :

ANALISIS SWOT UNTUK MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN PADA TRAVEL DUA PUTRA PERKASA Blitar

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 11 Desember sampai 9 April dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji didepan dewan penguji skripsi.

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

Blitar, 9 April 2014

Pembimbing,

Sandi Eka Suprajang, SE, MM

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama	: **Inkha Tyas Susandri**
NIM	: 10211016
Jurusan	: Manajemen
Program studi	: Manajemen

Judul skripsi :

ANALISIS SWOT UNTUK MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN PADA TRAVEL DUA PUTRA PERKASA BLITAR

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

Apabila ternyata dikemudian hari penulisan skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi mempertanggung jawabkan 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 2014

Penulis

METERAI TEMPEL

1A0D4ACF344329602

6000 DJP

Inkha Tyas Susandri

CV. DUA PUTRA
TOURS & TRAVEL

JL.Raya Siraman 4/3 Kesamben-Blitar Tlpn (0342)331359 **Fax : (0342) 6333337**
Email : duaputra32@yahoo.co.id

SURAT KETERANGAN

503/26/409.304/CV.DUA PUTRA /IV/2014

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Inkha Tyas Susandri

Nim : 10211016

Jurusan : Manajemen

Telah melakukan penelitian di CV. Dua Putra Tour & Travel yang digunakan dalam penyusunan skripsi yang berjudul "Analisis Swot Untuk Menentukan Strategi Pemasaran Yang Tepat Pada CV. Dua Putra di Siraman, Kec. Kesamben, Kab. Blitar".

Demikian permohonan kami, atas perhatian dan kerjasama yang baik disampaikan terima kasih.

Blitar, 09 April 2014

CV. Dua Putra
ONLINE TICKETING
JL. RAYA SIRAMAN RT. 4/3
KESAMBEN BLITAR (0342) 331359

Direktur I

Nur Afandi

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

ANALISIS SWOT UNTUK MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN PADA TRAVEL DUA PUTRA PERKASA BLITAR

Yang disusun oleh :

Nama : **Inkha Tyas Susandri**

NIM : 10211016

Jurusan : Manajemen

Program studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada **12 April 2014**

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

No	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1.	Iwan Setya Putra, SE, MM.,Ak	Penguji I	
2.	Aris Sunandes, SE, MM	Penguji II	
3.	Sandi Eka Suprajang, SE, MM	Penguji III	

Mengetahui,

Pembimbing

(Sandi Eka Suprajang, SE, MM.)

Ketua Program Studi Manajemen

(Aris Sunandes, SE, MM)

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA BLITAR

ABSTRAKSI

ANALISIS SWOT UNTUK MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN PADA TRAVEL DUA PUTRA PERKASA Blitar

INKHA TYAS SUSANDRI – 10211016

Kata kunci : Strenghs, Weaknesses, Opportunities, Threats dan Strategi Pemasaran

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan sesuatu yang tengah berlangsung pada saat riset dilakukan. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan *(Strenghs)* dan peluang *(Opportunities)*, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan *(Weaknesses)* dan ancaman *(Threats)* sedangkan strategi itu adalah prioritas atau arah keseluruhan yang luas yang diambil oleh organisasi: strategi adalah pilihan-pilihan tentang bagaimana cara terbaik untuk mencapai misi organisasi. pemasaran mencangkup proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran barang dan jasa yang bernilai satu sama lain.

Untuk menghasilkan sebuah pemahaman tentang kondisi suatu perusahaan maka dibutuhkan adanya analisis SWOT. Dengan cara menganalisis faktor internal maupun internal yang selanjutnya dapat kita masukkan kedalam matik TOWS yang akan memberikan gambaran jelas tentang kondisi perusahaan dan strategi pemasaran apakah yang tepat untuk kondisi yang sedang dialami oleh suatu perusahaan.dalam hal ini CV. Dua Putra Perkasa adalah Hasil dari jumlah bobot EFE = Evaluasi Faktor Eksternal yaitu oportunity (peluang) 1,24 > dari pada *treats* (ancaman) 0,90 dan jumlah bobot EFI = Evaluasi Faktor Internal yaitu *strenghts* (kekuatan) 1,69 > dari pada weakness (kelemahan) 0,54 menunjukkan bahwa perusahaan berada pada kuadrat satu yaitu mendukung strategi agresif, perusahaan dapat menerapkan strategi yang berorientasi pada pertumbuhan, yaitu setiap kebijakan perusahaan berorientasi pada pertumbuhan agresif untuk memanfaatkan peluang-peluang.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah swt dan dengan izin serta ridhonya peneliti dapat menyelesaikan penelitian ini yang berjudul ***ANALISIS SWOT UNTUK MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN PADA TRAVEL DUA PUTRA PERKASA Blitar.***

Penelitian ini dapat terselesaikan berkat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak yang secara langsung maupun tidak langsung ikut andil didalamnya, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besar nya kepada:

1. Bapak Iwan Setya Putra, SE, MM Selaku ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma negara Blitar.
2. Bapak Aris Sunandes selaku ketua jurusan manajemen di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma negara
3. Bapak Sandi Eka Suprajang, SE, MM. selaku dosen pembimbing.
4. Bapak serta Ibu dosen yang telah membekali ilmu semasa kuliah di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma negara Blitar.
5. Bapak Nur Afandi selaku direktur pada CV. Dua Putra Perkasa

6. Ayahku Jemingan dan Ibuku tercinta Mufidah yang memberikan dukungan moril maupun materil dan selalu memberikan doa disetiap langkah putrinya.
7. Asyik Muhammad Alwi sebagai teman, kakak dan kekasih yang selalu membantu dan tempat berbagi suka duka dalam penyusunan skripsi ini.
8. Semua teman-teman dan semua pihak yang terkait yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, yang telah memberikan tempat untuk berbagi suka duka hingga terselesaikan skripsi ini.

Kesalahan dan kelalaian merupakan kewajaran yang dimiliki manusia,dan penulis menyadari bahwa skripsi ini masih perlu penyempurnaan. Kritik dan saran yang sifatnya membangun dari pembaca, sangat penulis harapkan. Semoga penelitian ini dapat berguna bagi kita semua. Amin.

Blitar, April 2014

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....i
Halaman Persetujuan Skripsi.....ii
Halaman Pernyataan Keaslian.....iii
Halaman Pengesahan Abstraksi iv
Kata Pengantar.....v
Daftar Isi.....vi
Daftar Tabel.....vii
Daftar Gambar.....vii

BAB I PENDAHULUAN
A. Latar Belakang Masalah.....1
B. Permasalahan.....4
C. Rumusan Masalah.....5
D. TujuanPenelitian.....5
E. Kegunaan Penelitian.....5

BAB IILANDASAN TEORI
A. Penelitian terdahulu.....8
B. Pengertian Analisis Swot.....11
C. Pemasaran.....22
D. Strategi Pemasaran.....42
E. Hubungan Antara Analisis Swot dan S.Pemasaran.....48

BAB IV METODE PENELITIAN
A. Data Perusahaan.....55
B. Hasil Analisa Data Analisis.....75
C. Pembahasan.....75

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN
A. Kesimpulan.....77
B. Saran.....78

Daftar Pustaka.....79
Lampiran.....63

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Hasil penjualan	4
Tabel 2.1	Matrik SWOT	14
Tabel 3.1	Matrik SWOT	53
Tabel 4.1	Pembobotan SWOT	63
Tabel 4.2	IFAS(*Internal Factor Analysis Summary)*	65
Tabel 4.3	EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary)*	68
Tabel 4.4	Matrik TOWS	71

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1	Struktur Organisasi	61
Gambar 4.2	Matrik SWOT	70