

**STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT
DALAM MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN
(Studi Kasus Jasa *Laundry Sepatu Broth.co* Jombang)**

SKRIPSI



Oleh:

VENDY INDRA SETIAWAN

NPM. 1542010037

**KEMENTERIAN RISET TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS
SURABAYA**

2019

LEMBAR PERSETUJUAN

**STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT DALAM
MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN
(STUDI KASUS JASA LAUNDRY SEPATU BROTH.CO JOMBANG)**

Disusun Oleh :

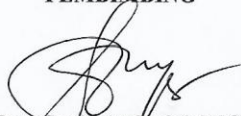
VENDI INDRA SETYAWAN

NPM. 1542010037

Telah disetujui untuk mengikuti Ujian Skripsi

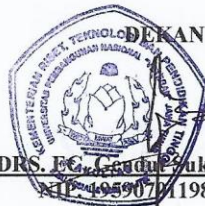
Menyetujui,

PEMBIMBING



Dra. Sonja Andarini, M.Si
NPT. 196503261993092001

Mengetahui,



DR. DRs. E. G. G. Sukarno, MS, CHRA
NPT. 195907011987031001

LEMBAR PENGESAHAN

STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT
DALAM MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN

(Studi Kasus Jasa Laundry Sepatu Broth.co Jombang)

Oleh :

VENDY INDRA SETIAWAN

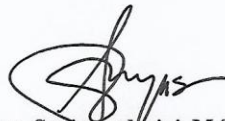
NPM. 1542010037

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi
Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

Pada tanggal 12 April 2019

PEMBIMBING



Dra. Sonia Andarini, M.Si
NPT. 196503261993092001

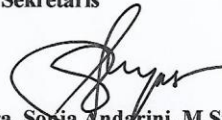
TIM PENGUJI

1. Ketua



Dr. Rusdi Hidayat N., M.Si
NIP. 196112241989031007

2. Sekretaris



Dra. Sonia Andarini, M.Si
NIP. 196503261993092001

3. Anggota



Dr. Nurhadi, M.Si
NPT. 19690201199403001

Mengetahui,

DEKAN



DR. DRS. EC. Gendut Sukarno, MS, CHRA
NIP. 195907011987031001

ABSTRAKSI

VENDY INDRA SETIAWAN, 1542010037, Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT dalam Meningkatkan Omset Penjualan (Studi Kasus Jasa Laundry Sepatu Broth.co Jombang)

Penelitian ini didasarkan pada berkembangnya sektor bisnis dan usaha kreatif yakni jasa pelayanan *laundry* sepatu di Indonesia, khususnya di kota Jombang. Peneliti menggunakan Jasa Laundry Sepatu Broth.co Jombang sebagai obyek penelitian. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis strategi pemasaran yang dilakukan pada Jasa Laundry Sepatu Broth.co Jombang dan bertujuan untuk memberikan masukan mengenai strategi pemasaran untuk meningkatkan omset penjualan produk jasa pada Jasa Laundry Sepatu Broth.co Jombang.

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif yang merupakan bagian dari analisis kualitatif dengan menggunakan teknik pengambilan data wawancara mendalam kepada pemilik, karyawan dan konsumen yang pernah menggunakan Jasa Laundry Sepatu Broth.co Jombang serta penelitian lapangan dengan melakukan pengamatan secara langsung. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis SWOT dengan menggunakan strategi pemasaran berdasarkan 7P sebagai bahan dasar pertanyaan untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Jasa Laundry Sepatu Broth.co Jombang berada pada posisi kuadran II, yaitu yang mana perusahaan memiliki ancaman yang besar namun terdapat kekuatan dari segi internal perusahaan sehingga strategi yang tepat untuk diterapkan oleh perusahaan adalah menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman dan memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk atau pasar).

Kata kunci :Jasa Laundry Sepatu Broth.co Jombang, Analisis SWOT, Strategi Pemasaran

ABSTRACTION

This research is based on the development of the creative business sector, namely laundry shoes services in Indonesia, especially in the Jombang city. Researchers used the Service of Broth.co Laundry Shoes Jombang as the object of research. The purpose of this study was to find out and analyse the marketing strategy carried out at the Broth.co Shoes Laundry Service and aimed to provide input on marketing strategies to increase sales turnover of service products at Broth.co Laundry Shoes Jombang.

The research method used is descriptive which is part of a qualitative analysis by using in-depth interview data collection techniques to owners, employees, and consumers who have used the Broth.co Shoes Laundry Service Jombang, as well as field research by conducting direct observations. The analysis technique used is a SWOT analysis by using a marketing strategy based on 7P as the basic material for questions to analyse strengths, weaknesses, opportunities, and threats.

The results of the study can be concluded that the Broth.co Shoes Laundry Service Jombang is in quadrant II position, which is where the company has a big threat but there is internal strength so that the right strategy to be implemented by the company is to use force to overcome threats and take advantage long term by means of a diversified strategy. (product or market).

Key Words :Broth.co Shoes Laundry Service Jombang, SWOT Analysis, Marketing Strategy

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin. Puji syukur Penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat, pertolongan dan kasih sayang-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ **Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT dalam Meningkatkan Omset Penjualan (Studi Kasus Jasa Laundry Sepatu Broth.co Jombang).** ”

Laporan tugas akhir ini disusun untuk memenuhi persyaratan untuk menyelesaikan studi strata satu dan untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UPN “Veteran” Jawa Timur. Penulis menyadari, bahwa tanpa bantuan dan bimbingan berbagai pihak sangatlah sulit bagi penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Allah SWT. , Rabb pemilik alam semesta atas hidayah, inayah, nikmat, iman, ikhsan, dan islam dalam kehidupan ini.
2. Rasulullah SAW. Yang telah membimbing kita semua ke dalam kebenaran dan keselamatan.
3. Keluarga tercinta. Bapak, Ibu, dan Adik tersayang yang tiada hentinya untuk selalu mendukung dan mendoakan penulis dalam setiap proses yang dihadapi.
4. Bapak Dr. Drs. Ec. Gendut Sukarno, MS.CHRA selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

5. Ibu Dra. Siti Ning Farida, M.Si. selaku Koordinator Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis UPN “Veteran” Jawa Timur.
6. Ibu Dra. Sonja Andarini, M.Si. selaku Pembimbing yang telah mengarahkan dan membimbing di dalam penyusunan skripsi ini.
7. Teman-teman yang ikut serta membantu penulis, dalam menumbuhkan semangat dan konsistensi pada kegiatan perkuliahan maupun di luar perkuliahan. Sahabat saya Ferdy Yuswan dan M. Wahyu Setiadi, Dek Feby Olivia Imelda yang telaten dan sabar, Teman-teman Kontrakan Rabetah Luwe & Squad Udrak-Udruk, Dulur – dulur IMAJIPENA, Teman-teman Larakan, serta segenap teman-teman seperjuangan Administrasi Bisnis Tahun Angkatan 2015 lainnya yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Terimakasih atas kebersamaannya selama ini.

Akhir kata, Penulis ucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah terlibat, semoga Tuhan Yang Maha Esa membalas segala kebaikan Anda semua. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat, serta penulis berharap adanya kritik dan saran untuk perbaikan penelitian ini.

Surabaya, April 2019

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
ABSTRAKSI	iv
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.3 Manfaat Penelitian.....	5
1.4.1 Secara Teoritis	5
1.4.2 Secara Praktis	6
BABII LANDASAN TEORI	7
2.1 Penelitian Terdahulu.....	7
2.2 Landasan Teori.....	9
2.2.1 Pengertian Strategi.....	9
2.2.2 Manajemen Strategi	10
2.3 Pemasaran	11
2.3.1 Pengertian Pemasaran	11
2.3.2 Konsep Pemasaran.....	12

2.3.3 Manajemen Pemasaran.....	16
2.3.4 Tujuan Pemasaran.....	17
2.4 Strategi Pemasaran	20
2.4.1 Jenis-jenis Strategi Pemasaran	21
2.5 Pemasaran Jasa	22
2.5.1 Jasa.....	22
2.5.2 Karakteristik Jasa.....	23
2.5.3 Bauran Pemasaran Jasa	25
2.6 Penjualan.....	27
2.7 <i>Laundry</i> (Binatu)	27
2.8 Analisis SWOT	28
2.8.1 Cara Membuat Analisis SWOT	29
2.9 Kerangka Berfikir	32
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	34
3.1 Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	34
3.2 Lokasi Penelitian	36
3.3 Obyek dan Informan Penelitian.....	36
3.3.1 Obyek Penelitian.....	36
3.3.2 Informan Penelitian.....	36
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	37
3.4.1 <i>In-depth Interview</i>	37
3.4.2 <i>Field Research</i> (Penelitian Lapangan).....	38
3.5 Teknik Analisis Data	38
3.6 Analisis SWOT	39

3.6.1 Matriks IFAS	39
3.6.2 Matriks EFAS	41
3.6.3 Matriks SWOT	42
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	45
4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	45
4.1.1 Tempat Penugasan	45
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	46
4.1.3 Logo Perusahaan.....	47
4.2 Hasil dan Pembahasan	47
4.2.1 Hasil	47
4.2.1.1 Penyajian Data	47
4.2.1.2 Identitas Informan	83
4.2.1.3 Strategi Pemasaran Perusahaan.....	84
4.2.1.4 Analisis SWOT	93
4.2.1.5 Tahap Analisis IFAS & EFAS	96
4.2.1.6 Tahap Analisis SWOT.....	100
4.2.2 Pembahasan	103
4.2.2.1 Strategi Pemasaran	103
4.2.2.2 Formulasi Strategi	106
4.3 Perbandingan Hasil Penelitian Terdahulu dengan Penelitian	
Jasa <i>Laundry Broth.co</i> Jombang	109

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	112
5.1 Kesimpulan	112
5.2 Saran.....	113
DAFTAR PUSTAKA.....	
LAMPIRAN	