

**ANALISIS SWOT SEBAGAI LANDASAN MENENTUKAN STRATEGI
PEMASARAN PADA “CAFE KOMBINASI KOPI” DI KOTA MALANG**

(Studi kasus pada cafe Kombinasi Kopi di Kota Malang)

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Persyaratan Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen



Disusun oleh :

REYZA HARI AGUSTIAN

Nomor Pokok : K.2015.1.33179

Program Studi : MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)

MALANGKUÇEÇWARA

MALANG

2020

**ANALISIS SWOT SEBAGAI LANDASAN MENENTUKAN STRATEGI
PEMASARAN PADA “CAFE KOMBINASI KOPI” DI KOTA MALANG**

(Studi kasus pada cafe Kombinasi Kopi di Kota Malang)

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Persyaratan Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen



Disusun oleh :

REYZA HARI AGUSTIAN

Nomor Pokok : K.2015.1.33179

Program Studi : MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)

MALANGKUÇEÇWARA

MALANG

2020

SKRIPSI

ANALISIS SWOT SEBAGAI LANDASAN MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN PADA CAFE
KOMBINASI KOPI

Oleh :

REYZA HARI AGUSTIAN

K.2015.1.33179

Telah dipertahankan di depan dosen penguji pada tanggal :

02 Maret 2020 dan dinyatakan LULUS

Menyetujui,

Dosen Pembimbing

Drs. AGUSSALIM ANDRIANSYAH, MM.

Mengetahui,

Ketua STIE Malangkuçeçwara



Drs. BUNYAMIN, M.M., Ph.D.
NIK 202.710.182

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, ...11...Februari...2020

Mahasiswa



NPK: k.2015.1.33179

KOMBINASI KOPI
Jl. Danau Kerinci Ruko No. 11
Malang, 65133

Hal : Balasan

**Kepada Yth :
Ketua Jurusan S1 Manajemen
Di Tempat.**

Dengan hormat,

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Aditya Triski Saefullah

Jabatan : Pemilik Kafe

Menerangkan bahwa,

Nama : Reyza Hari Agustian

NPK : K.2015.1.33179

Jurusan : Manajemen

Universitas : STIE MALANGKUÇEÇWARA

Telah kami setuju untuk mengadakan penelitian di kafe KOMBINASI KOPI dengan permasalahan dan judul : **ANALISIS SWOT SEBAGAI LANDASAN MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN PADA “KOMBINASI KOPI” DI KOTA MALANG**

Demikian surat ini kami sampaikan, dan atas kerja samanya kami mengucapkan terima kasih.

Malang, 9 Juli 2019

Hormat Kami,

Pemilik Kedai Kombinasi Kopi



Aditya Triski Saefullah

Ucapan Terima Kasih

Puji dan syukur penulis haturkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas karunia-Nya lah penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis SWOT sebagai landasan menentukan strategi pemasaran pada cafe “*KOMBINASI KOPI*” Dikota Malang”. Penelitian ini dimaksudkan untuk melengkapi syarat-syarat dalam memperoleh gelar kesarjanaan pada STIE Malangkuçeçwara Malang.

Penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan rasa penghormatan dan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada :

1. Yang terhormat Pak Bunyamin, Drs, M.M.,Ph.D, selaku Ketua STIE Malangkuçeçwara Malang.
2. Yang terhormat Pak Agussalim Andriansyah, MM. selaku dosen pembimbing, sekaligus dosen kuliah, pengarah yang baik, dan pemberi teladan yang selalu mendukung dan selalu menyediakan waktu untuk bimbingan skripsi.
3. Yang terhormat Drs.EDI SUDIARTO, MM., Ak, CA.. selaku dosen wali dan dosen-dosen STIE Malangkuçeçwara Malang yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas pengajaran yang telah diberikan selama kurang lebih empat tahun penulis menuntut ilmu.
4. Yang terhormat bapak-ibu karyawan STIE Malangkuçeçwara Malang terutama bagian CS (Bapak Vidi, Ibu Anita, Bapak Heri), terima kasih atas pelayanan fasilitas yang selama ini telah diberikan dengan baik.
5. Semoga tetap tidak putus hubungan dan semoga bisa berkumpul lagi.
6. Yang tersayang teman-teman kuliah seperjuangan dan seangkatan yang ikut sera membantu ; terima kasih atas semua doa dan semangat yang membuat saya semakin terpacu untuk segera lulus dan bisa membantu membiayai kuliah adik saya tersayang.
7. Serta pihak-pihak lain yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah turut berkontribusi mendukung terselesaikannya penyusunan skripsi.

Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca. Penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh

karena itu apabila ada kesalahan, dengan tangan dan hati terbuka penulis mohon maaf sebelumnya.

Demikian dengan mengucap puji syukur, semoga Tuhan memberkati semua pihak yang terlibat dalam penyelesaian skripsi ini. AMIN.

Malang, 18 Maret 2020

Penulis

Reyza Hari Agustian

ABSTRAK

Menyadari bidang usaha cafe yang sedang ramai dan jumlah kompetitor di bidang usaha yang cukup banyak maka perlu adanya strategi pemasaran yang inovatif dan kreatif yang harus dilakukan kedai “Kombinasi Kopi” di kota Malang agar produk yang ditawarkan dapat bersaing di pasar konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk: 1) Mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan) perusahaan sebagai pertimbangan menentukan kebijakan perusahaan. 2) Mengetahui faktor eksternal (peluang dan ancaman) perusahaan sebagai pertimbangan dalam menentukan strategi pemasaran kedepan. 3) Menentukan kebijakan strategi pemasaran berdasarkan pada analisis SWOT.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kondisi internal perusahaan kedai “Kombinasi Kopi” di kota Malang memiliki nilai 3,01 yang dapat diartikan kekuatan perusahaan baik dengan penilaian skala likert. Sedangkan kondisi eksternal perusahaan kedai “Kombinasi Kopi” memiliki nilai 2,60 yang dapat diartikan nilai peluang yang tinggi dengan penilaian skala likert. Posisi perusahaan kedai “Kombinasi Kopi” saat ini berada pada fase pertumbuhan usaha. Hasil ini dibuktikan pada matriks internal dan eksternal SWOT yang menunjukkan keadaan perusahaan berada pada sel 1. Strategi yang tepat untuk diterapkan pada usaha kedai “kombinasi Kopi” di Kota Malang saat ini adalah dengan SO (*Strength, Opportunities*).

Kata Kunci : Analisis SWOT, Strategi Pemasaran

ABSTRAK

Recognizing that the cafe business sector is busy and the number of competitors in the business sector is quite a lot, it is necessary to have an innovative and creative marketing strategy that must be carried out by the "Coffee Combination" shop in Malang so that the products offered can compete in the consumer market. This study aims to: 1) Know the internal factors (strengths and weaknesses) of the company as a consideration for determining company policy. 2) Knowing the external factors (opportunities and threats) of the company as a consideration in determining future marketing strategies. 3) Determine the marketing strategy policy based on the SWOT analysis.

The results of this study indicate that the internal condition of the company "Coffee Combination" in Malang has a value of 3.01 which can be interpreted as a good company strength by likert scale assessment. Whereas the external condition of the coffee shop company "Coffee Combination" has a value of 2.60 which can be interpreted as a high opportunity value with a Likert scale assessment. The position of the "Coffee Combination" stall company is currently in a phase of business growth. These results are evidenced in the SWOT internal and external matrices that indicate the state of the company is in cell 1. The right strategy to be applied in the "coffee combination" shop business in Malang is currently with SO (Strength, Opportunities).

Keywords: SWOT Analysis, Marketing Strategy

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus, atas berkat dan penyertaanNya, penulis dapat menyajikan skripsi yang berjudul : Analisis SWOT Sebagai Landasan Menentukan Strategi Pemasaran pada cafe “*KOMBINASI KOPI*” di Kota Malang

Di dalam tulisan ini, disajikan pokok-pokok bahasan yang meliputi : Analisis SWOT faktor interan (*Strength, Weakness*) faktor Eksternal (*Opportunities, threat*), study kasus pada mahasiswa Kombinasi Kopi di Kota Malang.

Sangat disadari bahwa dengan kekurangan dan keterbatasan yang penulis miliki, meskipun telah mengerahkan segala kemampuan untuk lebih teliti, tetapi penulis menyadari masih banyak kekurangtepatan dalam penyajian tulisan di skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran yang membangun agar tulisan ini bermanfaat bagi yang membutuhkan.

Daftar isi

Halaman judul	i
Lembar Pengesahan	ii
Lembar Pernyataan Orisinalitas	iii
Surat Keterangan Riset.....	iv
Lembar riwayat hidup	v
Ucapan Terima Kasih.....	vi
Abstrak	vii
Kata Pengantar	viii
Daftar isi	ix
Daftar Tabel	x
Daftar Gambar	xi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar belakang	1
1.2. Perumusan masalah.....	5
1.3. Tujuan penelitian	6
1.4. Manfaat penelitian	6
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Tinjauan Teori.....	7
2.2. Tinjauan Penelitian Terdahulu	27
2.3. Model Pemecah Masalah	29
BAB 3 METODE PENELITIAN	30
3.1. Jenis Penelitian.....	30
3.2. Obyek dan Sumber data Penelitian	30
3.3. Variabel Pengukuran	32

3.4. Operasionalisasi	33
3.5. Metode Pengumpulan data	34
3.6. Prosedur Analisis	35
BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN BAHASAN	40
4.1. Gambaran Umum Perusahaan	40
4.2. Penjelasan Kasus	43
4.3. Penyajian Data Penelitian.....	51
4.4. Analisis Data Penelitian	57
4.5. Model Pemecah Masalah	62
4.6. Pembahasan	63
BAB V PENUTUP	65
5.1. Kesimpulan	65
5.2. Kontribusi Peneliti.....	68
5.3. Keterbatasan Peneliti.....	68
5.4. Saran-saran	69
DAFTAR PUSTAKA	70
LAMPIRAN	71

DAFTAR TABEL

2.1. Matriks SWOT	21
2.2. Penelitian Terdahulu	26
3.1. Indikator Strategi	35
3.2. Internal Factor Analisis	37
3.3. Eksternal Factor Analisis	38
4.1. Target Penjualan	44
4.2. Realisasi Penjualan	47
4.3. Tingkat Pendidikan Karyawan.....	44
4.4. Jenis Kelamin Karyawan	46
4.5. Rincian Gaji Karyawan	47
4.6. Harga Satuan Produk	48
4.7. Harga macam-macam Produk.....	49
4.8. Matriks IFAS	51
4.9. Matriks EFAS	55
4.10. Matriks Internal-Eksternal	58
4.11. Matriks SWOT	62

DAFTAR GAMBAR

2.1. Model Lima Kekuatan Porter.....	18
2.2. Diagram SWOT	22
2.3. Matriks Internal Eksternal.....	24
2.4. Model Pemecah Masalah	29
3.1. Hubungan Antara Variabel	32
4.1. Struktur Organisasi	42
4.2. Diagram Analisis SWOT	60