

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN PASAR
PADA TOKO RINI *FASHION* DI LAMPUNG TENGAH**

SKRIPSI



**OLEH :
SEFIANA DESINTA
NPM : 20610147**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO
2024**



**“STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN PASAR
PADA TOKO RINI *FASHION* DI LAMPUNG TENGAH”**

SKRIPSI

Diajukan

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

**OLEH :
SEFIANA DESINTA
NPM : 20610147**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO
2024**

ABSTRAK

Sefiana Desinta. 2024 "Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Pasar Pada Toko Rini *Fashion* Di Lampung Tengah". Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro. Pembimbing (I) Ratmono, S.E., M.M. Pembimbing (II) Fitriani, S.E.,M.M.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang dilakukan terhadap faktor internal dan eksternal pada Toko Rini *Fashion*. Untuk menjabarkan strategi pemasaran yang cocok sebagai pengembangan usaha pada Toko Rini *Fashion*. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh Toko Rini *Fashion* dalam menghadapi persaingan. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan sampel sebanyak 5 orang. Teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi langsung dan dokumentasi. Analisis data menggunakan Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks IE, dan Matriks SWOT. Hasil penelitian Matriks IFE diperoleh 3,754 dan Matriks EFE 2,964 kemudian dilanjutkan dengan Matriks IE dengan hasil penelitian Toko Rini *Fashion* berada pada kuadran IV yaitu berada pada posisi tumbuh dan bangun (*Growth and Build*). Hasil penelitian menggunakan Matriks SWOT didapatkan 11 strategi alternatif dan dari diagram cartesius analisis SWOT titik berada pada sumbu X,Y (1,06 ; 3,418) berada pada kuadran I yang berarti bahwa strategi yang digunakan adalah strategi *Strength - Opportunities* (S-O) yang juga disebut strategi agresif. Implementasi dari strategi ini adalah:memperluas pangsa pasar, memaksimalkan modal yang dimiliki untuk merancang strategi dan menghadirkan jenis produk baru, memperkuat promosi dengan menampilkan keunggulan merek berkualitas dan harga yang terjangkau.

Kata Kunci : Strategi pemasaran, IFE, EFE, IE, SWOT

ABSTRACT

Sefiana Desinta. 2024. "Marketing Strategy in Facing Market Competition at the Rini Fashion Store in Central Lampung". Thesis for the Management Study Program, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah Metro University. Supervisor (I) Ratmono,S.E,M.M. Supervisor (II) Fitriani,S.E,M.M.

This research aims to find out the strategies carried out on internal and external factors at the Rini Fashion Store. To describe marketing strategies that are suitable for business development at the Rini Fashion Store. To find out the marketing strategy carried out by Toko Rini Fashion in facing competition. This research uses qualitative research with a sample of 5 people. Data collection techniques through interviews, direct observation and documentation. Data analysis uses the IFE Matrix, EFE Matrix, IE Matrix, and SWOT Matrix. The results of the IFE Matrix research were 3,754 and the EFE Matrix was 2,964, then continued with the IE Matrix with the research results of Toko Rini Fashion being in quadrant IV, namely being in a growth and build position. The results of research using the SWOT Matrix obtained 11 alternative strategies and from SWOT analysis Cartesian diagram the point is on the aggressive strategy. The implementation of this strategy is : expanding market share, maximizing capital available to design strategies and present new types of products, strengthening promotions by displaying quality brand advantages and affordable prices.

Keyword : Marketing strategy, IFE, EFE, IE, SWOT

RINGKASAN

Suatu perusahaan dapat menjual produk dengan harga yang sesuai dan menguntungkan pada tingkat kualitas yang diberikan, diharapkan mampu mengatasi tantangan dari para pesaing terutama dalam bidang pemasaran. Pada dasarnya sukses atau tidaknya suatu usaha bergantung pada perhatian kita terhadap konsumen yang menjadi sasaran bisnisnya. Seorang pengusaha harus mengikuti perkembangan dunia dalam upaya memperkuat dan memperluas bisnisnya dengan menerapkan strategi pemasaran yang baik agar tujuan bisnis tercapai walaupun harus menghadapi pesaing bisnis lainnya. Penelitian ini bertujuan untuk Untuk mengetahui strategi yang dilakukan terhadap faktor internal dan eksternal pada Toko Rini *Fashion*. Untuk menjabarkan strategi pemasaran yang cocok sebagai pengembangan usaha pada Toko Rini *Fashion*. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh Toko Rini *Fashion* dalam menghadapi persaingan. Teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi langsung dan dokumentasi dengan sampel sebanyak 5 orang.

Analisis data menggunakan Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks IE, dan Matriks SWOT. Setelah dilakukan analisis dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi pada faktor internal dan eksternal didapatkan hasil 11 strategi alternatif
2. Strategi yang cocok untuk meningkatkan penjualan pada Toko Rini *Fashion* adalah Strategi penetrasi pasar (*Market Penetration*) yaitu suatu strategi yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan atas produk dan pasar yang telah tersedia melalui usaha pemasaran yang lebih agresif.karena berada pada kuadran IV yaitu berada pada posisi tumbuh dan bangun (*Growth and Build*).
3. Strategi untuk menghadapi persaingan pada Toko Rini *Fashion* yaitu strategi S-O (*Strenght – Opportunities*) : Memperluas pangsa pasar, memaksimalkan modal yang dimiliki untuk merancang strategi dan menghadirkan jenis produk baru, memperkuat promosi dengan menampilkan keunggulan merek berkualitas dan harga yang terjangkau berdasarkan diagram cartesius Kuadran I.

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

“STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN PASAR
PADA TOKO RINI *FASHION* DI LAMPUNG TENGAH”

SEFIANA DESINTA

NPM : 20610147

Dosen Pembimbing I



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

Dosen Pembimbing II



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

Mengetahui :

Ketua Program Studi S1 Manajemen



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

HALAMAN PENGESAHAN
SKRIPSI

“STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN PASAR
PADA TOKO RINI *FASHION* DI LAMPUNG TENGAH”

SEFIANA DESINTA
NPM : 20610147

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada:

Hari : Selasa

Tanggal : 09 Juli 2024

Tempat Ujian : Ruang Sidang FEB UM METRO

Tim Penguji



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

Ketua Penguji



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

Sekretaris



Ardiansyah Japlani, S.E., M.BA.
NIDN. 0231018702

Penguji Utama

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

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



Scanned with CamScanner

MOTTO

“Angin tidak berhembus untuk menggoyangkan pepohonan, melainkan untuk menguji kekuatan akarnya:

(Ali bin Abi Thalib)

“Jangan pernah mengikuti jalan yang tak berujung, buatlah jalanmu sendiri dan tinggalkan jejak”

(Ralph Waldo Emerson)

“Orang positif saling mendoakan, orang negative saling menjatuhkan, orang sukses mengerti pentingnya proses, orang gagal lebih banyak protes”

(Sefiana Desinta)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadiran Allah SWT. Yang telah memberikan rahmat yang luar biasa. Memberi saya kekuatan, memberi saya ilmu pengetahuan dan memperkenalkan saya dengan cinta. Atas karunia dan kemudahan yang Engkau berikan, saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan sangat baik dan tepat waktu. Saya persembahkan karya sederhana ini untuk orang penting dalam kehidupan saya, yaitu :

1. Kedua orangtua saya tercinta yaitu Bapak Syaiful Mu'min dan Ibu Eny Kusriani yang telah memberikan dukungan baik moral maupun materi. Serta selalu memberi doa untuk saya sampai pada saat ini dapat menyelesaikan tugas akhir dengan baik. Menjadi suatu kebanggaan memiliki orangtua yang dapat memfasilitasi saya hingga mencapai cita-cita tercapainya sarjana. Semoga Allah SWT. Senantiasa menjaga dan memberi rahmat serta kasih sayang untuk kedua orangtua saya, dan semoga dengan selesainya kuliah saya dapat membalas jasa Ibu Bapak.
2. Untuk Kakak saya tercinta Nada Risa Zain, S.Si dan Adik saya Azka Banyu Trisakti terimakasih untuk dukungan dan motivasi baik yang selalu diberikan kepada saya. Terimakasih telah membantu dan menemani saya dikala lelah letih lesu. Begitu banyak candaan dan ejekan bersama setiap harinya dan menjadi semangatku
3. Nenekku yang baik hati Mahwiyah dan Siti Jariah, Omku Agus Setiawan, Bulek Riskawati Handayani, sepupuku sayang Davira Setiawan, ponakanku Elfeisyah Mikhayla Lanazain yang lucu dan menggemaskan serta tak lupa kakak iparku Rinto Maulana. Terimakasih kalian telah mengisi hari-hariku dan sangat banyak membantu dan menemaniku, menyiapkan segala kebutuhanku dan masih banyak lagi hal yang tak bisa diungkapkan
4. Terimakasih untuk teman spesialku Galang yang telah memberi dukungan dan semangat agar dapat menyelesaikan skripsi ini
5. Terimakasih juga untuk sahabat terbaik saya Niken Shanra Angellita dan Zalvira Aprilia Putri yang selalu ada, selalu menerima, dan yang sudah berkontribusi untuk saya
6. Terimakasih kepada Almamaterku tercinta Universitas Muhammadiyah Metro yang telah memberi banyak pelajaran, ilmu dan kenangan yang indah

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat taufik serta hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan proposal ini dengan judul **“Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Pasar Pada Toko Rini Fashion Di Lampung Tengah”**, Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.

Penulis menyadari bahwa proposal ini tidak mungkin terselesaikan tanpa adanya dukungan, bantuan, bimbingan, dan nasehat dari berbagai pihak selama penyusunan proposal ini. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Dr. Nyoto Suseno, M.Si Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Metro.
2. H. Suwanto, S.E., M.M. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.
3. Nani Septiana, S.E., M.M. Selaku kepala program studi manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.
4. Ratmono, S.E.,MM. Selaku Pembimbing I, Dosen Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro yang telah sangat berjasa terhadap penulis, dari segi waktu, tenaga, ilmu, dan motivasi serta memberikan arahan yang dalam penyusunan proposal skripsi ini.
5. Fitriani, S.E, M.M. Selaku Pembimbing II, Dosen Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomo dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama menyusun proposal skripsi ini.
6. Serta seluruh tenaga usaha (TU) Program Studi S1 Manajemen yang telah memberikan kemudahan dalam persiapan berkas-berkas selama perkuliahan.
7. Seluruh Dosen S1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro yang telah banyak memberikan ilmu, nasihat dan dukungan yang penulis peroleh selama menjadi mahasiswa di Universitas Muhammadiyah Metro.
8. Teman seperjuangan kuliah penulis yang telah mendukung penulis untuk semangat dan yakin dalam penyusunan Proposal skripsi.

9. Teman-teman yang tidak bisa penulis ucapkan yang telah mendukung dan doa yang telah diberikan.

Demikian pengantar proposal ini dibuat semoga bermanfaat bagi para pembaca. Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan proposal 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 2024



SEFIANA DESINTA

NPM : 20610147

PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sefiana Desinta
NPM : 20610147
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jurusan : Manajemen

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul : **“STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN PASAR PADA TOKO RINI FASHION DI LAMPUNG TENGAH”** benar hasil karya saya bukan plagiat.

Apabila ditemukan hari terdapat unsur plagiat dalam skripsi tersebut , maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik sarjana manajemen dan aka mempertanggung jawabkan secara hukum.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya.

Metro, Juli 2024

Yang membuat pernyataan



Sefiana Desinta

NPM. 20610147

SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN (*Similarity Check*)



UNIT PUBLIKASI ILMIAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
METRO

SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN (*SIMILARITY CHECK*)

NOMOR. 0571/II.3.AU/F/UPI-UK/2024

Unit Publikasi Ilmiah Universitas Muhammadiyah Metro dengan ini menerangkan bahwa:

NAMA : Sefiana Desinta
NPM : 20610147
JENIS DOKUMEN : Tugas Akhir

JUDUL : strategi pemasaran dalam menghadapi persaingan pasar pada toko rini fashion di lampung tengah



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, 17 Juli 2024
Kepala Unit,

[Signature]
Dr. Nego Linuhung, M.Pd.
NIDN. 0220108801

Alamat:

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

Website: upi.ummetro.ac.id
E-mail: help.upi@ummetro.ac.id

DAFTAR ISI

HALAMAN Sampul.....	i
HALAMAN Logo	ii
HALAMAN Judul	iii
ABSTRAK.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	v
RINGKASAN.....	vi
HALAMAN Persetujuan	vii
HALAMAN Pengesahan	viii
HALAMAN Motto.....	ix
HALAMAN Persembahan.....	x
Kata Pengantar.....	xi
Pernyataan Tidak Plagiat	xiii
<i>SIMILARITY CHECK</i>	xiv
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR Tabel	xviii
DAFTAR Gambar	xix
DAFTAR Lampiran	
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi dan Perumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Kegunaan Penelitian.....	5
E. Sistematika Penulisan	6
BAB II. KAJIAN LITERATUR	
A . Persaingan Bisnis	7
1. Pengertian Persaingan	7
2. Analisis SWOT	8
3. Faktor yang mempengaruhi pesaingan bisnis.....	12
4. Faktor pendukung dan penghambat bisnis	14
5. Persaingan Dalam Industri	15

B. Hasil Penelitian Relevan	17
C. Kerangka Pemikiran.....	19
BAB III. METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian.....	22
B. Objek dan Lokasi Penelitian	22
C. Partisipan	22
D. Metode Pengumpulan Data	23
1. Metode <i>Interview</i> (Wawancara)	23
2. Metode Observasi	23
3. Metode Dokumentasi	24
4. Sumber Data	24
5. Metode Analisis Data	25
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	29
B. Hasil Penelitian.....	33
1. Analisis Lingkungan Internal	31
a. Rekapitulasi Faktor Internal	34
b. Perangkingan IFE	34
2. Analisis Lingkungan Eksternal	38
a. Rekapitulasi Faktor Eksternal	40
b. Perangkingan EFE	41
3. Identifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal	44
4. Matriks IE	47
5. Matriks SWOT Usaha Toko Rini <i>Fashion</i>	49
6. Diagram Cartesius Analisis SWOT	51
C. Pembahasan Hasil Penelitian.....	54
BAB V. PENUTUP	
A. KESIMPULAN	53
B. SARAN	54
DAFTAR LITERATUR.....	56
LAMPIRAN – LAMPIRAN	59

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Daftar Pesaing Toko <i>Fashion</i>	2
Tabel 2. Data Omset Penjualan Toko Rini <i>Fashion</i>	3
Tabel 3. Matriks SWOT.....	12
Tabel 4. Penelitian Relevan	17
Tabel 5. Perangkingan Faktor Internal	35
Tabel 6. Pembobotan Faktor Internal.....	37
Tabel 7. Perangkingan Faktor Eksternal	42
Tabel 8. Pembobotan Faktor Eksternal.....	43
Tabel 9. Matriks SWOT Strategi Pemasaran Toko Rini <i>Fashion</i>	49

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Diagram Analisis SWOT.....	10
Gambar 2. Kerangka Pemikiran.....	21
Gambar 3. Matriks IE.....	27
Gambar 4. Struktur Organisasi	45
Gambar 5. Hasil Matriks IE	47
Gambar 6. Diagram Cartesius	51

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara	64
Lampiran 2. Rating faktor internal dan eksternal.....	65
Lampiran 3. Pemberian rating Faktor Internal Dan Eksternal	67
Lampiran 4. Matriks Penilaian Kekuatan dan Kelemahan	
Matriks Penilaian Peluang dan Ancaman.....	73
Lampiran 5 Tahap wawancara dan pemberian rating kepada pemilik serta karyawan Toko Rini Fashion.....	75
Lampiran 6. Surat Tugas Penelitian	76
Lampiran 7 Surat Izin Penelitian	77
Lampiran 8 Form Persetujuan Seminar Proposal.....	78
Lampiran 9 Halaman Pengesahan Seminar Proposal.....	79
Lampiran 10 Lembar Bimbingan	80
Lampiran 11 Daftar Hadir Sempro	88
Lampiran 12 Berita Acara Seminar Proposal	89
Lampiran 14 Persetujuan Perbaikan Proposal	90
Lampiran 14 Form Persetujuan Sidang.....	91
Lampiran 16 Surat Keputusan Ujian Skripsi.....	92
Lampiran 17 Rekap Hasil Ujian Skripsi	93
Lampiran 19 LOA.....	94
Lampiran 20 Surat Keputusan Pengangkatan Dosen Pembimbing Skripsi	95
RIWAYAT HIDUP	96