

**PENERAPAN METODE ANALISIS SWOT DALAM MENENTUKAN
STRATEGI PEMASARAN PADA BASO ACI
(Studi Kasus Pada Baso Aci Nyengir)**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Teknik Industri S-1



Disusun Oleh:

Nama : Naufal Adham Maulana

NIM : 20.13.027

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI S-1
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG**

2024

LEMBAR PENGESAHAN

**PENERAPAN METODE ANALISIS SWOT DALAM MENENTUKAN
STRATEGI PEMASARAN PADA BASO ACI
(Studi Kasus Pada Baso Aci Nyengir)**

SKRIPSI

TEKNIK INDUSTRI S-1

Skripsi ini telah direvisi dan disetujui oleh dosen pembimbing
Ditujukan untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Teknik

Disusun Oleh:

Nama: Naufal Adham Maulana

NIM: 20.13.027

Skripsi ini telah disetujui oleh dosen pembimbing

Dosen Pembimbing I



(Dra. Sri Indriani, MM)

NIP.Y. 1018600130

Dosen Pembimbing II



(Ir. Kiswando, MM)

NIP 101.870.0512

Mengetahui

Ketua Program Studi Teknik Industri S-1



Dr.Ir.Iftitah Ruwana, MT

NIP: Y.1039200236

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI S-1
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG
TAHUN 2024**



PT. BNI (PERSERO) MALANG
BANK NIAGA MALANG

PERKUMPULAN PENGELOLA PENDIDIKAN UMUM DAN TEKNOLOGI NASIONAL MALANG
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG

FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
PROGRAM PASCASARJANA MAGISTER TEKNIK

Kampus I : Jl. Bendungan Sigura-gura No. 2 Telp. (0341) 551431 (Hunting), Fax. (0341) 553015 Malang 65145
Kampus II : Jl. Raya Karanglo, Km 2 Telp. (0341) 417636 Fax. (0341) 417634 Malang

**BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI**

NAMA : NAUFAL ADHAM MAULANA
NIM : 2013027
JURUSAN : TEKNIK INDUSTRI S-1
JUDUL : PENERAPAN METODE ANALYSIS SWOT DALAM MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN PADA BASO ACI

Diperhatikan di hadapan Tim Penguji Skripsi Jenjang Program Strata Satu (S-1)

Pada Hari : RABU

Tanggal : 17 JULI 2024

Dengan Nilai : 71.5 (B+)

PANITIA UJIAN SKRIPSI

KETUA,

Dr. Ir. Ifitah Ruwana, MT
NIP.Y.1039200236

SEKRETARIS

Emmalia Adriantantri, ST.MM
NIP.P. 1030400401

ANGGOTA PENGUJI

PENGUJI I,

Dr. Ir. Ifitah Ruwana, MT.
NIP.Y.1039200236

PENGUJI II,

Sumanto, SPD.Msi
NIP.Y.1030000363

LEMBAR ORISINALITAS

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya dan berdasarkan hasil penelusuran berbagai karya ilmiah, gagasan dan masalah ilmiah yang diteliti dan diulas oleh didalam naskah skripsi ini adalah asli dari pemikiran saya. Tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar Pustaka. Apabila ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini dibatalkan, serta di proses sesuai dengan peraturan perundang undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003), pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Malang, 16 Agustus 2024

Mahasiswa,



Naufal Adham Maulana

NIM. 20.13.027

ABSTRAK

Naufal Adham Maulana, Program Studi Teknik Industri S-1, Fakultas Teknologi Industri, Institut Teknologi Nasional Malang, Penerapan Metode Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran Pada Baso Aci (Studi Kasus Pada Baso Aci Nyengir). Dosen Pembimbing: Dra. Sri Indriani, MM dan Ir. Kiswandono, MM.

Salah satu usaha kuliner Baso Aci yang berada di Kota Malang adalah Baso Aci Nyengir yang berdiri sejak tahun 2020. Dalam memulai usaha ini, Baso Aci Nyengir dihadapkan dengan banyak rintangan dan hambatan dalam persaingan harga, kualitas, kurangnya sumber daya, dan keterbatasan aset dengan kompetitor lain yang juga berjualan Baso Aci di wilayah Kota Malang.

Berdasarkan hasil penelitian didapatkan problem pada penjualan produk di Baso Aci Nyengir yaitu mengalami kenaikan dan penurunan.

Penelitian ini menggunakan metode Analisis SWOT untuk menentukan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari Baso Aci Nyengir dan menyusun Strategi Pemasaran dalam meningkatkan penjualan Baso Aci Nyengir.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Baso Aci Nyengir mendukung strategi agresif dengan posisi di Kuadran I (Strengths-Opportunities) dalam matriks SWOT, menunjukkan kondisi yang sangat baik untuk memanfaatkan kekuatan internal guna meraih peluang eksternal. Untuk mencapai hal ini, perusahaan harus mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk, memperluas pemasaran dan promosi di semua platform media sosial, serta meningkatkan pelayanan pelanggan untuk mempertahankan pelanggan tetap dan menarik yang baru. Selain itu, pengembangan produk baru, ekspansi pasar, kolaborasi strategis, serta pemanfaatan teknologi dan data juga penting dilakukan. Dengan langkah-langkah ini, Baso Aci Nyengir dapat memanfaatkan kekuatan internalnya untuk meraih peluang pasar, dan meningkatkan pangsa pasar.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Strategi Pemasaran

KATA PENGANTAR

Dengan segala kerendahan hati, penyusun mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penyusun dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul **“Penerapan Metode Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran Pada Baso Aci (Studi Kasus Pada Baso Aci Nyengir)”** yang merupakan salah satu persyaratan akademik dalam menyelesaikan program studi di jurusan Teknik Industri, Institut Teknologi Nasional Malang.

Dalam penyusunan Skripsi ini, penyusun telah banyak mendapatkan bimbingan dan saran dari berbagai pihak yang telah membantu. Oleh karena itu penyusun tidak lupa menyampaikan banyak terima kasih kepada yang terhormat:

1. Awan Uji Krismanto, ST., MT., PhD. selaku Rektor Institut Teknologi Nasional Malang.
2. Dr. Eng. I Komang Somawirata, ST., MT. selaku dekan Fakultas Teknologi Industri Institut Teknologi Nasional Malang.
3. Dr. Ir. Iftitah Ruwana, MT. selaku Ketua Prodi Teknik Industri S-1.
4. Dra. Sri Indriani, MM. selaku Dosen Pembimbing I.
5. Ir. Kiswandono, MM. selaku Dosen Pembimbing II.
6. Kedua orang tua yang selalu memberikan dukungan, dan doa untuk menyelesaikan laporan skripsi ini. Terimakasih saya ucapkan karena sudah membesarkan, mendidik dan banting tulang untuk menyekolahkan saya hingga menjadi seorang sarjana.
7. Aisyah Kartika Putri, bagian dari perjalanan hidup saya dan teman bisnis di Baso Aci Nyengir yang telah berkontribusi banyak dalam penulisan karya tulis ini baik waktu maupun tenaga dan selalu membantu, mensupport saya selama ini dalam hal apapun.
8. Seluruh rekan Teknik Industri angkatan 2020 terutama Rahmanita selaku teman terdekat saya dan Adinda selaku teman seperjuangan skripsi saya. Terimakasih sudah menjadi bagian cerita hidup saya selama empat tahun ini.

9. Semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah membantu memberikan motivasi, pemikiran demi kelancaran dan keberhasilan penyusunan skripsi ini
10. *Last but not least, i wanna thanks me, i wanna thanks me for believing me, i wanna thanks me for doing all these hard work, i wanna thanks me for having no days off, i wanna thanks me for never quitting, i wanna thanks me for always being a giver and trying to give more than i receive, i wanna thanks me for trying to do more right than wrong, i wanna thanks me for just being me all time.*

Dalam penyelesaian skripsi ini disadari masih perlu masukan demi kesempurnaan penyusunan dimasa mendatang. Semoga dapat bermanfaat dan berguna, terutama bagi pihak-pihak yang terkait.

Malang, 16 Agustus 2024



Naufal Adham Maulana

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
LEMBAR BERITA ACARA	ii
LEMBAR ORISINALITAS	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Rumusan Masalah.....	3
1.4 Tujuan Penelitian	3
1.5 Batasan Masalah	3
1.6 Kerangka Berfikir	3
1.7. Manfaat Penelitian	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA	5
2.1 Strategi Pemasaran.....	5
2.1.1 Pengertian Strategi Pemasaran	5
2.1.2 Jenis – Jenis Strategi Pemasaran	5
2.1.3 Fungsi Strategi Pemasaran	6
2.1.4 Tujuan Strategi Pemasaran	7
2.2 Analisis SWOT	7
2.2.1 Pengertian Analisis SWOT.....	7
2.2.2 Unsur-Unsur SWOT	8
2.2.3 Fungsi Analisis SWOT	9
2.2.4 Tujuan Analisis SWOT.....	9
2.2.5 Matriks IFAS dan EFAS	9
2.2.6 Matriks Diagram SWOT	12
2.2.7 Matriks SWOT	13

2.3	Uji Validitas	14
2.4	Uji Reliabilitas	14
2.5	Penelitian Terdahulu	15
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....		17
3.1	Lokasi dan Objek Penelitian	17
3.2	Jenis Penelitian	17
3.3	Populasi dan Sampel	17
3.4	Variabel Penelitian	17
3.5	Instrumen Penelitian	18
3.6	Sumber Pengumpulan Data	18
3.7	Teknik Analisis Data	18
3.8	Diagram Alir Penelitian	19
3.9	Rencana Jadwal Penelitian.....	20
BAB IV HASIL PENELITIAN		22
4.1	Pengumpulan Data	22
4.2	Uji Validitas dan Uji Reliabilitas	23
4.2.1.	Uji Validitas	23
4.2.2.	Uji Reliabilitas	24
4.3	Hasil Kuisisioner	24
4.4	Pengolahan Data	25
4.4.1.	Matriks IFAS dan EFAS	26
4.4.2.	Diagram Matriks SWOT	28
4.4.3.	Matriks SWOT	29
4.5	Analisis Pemasaran	31
4.5.1.	Produk (Product)	31
4.5.2.	Harga (Price).....	32
4.5.3.	Tempat (Place).....	32
4.5.4.	Promosi (Promotion)	33
4.6	Pembahasan	34
BAB V PENUTUP		35
5.1.	Kesimpulan	35
5.2.	Saran	35

DAFTAR PUSTAKA36

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Diagram Penjualan Baso Aci Nyengir.....	2
Gambar 1. 2 Kerangka Berpikir	3
Gambar 2. 1 Kuadran SWOT	12
Gambar 3. 1 Diagram Alir Penelitian	19
Gambar 4. 1 Diagram Matriks SWOT	28
Gambar 4. 2 Baso Aci Mini.....	31
Gambar 4. 3 Baso Aci Biasa.....	31
Gambar 4. 4 Baso Aci Lengkap.....	32
Gambar 4. 5 Baso Aci Puyuh	32
Gambar 4. 6 Lokasi Baso Aci Nyengir.....	33

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Penjualan Baso Aci Nyengir pada bulan September 2023 sampai Februari 2024	2
Tabel 2. 1 Matriks IFAS.....	10
Tabel 2. 2 Matriks EFAS	10
Tabel 2. 3 Matriks SWOT.....	13
Tabel 2. 4 Ringkasan Penelitian Terdahulu Mengenai Analisis SWOT	15
Tabel 3. 1 Variabel Penelitian	17
Tabel 3. 2 Perencanaan Kegiatan.....	20
Tabel 4. 1 Pernyataan Kuisisioner Faktor Internal.....	22
Tabel 4. 2 Pernyataan Kuisisioner Faktor Eksternal	22
Tabel 4. 3 Hasil Uji Validitas	23
Tabel 4. 4 Uji Reliabilitas	24
Tabel 4. 5 Hasil Kuisisioner dan Pemberian Rating Faktor Internal.....	24
Tabel 4. 6 Hasil Kuisisioner dan Pemberian Rating Faktor Eksternal	25
Tabel 4. 7 Matriks IFAS.....	26
Tabel 4. 8 Matriks EFAS	27
Tabel 4. 9 Matriks SWOT.....	30
Tabel 4. 10 Harga Baso Aci Nyengir	32