

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN
METODE SWOT DAN QSPM DALAM UPAYA MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN
(STUDI PADA ENDORFIN *COFFEE* DI KECAMATAN METRO TIMUR)**

SKRIPSI



**OLEH :
HEXZA ZAHWA NOVINKA PUTRI
NPM. 19610066**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO
2023**



**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN
METODE SWOT DAN QSPM DALAM UPAYA MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN
(STUDI PADA ENDORFIN *COFFEE* DI KECAMATAN METRO TIMUR)**

SKRIPSI

**Diajukan
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Dalam
Menyelesaikan Program Sarjana**

**OLEH :
HEXZA ZAHWA NOVINKA PUTRI
NPM. 19610066**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO
2023**

ABSTRAK

Hexza Zahwa Novinka Putri. 2023. *Analisis Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode Swot Dan Qspm Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada Endorfin Coffee Di Kecamatan Metro Timur)*. Skripsi. Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Metro. Pembimbing (1) H. Suwanto, S.E., M.M. (2) Fitriani, S.E., M.M.

Kata kunci : Strategi Pemasaran, Kuantitatif, IFE, EFE, SWOT, QSPM

Sejak awal buka sampai dengan saat ini penjualan pada *Endorfin Coffee* terus mengalami penurunan. Dan persaingan di Kota Metro sendiri banyak sekali pelaku usaha dengan produk sejenis dan bervariasi. Dari yang nasional seperti Starbucks hingga yang lokal seperti Janji Jiwa. Oleh sebab itu pada *Endorfin Coffee* membutuhkan strategi pemasaran yang tepat yang dapat digunakan.

Penelitian ini dilakukan dengan metode penelitian deskriptif kuantitatif yang bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang dapat digunakan oleh *Endorfin Coffee* dalam menghadapi persaingan antar kedai kopi. (Sugiyono:35) Metode penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat positivisme yang digunakan untuk meneliti pada populasi dan sampel tertentu untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Endorfin Coffee berada pada posisi kuadran I dengan strategi pengembangan *Grow and Built* dimana strategi yang cocok yaitu *Market Development*, *Product Development*, dan *Market Penetration*. Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang kuat dan berpeluang rekomendasi strategi yang diberikan adalah progresif yang artinya organisasi dalam kondisi baik. Sebaiknya perusahaan dapat melihat faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang ada pada perusahaan untuk memenangkan persaingan seperti melakukan efektivitas pemasaran melalui teknologi informasi dan melakukan desain atau *layout* perusahaan agar lebih menarik minat beli konsumen. Perusahaan juga dapat melakukan penetrasi pasar tidak hanya pada pelajar saja namun semua kalangan masyarakat baik di dalam kota Metro ataupun di luar Kota Metro.

ABSTRACT

Hexza Zahwa Novinka Putri. 2023. *Marketing Strategy Analysis Using Swot And Qspm Methods In An Effort To Increase Sales Volume (Study on Endorfin Coffee in East Metro District). Undergraduate Thesis. Study Program of Management, Faculty of Economics and Bussiness, University of Muhammadiyah Metro. Advisers (1) H. Suwanto, S.E., M.M. (2) Fitriani, S.E., M.M.*

Keywords : *Marketing Strategy, Quantitative, IFE, EFE, SWOT, QSPM*

Since the beginning of the product opening sale that the selling of Endorfin Coffee have continued to decline. Furthermore, many business players in the area offer similar products with their variations which later on contribute to the high level of sale competition in Metro town itself, such as the national ones like Starbucks to local ones like Janji Jiwa. Therefore, selling Endorfin Coffee requires an appropriate and effective marketing strategy.

This research was conducted by using a quantitative descriptive research method that aims to determine the marketing strategies applied to Endorphin Coffee in facing competition among the coffee shops around the area. (Sugiyono: 35) Quantitative research method is a research method that based on the philosophy of positivism is used to examine certain population and samples to test established hypotheses.

Endorfin Coffee sale goes in quadrant I position with a Grow and Built development strategy, therefore the appropriate strategies applied are Market Development, Product Development, and Market Penetration. In this position, the company indicates has a strong organization and the opportunity to recommend a progressive strategy, in which the organization is in good condition. This company should be able to see the external factors (opportunities and threats) that exist in the company to win the competition. The factors can be reached by conducting marketing effectiveness through involving the information technology in marketing and designing or making layout of the company product to make it more attractive to the costumers. The company can also penetrate the market not only for students, but also for all members of the society in and outside of the Metro town.

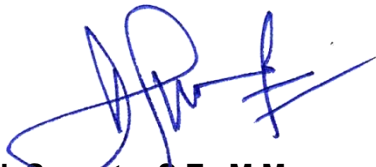
**HALAMAN PENGESAHAN
SKRIPSI**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN
METODE SWOT DAN QSPM DALAM UPAYA MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN
(STUDI PADA ENDORFIN *COFFEE* DI KECAMATAN METRO TIMUR)**

**HEXZA ZAHWA NOVINKA PUTRI
NPM. 19610066**

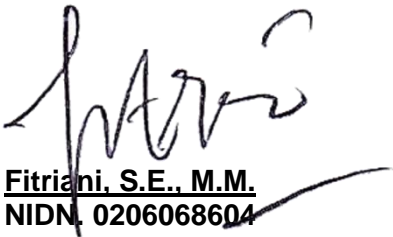
Telah di periksa dan di setujui oleh :

Dosen Pembimbing I



**H. Suwanto, S.E., M.M.
NIDN. 0210036801**

Dosen Pembimbing II



**Fitriani, S.E., M.M.
NIDN. 0206068604**

Mengetahui :

Kaprodi S1 Manajemen



**Nani Septiana, S.E., M.M.
NIDN. 0220098901**

HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI

SKRIPSI

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN
METODE SWOT DAN QSPM DALAM UPAYA MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN
(STUDI PADA ENDORFIN COFFEE DI KECAMATAN METRO TIMUR)**

HEXZA ZAHWA NOVINKA PUTRI

NPM. 19610066

Telah Diuji dan Dinyatakan Lulus Pada:

Hari : Jum'at

Tanggal : 3 Februari 2023

Tempat Ujian : Ruang Sidang Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

H. Suwanto, S.E., M.M.
NIDN. 0210036801

Ketua Penquji

Fitriani, S.E., M.M.
NIDN. 0206068604

Sekretaris

Ratmono, S.E., M.M.
NIDN. 0220076001

Penguji Utama

Mengetahui,
De kan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



H. Suwanto, S.E., M.M.
NIDN. 0210036801

MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

(Q.S. Al-Baqarah : 286)

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”

(Q.S. Al-Insyirah: 6)

“Ngalir aja kaya air, tapi jangan sampai dibawa arus”

(Penulis)

PERSEMBAHAN

Dengan kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT yang senantiasa melimpahkan kasih sayang-Nya, penulis mempersembahkan skripsi ini kepada:

1. Ayah dan Ibu yang saya sayangi, terimakasih atas segala pengorbananmu serta doa tulus yang engkau berikan untuk menyelesaikan studiku ini.
2. Adik-adik yang kakak sayang, yang sudah memberi hiburan di sela-sela kepenatan yang kakak rasakan.
3. Laki-laki hebat setelah ayah saya, Rizky Fidel Rabphon. Yang selalu saya repotkan tetapi tidak mengeluh, yang sudah mencarikan saya tempat penelitian. Terimakasih sudah menjadi support system terbaik.
4. Untuk anak-anak kosan HAHA HIHI terimakasih untuk dukungan dan doa yang telah kalian berikan.
5. Untuk teman-teman seperjuangan terimakasih untuk motivasinya selama 4 tahun ini.
6. Almamater Universitas Muhammadiyah Metro tercinta

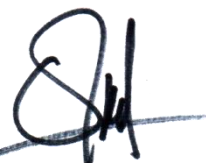
KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulisan skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Maksud dari skripsi ini adalah sebagai salah satu syarat untuk menempuh ujian sarjana pada Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro. Judul dari Skripsi ini adalah: *Analisis Strategi Pemasaran dengan Menggunakan Metode SWOT dan QSPM dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada Endorfin Coffee diKecamatan Metro Timur)*. Dalam proses penyusunan proposal ini penulis tidak lepas dari bantuan beberapa pihak. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada Bapak/Ibu:

1. Drs. H. Jazim Ahmad, M.Pd., Rektor Universitas Muhammadiyah Metro
2. H. Suwanto, S.E., M.M., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro dan sekaligus Dosen Pembimbing I yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Nani Septiana, S.E., M.M., Ketua Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.
4. Fitriani, S.E., M.M., selaku Pembimbing II dalam penyusunan skripsi ini.
5. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Demikian penghantar skripsi ini dibuat semoga bermanfaat bagi para pembaca. Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang ada dalam skripsi ini. Oleh sebab itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak yang membaca penelitian ini. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih.

Metro, Februari 2023



Hexza Zahwa Novinka Putri

NPM. 19610066

PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hexza Zahwa Novinka Putri

Npm : 19610066

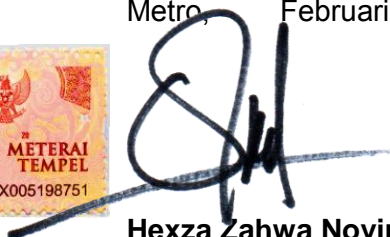
Prodi : Manajemen

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Pemasaran dengan Menggunakan Metode SWOT dan QSPM dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada Endorfin *Coffee* diKecamatan Metro Timur)” adalah benar hasil karya tulis saya sendiri dan tidak merupakan plagiat karya orang lain, yang merupakan salah satu syarat dalam penyelesaian program S-1 pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.

Semua sumber data dan informasi yang saya gunakan dan saya peroleh dalam skripsi saya ini telah saya nyatakan dengan jelas dan benar apa adanya sesuai dengan peraturan yang berlaku. Apabila dikemudian hari pernyataan ini tidak benar saya bersedia menerima sanksi yang ditetapkan oleh Universitas.

Metro, Februari 2023




Hexza Zahwa Novinka Putri
NPM. 19610066



UNIT PUBLIKASI ILMIAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
METRO



SURAT KETERANGAN **UJI KESAMAAN (SIMILARITY CHECK)**

Nomor: 3393/II.3.AU/F/UPI-UK/2023

Unit Publikasi Ilmiah Universitas Muhammadiyah Metro dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : **HEXZA ZAHWA NOVINKA PUTRI**
NPM : **19610066**
Jenis Dokumen : **SKRIPSI**

Judul:

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN QSPM DALAM UPAYA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (STUDI PADA ENDORFIN COFFE DI KECAMATAN METRO TIMUR)

Telah dilakukan validasi berupa Uji Kesamaan (*Similarity Check*) dengan menggunakan aplikasi *Turnitin*. Dokumen telah diperiksa dan dinyatakan telah memenuhi syarat bebas uji kesamaan (*similarity check*) dengan persentase $\leq 20\%$. Hasil pemeriksaan uji kesamaan terlampir.

Demikian kami sampaikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.



Metro, 22 Februari 2023
Kepala Unit,



Dr. Arif Rahman Aththibby, M.Pd.Si.
NIDN. 0203128801

Alamat:

Jl. Ki Hajar Dewantara No.116
Iringmulyo, Kec. Metro Timur Kota Metro,
Lampung, Indonesia

Website: www.upi.ummetro.ac.id

E-mail: upi@ummetro.ac.id

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN LOGO	ii
HALAMAN JUDUL	iii
ABSTRAK.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
HALAMAN PERSETUJUAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN.....	ix
KATA PENGANTAR	x
PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	xi
SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN (<i>SIMILARITY CHECK</i>)	xii
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi dan Rumusan Masalah.....	4
1. Identifikasi Masalah.....	4
2. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Kegunaan Penelitian.....	4
E. Sistematika Penulisan.....	5
BAB II KAJIAN LITERATUR	
A. Kajian Literatur.....	6
1. Definisi Pemasaran	6
2. Definisi Strategi Pemasaran.....	7
3. Bauran Pemasaran	8
4. Sistem Pemasaran.....	11
B. Analisis SWOT.....	12
C. Metode Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM).....	14
D. Kerangka Pemikiran.....	15

BAB III METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian	17
B. Objek dan Lokasi Penelitian.....	17
C. Jenis Data.....	17
D. Populasi dan Sampel	18
E. Metode Pengumpulan Data	18
F. Metode Analisis Data	19
1. Analisis Deskriptif Kuantitatif	19
2. Analisis Matriks EFE	19
3. Analisis Matriks IFE.....	20
4. Analisis Matriks IE.....	21
5. Analisis SWOT	23
6. Tahap pengambilan keputusan Matriks QSP	25

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	27
1. Sejarah Singkat Endorfin Coffee	27
2. Visi dan Misi Usaha.....	27
3. Struktur Organisasi Usaha	28
B. Hasil Penelitian	29
1. Identifikasi Faktor Internal Endorfin Coffee.....	29
2. Identifikasi Faktor Eksternal Endorfin Coffee.....	30
3. Matriks EFE dan IFE	30
4. Matriks SWOT.....	34
5. Matriks QSPM.....	38

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	44
B. Saran	44

DAFTAR LITERATUR

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Hasil Pra Survey	2
2. Matriks SWOT	14
3. Matriks EFE	20
4. Matriks IFE.....	21
5. Analisis SWOT.....	23
6. Matriks .QSP (Quantitative Strategic Planning).....	26
7. Matriks EFE	31
8. Hasil Matriks IFE.....	32
9. Matriks SWOT	34
10. IFAS - EFAS	39
11. Matriks QSPM.....	40

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Grafik Penjualan Endorfin Coffee	3
2. Kerangka Pemikiran Teoritis	16
3. Matriks IE.....	22
4. Struktur Usaha Endorfin Coffee	28
5. Matriks Internal - Eksternal	33

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Kuesioner Pra Survey	50
2. Analisis SWOT pada Endorfin Coffee	53
3. Kuesioner Penentuan Bobot dan Rating	54
4. Pembobotan dan Rating Matriks EFE dan IFE	68
5. Kuesioner QSPM	74
6. MATRIKS QSPM	78
7. Lain-lain	81