

**“STRATEGI PEMASARAN PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN
MELALUI ANALISIS SWOT
(Studi kasus: pada RS Lawang Medika)”**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Persyaratan dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi



Disusun Oleh :

MUCHAMMAD RIFQI WIDITAMA

K.2017.1.34253

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)
MALANGKUCĒWARA
MALANG**

SKRIPSI

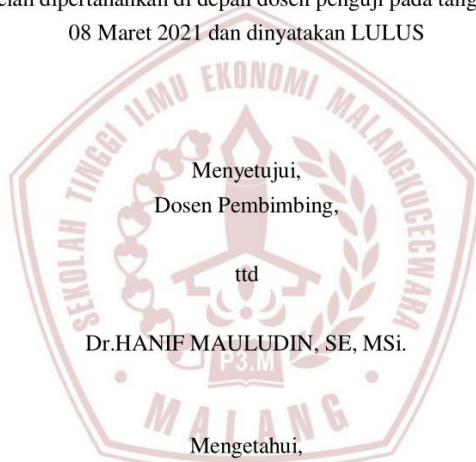
STRATEGI PEMASARAN PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN MELALUI ANALISIS SWOT STUDI PADA RS
LAWANG MEDIKA

Oleh:

MUCHAMMAD RIFQI WIDITAMA

K.2017.1.34253

Telah dipertahankan di depan dosen penguji pada tanggal:
08 Maret 2021 dan dinyatakan LULUS



Menyetujui,
Dosen Pembimbing,

ttd

Dr.HANIF MAULUDIN, SE, MSi.

Mengetahui,

Ketua STIE Malangkuçewara,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Bunyamin', is written over the name of the Dean.

Drs.BUNYAMIN, M.M., Ph.D

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan 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 dibatalkan serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU nomor 20 tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70)

Malang, 24-2-2021



NPK: K.2017.1.34253



Terakreditasi "A", AKUNTANSI, 3233/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2018
 Terakreditasi "A", MANAJEMEN, 2812/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2018

SURAT KETERANGAN

Nomor: 0188.14/BAAK/II/2021

Ketua Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Malangkuçewara Malang menerangkan bahwa:

Nama : MUCHAMMAD RIFQI WIDITAMA
 NPK : K.2017.1.34253
 Program Studi : MANAJEMEN
 Alamat : JL. BOROBUDUR VI/9 MALANG
 No HP : 089685280955
 E-mail : rifqiwidii@gmail.com

Adalah mahasiswa STIE Malangkuçewara yang telah mengadakan riset dengan data diambil dari: RS LAWANG MEDIKA

Data digunakan untuk menyelesaikan skripsi dengan judul:

“STRATEGI PEMASARAN PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN MELALUI ANALISIS SWOT STUDI PADA RS LAWANG MEDIKA”

Dosen pembimbing: Dr.HANIF MAULUDIN, SE, MSi.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.



Malang, 23 Februari 2021
 Ketua Program Studi Manajemen

(Signature)
 Dra. Ljudananty, M.M.
 Telp. 202.710.194

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor apa yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perusahaan dan mencari tahu strategi apa yang cocok untuk diterapkan dalam menghadapi pesaing dengan menggunakan Analisis SWOT. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode analisis kuantitatif studi kasus untuk membuat gambaran tentang penyusunan strategi pemasaran rumah sakit lawang medika berdasarkan Analisis SWOT (strength, weakness, opportunity, threat) dan sumber data yang digunakan adalah data sekunder yang berupa sejarah berdirinya perusahaan, falsafah, visi dan misi, struktur organisasi perusahaan, produk dan layanan. Dari hasil penelitian ini diperoleh bahwa kekuatan RS Lawang Medika adalah lokasi yang strategis, fasilitas yang cukup memadai, rekan atau mitra yang semakin berkembang, sudah bekerjasama dengan BPJS kesehatan, dan keunggulan pelayanan obstetry-ginekologi dan bedah. Sedangkan kelemahan RS Lawang Medika adalah jumlah ruangan rawat inap yang terbatas, belum adanya fasilitas antar jemput pasien, minimnya anggaran untuk promosi, fasilitas yang belum memadai untuk trauma center, minimnya tenaga sdm di bagian pemasaran, dan alur penerimaan pasien yang terlalu lama. Peluang RS Lawang Medika adalah menjadi RS trauma center untuk kejadian di ruas tol, infrastruktur memadai berada di jalan raya provinsi, kepesertaan bpjs kesehatan meningkat, sebagai RS rujukan pilihan mitra. Ancaman RS Lawang Medika dalam pengembangan strategi pemasarannya adalah menjadi RS trauma center untuk kejadian di ruas tol, infrastruktur memadai berada di jalan raya provinsi, kepesertaan BPJS kesehatan meningkat, sebagai RS rujukan pilihan mitra. Berdasarkan hasil penelitian tersebut RS Lawang Medika perlu untuk tetap menjaga mutu pelayanan, meningkatkan kegiatan promosinya, tidak hanya melalui direct marketing tetapi juga melalui indirect marketing, dan menambah jumlah tenaga SDM di bagian pemasaran, memaksimalkan potensi rumah sakit dan memperluas pangsa pasar.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan usulan penelitian yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN MELALUI ANALISIS SWOT”

Dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dukungan dari berbagai pihak. Peneliti secara khusus mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu. Peneliti banyak menerima bimbingan, petunjuk dan bantuan serta dorongan dari berbagai pihak baik yang bersifat moral maupun material. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT dengan segala rahmat serta karunia-Nya yang memberikan kekuatan bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Kepada kedua orang tua tercinta yang selama ini telah membantu peneliti dalam bentuk perhatian, kasih sayang, semangat, serta doa yang tidak henti-hentinya mengalir demi kelancaran dan kesuksesan peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Kemudian terima kasih banyak untuk adik-adik tercinta yang telah memberikan dukungan serta perhatian kepada peneliti.
3. Kepada Bapak Dr. Hanif Mauludin, SE. MSi. selaku dosen pembimbing yang selalu memberikan bimbingan, arahan, dorongan, dan semangat kepada peneliti, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Kepada Diny Caesar Sasandiana yang telah memberikan dukungan serta perhatian kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Kepada pihak Rumah Sakit Lawang Medika yang telah memberikan kesempatan bagi peneliti untuk dapat melangsungkan penelitian dan memperoleh data, serta mengarahkan peneliti dalam proses pengambilan data.
6. Teman-teman seperjuangan STIE Malangkecewara Kelas C Angkatan 2017 yang telah memberikan banyak masukan serta dukungan kepada peneliti

7. Sahabat-sahabat saya yang telah membantu, terimakasih telah memberikan support terbaik bagi peneliti yang selalu memberikan dukungan, semangat, motivasi, serta doa hingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
8. *Last but not least, I wanna thank me, I wanna thank me for believing in me, I wanna thank me for doing all this hard work, I wanna thank me for having no days off, I wanna thank me for never quitting, for just being me at all times.*

Serta masih banyak lagi pihak-pihak yang sangat berpengaruh dalam proses penyelesaian skripsi yang yang tidak bisa peneliti sebutkan satupersatu. Semoga Allah SWT senantiasa membalas semua kebaikan yang telah diberikan yang telah diberikan. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi peneliti umumnya kepada para pembaca.

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Jumlah Kunjungan Pasien Rawat Inap Tahun 2019-2020	2
Tabel 1.2. Jumlah Kunjungan Pasien Rawat Jalan tahun 2019-2020	3
Tabel 2.1 Matriks SWOT	19
Tabel 2.2. Penelitian Terdahulu	26
Tabel 3.1 Tabel IFAS	43
Tabel 3.2 Tabel EFAS	44
Tabel 3.3 Matriks IE	45
Tabel 3.4 Matriks SWOT	47
Tabel 4.2.1 Jumlah Kunjungan Pasien Rawat Inap 2018-2020	50
Tabel 4.2.2 Jumlah Kunjungan Pasien Rawat Jalan 2018-2020	51
Tabel 4.3.1 Jumlah Kunjungan IGD dan Rawat Jalan 2018-2020.....	52
Tabel 4.3.2 Instalasi Rawat Inap	52
Tabel 4.3.3 Instalasi Kamar Operasi	52
Tabel 4.3.4 Komposisi Sumber Daya Manusia RS Lawang Medika per Desember 2020.....	53
Tabel 4.3.5 Gambaran Sarana dan Prasarana RS Lawang Medika.....	54
Tabel 4.3.6 Fasilitas Pelayanan Kesehatan di Kawasan Malang Bagian Utara	57
Tabel 4.3.7 Asuransi Rekanan RS Lawang Medika	58
Tabel 4.5.1 Perhitungan IFAS.....	61
Tabel 4.5.2 Perhitungan EFAS.....	65
Tabel 4.5.3 Matriks IE	68
Tabel 4.5.4 Matriks SWOT	71

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Kunjungan Pasien Rawat Inap	3
Gambar 1.2. Kunjungan Pasien Rawat Jalan	3
Gambar 4.2.1. Jumlah Kunjungan Pasien IGD	51
Gambar 4.2.2. Jumlah Kunjungan Pasien Rawat Jalan tahun 2018-2020	51
Gambar 4.3.1 Peta Persaingan RS Lawang Medika	56

DAFTAR ISI

“STRATEGI PEMASARAN PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN MELALUI ANALISIS SWOT	1
DAFTAR ISI.....	2
SURAT KETERANGAN RISETiii
BAB 1 PENDAHULUAN	Error! Bookmark not defined.
1.1. Latar Belakang.....	Error! Bookmark not defined.
1.2. Rumusan Masalah	Error! Bookmark not defined.
1.3. Tujuan Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
1.4. Manfaat Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
1.4.1. Manfaat Teori.....	Error! Bookmark not defined.
1.4.2. Manfaat Praktis	Error! Bookmark not defined.
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	Error! Bookmark not defined.
2.1. Tinjauan Teori	Error! Bookmark not defined.
2.1.1. Strategi Pemasaran.....	Error! Bookmark not defined.
2.1.2. Analisis SWOT	Error! Bookmark not defined.
2.1.3. Volume Penjualan	Error! Bookmark not defined.
2.2. Tinjauan Penelitian Terdahulu	Error! Bookmark not defined.
2.2.1. Ringkasan Penelitian terdahulu (tabel)	Error! Bookmark not defined.
2.3 Kerangka Pemecahan Masalah.....	Error! Bookmark not defined.
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	Error! Bookmark not defined.
3.1. Jenis Penelitian	Error! Bookmark not defined.
3.2. Obyek dan Sumber Data Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
3.3. Variabel Operasional dan Pengukuran	Error! Bookmark not defined.
3.4. Metode Pengumpulan Data	Error! Bookmark not defined.
3.5. Prosedur Analisis.....	Error! Bookmark not defined.
3.5.1. Analisis IFAS (Internal Factors Analysis Strategic).....	Error! Bookmark not defined.
3.5.2. Analisis EFAS (External Factors Analysis Strategic).....	Error! Bookmark not defined.

3.5.3.	Analisis Internal dan Eksternal	Error! Bookmark not defined.
3.5.4.	Analisis SWOT	Error! Bookmark not defined.
BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		Error! Bookmark not defined.
defined.		
4.1.	Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
4.2.	Penjelasan Kasus	Error! Bookmark not defined.
4.3.	Penyajian Data Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
4.4.	Analisis Data Penelitian	Error! Bookmark not defined.
4.5.	Model Pemecahan Masalah.....	Error! Bookmark not defined.
4.6.	Pembahasan	Error! Bookmark not defined.
BAB 5 PENUTUP.....		Error! Bookmark not defined.
5.1.	Kesimpulan.....	Error! Bookmark not defined.
5.2.	Kontribusi Penelitian	Error! Bookmark not defined.
5.2.1.	Kontribusi Penelitian Teoritis	Error! Bookmark not defined.
5.2.2.	Kontribusi Penelitian Praktis.....	Error! Bookmark not defined.
5.3.	Keterbatasan Penelitian	Error! Bookmark not defined.
5.4.	Saran-saran	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR PUSTAKA		Error! Bookmark not defined.