

**STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN
OMZET PENJUALAN BAHAN PANGAN TAHU DI PABRIK TAHU**

ALAMANDA REGENCY

Studi Analisis SWOT Di Pabrik Tahu Alamanda Regency

SKRIPSI

Disusun oleh :

Ananda Tiara Putri Khaerani

202010325441



PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA

2024

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Dalam Upaya
Meningkatkan Omset Penjualan Bahan
Pangan tahu Di Pabrik Tahu Alamanda
Regency (Studi Analisis SWOT)

Nama Mahasiswa : Ananda Tiara Putri Khaerani

Nomor Pokok : 202010325441

Program Studi / Fakultas : Manajemen / Ekonomi dan Bisnis

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 16 juli 2024

Jakarta, 26 juli 2024

MENYETUJUI,

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Prof. Dr. Ir Hapzi Ali, MM, CMA, MPM

NIDN 0012016601

Dr. Hadita, S.Pd., MM

NIDN 0329048302

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Dalam Upaya
Meningkatkan Omset Penjualan Bahan
Pangan Tahu Di Pabrik Tahu Alamanda
Regency (Studi Analisis SWOT)
Nama Mahasiswa : Ananda Tiara Putri Khaerani
Nomor Pokok : 202010325441
Program Studi / Fakultas : Manajemen / Ekonomi dan Bisnis
Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 16 juli 2024

Jakarta, 29 juli 2024

Ketua Tim Penguji : **MENGESAHKAN,**
Prof. Dr. Ni Nyoman sawitri, MBA
NIDN. 0326126102
Sekretaris Tim Penguji : Dr. Edward Efendi Silalahi, S.Mn, M.M
NIDN. 0310016102
Penguji : Prof. Dr. Ir Hapzi Ali, MM., CMA., MPM
NIDN. 0012016601

Jan
.....
Rupiah
.....

Ketua Program Studi
Manajemen

[Signature]
Dr. Dovina Navanti, S.T., M.M
NIDN. 0327037601

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

[Signature]
Prof. Dr. Istianingsih, S.E., M.S.Ak
NIDN. 0318107101

LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ananda Tiara Putri Khaerani

Nomor Induk Siswa : 202010325441

Tempat, Tanggal Lahir : Bekasi 5 Februari 2002

Alamat : Perumahan Mustika Karang Satria Jl Merah
Delima4

dengan ini saya menyatakan bahwa:

Skripsi saya yang berjudul **STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN BAHAN PANGAN TAHU STUDI ANALISIS SWOT**. Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan tidak mengandung materi yang di tulis oleh orang lain kecuali pengutipan sebagai referensi yang sumbernya telah di tuliskan secara jelas sesuai dengan kaidah penulisan karya ilmiah.

Apabila di kemudian hari ditemukan adanya kecurangan dalam karya ini, maka saya bersedia untuk menerima sanksi dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sesuai dengan peraturan yang berlaku. Saya mengizinkan skripsi ini dipinjam dan digunakan melalui Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Saya memberikan izin kepada perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya untuk menyimpan skripsi ini dalam bentuk digital dan mempublikasinya melalui internet selama publikasi tersebut melalui portal Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Jakarta, 29 Juli 2024

Yang Membuat Pernyataan,

Ananda Tiara Putri Khaerani

202010325441



ABSTRAK

Ananda Tiara Putri Khaerani 202010325441 Strategi dalam upaya meningkatkan omset penjualan industri kecil menengah di perumahan Alamanda Regency dan untuk mengetahui dampaknya. Jenis penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini dilakukan di pabrik Alamanda Regency. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis SWOT Faktor Internal dan Faktor Eksternal yang meliputi Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman. Strategi penjualan untuk upaya peningkatan bahan makanan tahu di Perumahan Alamanda Regency industri kecil menengah tahu ini masih memiliki sistem pemasaran yang terbilang kurang berkembang sehingga membuat produk dan omzetnya berpenghasilan kecil dan usaha sulit berkembang. Jika industri kecil menengah di perumahan Alamanda Regency tidak mengikuti perkembangan teknologi, maka mereka akan kesulitan bersaing dengan pelaku usaha Perumahan Alamanda Regency lainnya

keyword: strategi, pemasaran, analisis SWOT

ABSTRACT

Strategy in an effort to increase the sales turnover of small and medium industries in the Alamanda Regency housing complex and to determine the impact. This type of research uses qualitative research with a case study approach. This research was conducted at the Alamanda Regency factory. Data analysis in this research uses SWOT analysis of Internal Factors and External Factors which include Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats. Sales strategy for efforts to increase tofu food ingredients In the Alamanda Regency housing complex, small and medium tofu industries still have a marketing system that is considered underdeveloped, making their products and turnover small in income and making it difficult for the business to develop. If small and medium industries in Alamanda Regency housing do not keep up with technological developments, they will have difficulty competing with other Alamanda Regency housing businesses.

keywords: strategy, marketing, analysis SWOT



ABSTRACT

Strategy in an effort to increase the sales turnover of small and medium industries in the Alamanda Regency housing complex and to determine the impact. This type of research uses qualitative research with a case study approach. This research was conducted at the Alamanda Regency factory. Data analysis in this research uses SWOT analysis of Internal Factors and External Factors which include Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats. Sales strategy for efforts to increase tofu food ingredients In the Alamanda Regency housing complex, small and medium tofu industries still have a marketing system that is considered underdeveloped, making their products and turnover small in income and making it difficult for the business to develop. If small and medium industries in Alamanda Regency housing do not keep up with technological developments, they will have difficulty competing with other Alamanda Regency housing businesses.

keywords: strategy, marketing, analysis SWOT



Kata Pengantar

Puji dan syukur penulis sampaikan kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan Rahmat dan karunia-Nya sehingga peneliti berhasil menyelesaikan skripsi ini dengan judul “ **Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Omset Penjualan Bahan Pangan Tahu Pada Pabrik Tahu (Studi Di Pabrik Tahu Alamanda Regency)**”. Skripsi ini disusun sebagai persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana (S1) di Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Peneliti menyadari bahwa skripsi yang disusun masih belum sempurna dan belum dapat dianggap sebagai karya ilmiah yang sebenarnya. Namun, apa yang tertuang dalam skripsi ini merupakan hasil terbaik dari kemampuan penulis. Dalam penulisan skripsi ini, penulis telah mendapatkan banyak dukungan, bimbingan, dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengungkapkan rasa terima kasih kepada:

1. Bapak Ijzen Pol. (Purn) Prof. Dr. Drs. Bambang Karsono, S.H., M.M., Ph.D., D.Crim. (HC) Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
2. Ibu Prof. Dr. Istianingsih, S.E., M.S. Ak selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Ibu Dr. Dovina Navanti, S.T., M.M selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

4. Bapak Widi Winarso S.E.,MM selaku Dosen Pembimbing Akademik, penulis berterima kasih atas motivasi dan bimbingannya sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan tepat waktu.
5. Bapak Prof. Dr. Ir. Hapzi Ali, M.M, CMA, MPM selaku Dosen Pembimbing 1 dan Ibu Dr. Hadia , S.Pd., M.M selaku Dosen Pembimbing 2, penulis berterima kasih atas bimbingan, saran, dan semangat yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik mungkin.
6. Bapak ToTo Seno dan (Almh) Ibu Kartika selaku orang tua saya yang telah memberikan doa, dukungan moral, dan dukungan finansial yang sangat berarti sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan ini dengan baik dan tepat waktu.
7. Teman-teman seperjuangan skripsi Robiatul Adawiyah, Aulia Saftiri dan Rica Ertiyana yang saling mendukung dan menyemangati satu sama lain.
8. Mas Vano Rinaldy selaku partner special yang selalu memberi masukan serta dukungan kepada saya dalam pembuatan skripsi ini.

Jakarta 26 juli 2024

Ananda Tiara

Daftar Pustaka

LEMBAR PESETUJUAN i

LEMBAR PENGSAHAN ii
KATA PENGANTAR ii

DAFTAR ISI iii

DAFTAR TABEL vi

ABSTRAK V

BAB 1

Pendahuluan.....	3
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.5 Batasan Masalah.....	5
1.6 Sistematika Penulisan.....	9

BAB 2 Telaah

Pustaka.....	10
2.1 Pengertian Strategi	11
2.2 Pengertian Pemasaran	12
2.3 Tujuan Pemasaran.....	13
2.4 Pemasaran Dalam meningkatkan omset	14

2.5 Berbagai jenis pemasaran	13
2.6 Marketing Mix Terhadap Peningkatan omset.....	14
2.7 AnalisisSWOT.....	15
2.8 Analisis SWOT Dalam MeningkatkanOmset.....	16
BAB 3 Metode Penelitian	38
3.1 Jenis Penelitian.....	38
3.1.1 Teknik Pengolahan Data.....	39
1. Data primer.....	40
2. Data sekunder.....	40
3.1.2 Teknik Pengumpulan Data.....	41
BAB 4 Hasil dan Pembahasan	42
4.1 Deskripsi Lokasi Pabrik.....	43
4.1.1 Analisis SWOT.....	44
4.1.2 Matriks IFAS.....	45
4.1.3 Matriks EFAS	46
4.2 Uji Validitas Dan Realibilitas	47
BAB 5 Penutup.....	50
5.1 Kesimpulan.....	51
5.1 Saran	51
5.2 Daftar Pustaka.....	52
5.3 Hasil Wawancara	54
5.4 Uji Plagiarisme.....	56

Daftar Tabel	vi
2.3.1 Table penelitian terdahulu.....	27
4.1 Tabel uji validitas.....	31
4.2 Tabel uji realibilitas.....	34
4.4 Tabel data hasil kuisisioner.....	35
4.5 Tabel hasil kuisisioner perhitungan bobot dan rating.....	36



Daftar Tabel	vi
2.3.1 Table penelitian terdahulu.....	27
4.1 Tabel uji validitas.....	31
4.2 Tabel uji realibilitas.....	34
4.4 Tabel data hasil kuisisioner.....	35
4.5 Tabel hasil kuisisioner perhitungan bobot dan rating.....	36



Daftar gambar

Kerangka Analisis SWOT.....	45
Kerangka Strategi Analisis SWOT.....	49
Dokumentasi wawancara.....	70
Dokumentasi dengan pemilik pabrik.....	75



Daftar lampiran

Lampiran 1.....	61
Lampiran 2.....	62
Lampiran 3.....	63
Lampiran 4.....	64
Lampiran 5.....	66
Lampiran 6.....	67
Lampiran 7.....	68
Lampiran 8.....	69
Lampiran 9.....	70
Lampiran 10.....	71

