

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MERAIH KEUNGGULAN
BERSAING MELALUI METODE ANALISIS SWOT (STUDI
KASUS PADA TOKO KACAMATA OPTIKAL BEKASI)**

SKRIPSI

Disusun Guna Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Jurusan Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Oleh :

FIorentina Aurielle
NIM : 2411907711



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2023



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MERAIH KEUNGGULAN
BERSAING MELALUI METODE ANALISIS SWOT (STUDI
KASUS PADA TOKO KACAMATA OPTIKAL BEKASI)**

Oleh :

Nama : FIORENTINA AURIELLE
NIM : 2411907711
Jurusan : Manajemen

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal 31 Agustus 2023

Dosen Pembimbing,

Menyetujui,
Ketua Jurusan Manajemen

Agustin Nurdiawanti, S.Sos, MM

Altatit Dianawati, S.Si, MM

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MERAH KEUNGGULAN
BERSAING MELALUI METODE ANALISIS SWOT (STUDI
KASUS PADA TOKO KACAMATA OPTIKAL BEKASI)**

Oleh :

Nama : FIORENTINA AURIELLE
NIM : 2411907711
Jurusan : Manajemen

Telah Dipertahankan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi, Pada :

Hari : Kamis
Tanggal : 31 Agustus 2023
Waktu : 09.00 – 10.20 WIB

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Skripsi

Ketua : Jhonson Sitanggang, SP, MM (.....)
Anggota : Mei Iswandi, SE, MM (.....)

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

Altatit Dianawati, S.Si, MM

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Fiorentina Aurielle

NIM : 2411907711

Jurusan : Manajemen Bisnis

Nomor KTP : 3201375207990004

Alamat : Perum. Bumi Insani Blok B2 No.24, Tajurhalang, Kab. Bogor,
Jawa Barat.

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul Strategi Pemasaran Dalam Meraih Keunggulan Bersaing Dengan Menggunakan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Pada Toko Kacamata Optik Bekasi) ini merupakan karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (*plagiat*).
2. Memberikan ijin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk menyimpan, mengalihmediakan atau mengalihformatkan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet dan atau media lain bagi kepentingan akademis baik dengan maupun tanpa sepengetahuan saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh rasa tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi dalam bentuk apapun sesuai dengan aturan yang berlaku termasuk dicopot gelar kesarjanaan saya apabila di kemudian hari diketahui bahwapernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, 31 Agustus 2023

FIorentina
Aurielle

ABSTRAK

FIorentina Aurielle. NIM 2411907711. Strategi Pemasaran Dalam Meraih Keunggulan Bersaing Melalui Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Pada Toko Kacamata OptikAl Bekasi).

Mata merupakan anggota tubuh yang begitu penting bagi kehidupan manusia yang dapat digunakan untuk mengamati, mengenali serta mengumpulkan informasi dari tiap-tiap objek yang manusia dapat tangkap secara visual. Perhimpunan Dokter Spesialis Mata Indonesia (Perdami) menyatakan terdapat 8 juta orang mengalami gangguan mata di Indonesia. Sebesar 1,6 juta orang mengalami kebutaan sedangkan 6,4 juta lainnya mengalami gangguan penglihatan sedang dan berat. Data ini menunjukkan jika usaha OptikAl kacamata di Indonesia memiliki pasar yang besar.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis strategi pemasaran yang cocok diterapkan oleh usaha Toko Kacamata OptikAl Bekasi dalam menghadapi persaingan bisnis berdasarkan analisis SWOT. Jenis penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif. Penelitian ini menggunakan menggunakan analisis SWOT dengan metode pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun sample yang digunakan berjumlah 5 responden.

Berdasarkan Matriks IFE dan EFE, Toko Kacamatra OptikAl Bekasi memiliki skor matriks IFE sebesar 3.12 dan skor 2.70 untuk matriks EFE angka tersebut menunjukkan hasil pada matriks IE jika toko kacamata optikal bekasi memiliki 2 alternatif strategi yaitu strategi penetrasi pasar dan pengembangan pasar. Melalui hasil matriks QSPM dapat dilihat jika alternatif strategi QSP yang cocok digunakan oleh toko kacama optikal bekasi adalah Strategi Penetrasi Pasar.

Kata kunci: Analisis SWOT, Matriks SWOT, Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks I-E, Matriks QSPM

ABSTRACT

FIorentina Aurielle. NIM 2411907711. *Marketing strategy in achieving competitive advantage through SWOT analysis method (case study at Kacamta Optikil Bekasi Store).*

Eyes are so important for human life because they can be used to observe, recognize, and collect information from every object that humans can capture visually. The Indonesian Ophthalmologist Association (Perdami) states that there are 8 million people experiencing eye problems in Indonesia. As many as 1.6 million people are blind, while another 6.4 million experience moderate and severe visual impairment. This data shows that the optical eyewear business in Indonesia has a large market.

The purpose of this study is to find out and analyze marketing strategies that are suitable to be applied by Kacamata Optikil Bekasi Optical store in facing business competition based on SWOT analysis. This type of research uses descriptive qualitative methods. This study used SWOT analysis with data collection methods using observation, interviews, and documentation. The sample used amounted to 5 respondents.

Based on the IFE and EFE Matrix, Toko Kacamata Optikil Bekasi has an IFE matrix score 3.12 and score 2.70 for the EFE matrix, this figure shows the results in the IE matrix if Toko Kacamata Optikil Bekasi has 2 alternative strategies, namely market penetration and market development strategies. Through the results of the QSP matrix, it can be seen that the alternative QSP strategy that is suitable for use by the Bekasi optical glasses shop is the Market Penetration Strategy.

Keywords: SWOT Analysis, SWOT Matrix, IFE Matrix, EFE Matrix, I-E Matrix, QSP Matrix.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi dengan baik dan tepat waktu. Adapun penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI Business School Depok. Adapun judul skripsi yang diambil penulis adalah Strategi Pemasaran Dalam Meraih Keunggulan Bersaing Melalui Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Pada Toko Kacamata Optik Bekasi).

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan kepada penulis, baik secara langsung maupun tidak langsung, terutama kepada:

1. Bapak H. Nurdin Rifa'i, SE., MAP selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah berusaha untuk selalu mengembangkan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI ini dengan baik.
2. Ibu Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah mengelola kampus dengan cukup baik.
3. Ibu Altatit Dianawati S.Si., MM selaku Ketua Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang terus berusaha untuk memajukan prodi ini hingga kini telah mendapatkan Akreditasi B.
4. Ibu Agustin Nurdiawanti, S.Sos, MM selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah dengan sabar bersedia membimbing dan mengarahkan penulis dari awal hingga penulis selesai menyusun skripsi.
5. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI khususnya Jurusan Manajemen yang tidak dapat penulis sebutkan satu-satu yang telah dengan penuh ketekunan dan dedikasi yang tinggi mengajar penulis hingga penulis bisa menjadi seorang Sarjana Ekonomi seperti sekarang ini.
6. Para staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah melayani peneliti dengan sepenuh hati.

7. Kepada Keluarga tercinta, Papa, Mama, dan Adik-Adik yang telah memberikan banyak nasehat, bantuan, fasilitas, dukungan moril selama menempuh pendidikan dan yang telah membesarkan saya dari kecil sampai saat ini dengan penuh kasih sayang.
8. Sahabat-sahabat dan teman yang saya cintai yang tidak bisa saya sebutkan, yang membantu, menasehati dan memberi dukungan dalam menyelesaikan Skripsi ini hingga selesai.

Mengingat keterbatasan kemampuan yang penulis miliki, maka penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini jauh dari kesempurnaan, walaupun demikian penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkannya.

Depok, 31 Agustus 2023
Penulis,

FIORENTINA AURIELLE

DAFTAR ISI

<u>LEMBAR JUDUL</u>	i
<u>PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN</u>	ii
<u>PERNYATAAN</u>	iv
<u>ABSTRAK</u>	v
<u>ABSTRACT</u>	vi
<u>KATA PENGANTAR</u>	vii
<u>DAFTAR ISI</u>	ix
<u>DAFTAR TABEL</u>	xii
<u>DAFTAR GAMBAR</u>	xiii
<u>DAFTAR LAMPIRAN</u>	xiv
 <u>BAB I PENDAHULUAN</u>	Error! Bookmark not defined.
1.1. <u>Latar Belakang Masalah</u>	Error! Bookmark not defined.
1.2. <u>Identifikasi Masalah</u>	Error! Bookmark not defined.
1.3. <u>Pembatasan Masalah</u>	Error! Bookmark not defined.
1.4. <u>Perumusan Masalah</u>	Error! Bookmark not defined.
1.5. <u>Tujuan Penelitian</u>	Error! Bookmark not defined.
1.6. <u>Manfaat Penelitian</u>	Error! Bookmark not defined.
1.7. <u>Sistematika Penulisan</u>	Error! Bookmark not defined.
 <u>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</u>	Error! Bookmark not defined.
2.1. <u>Landasan Teori</u>	Error! Bookmark not defined.
2.1.1. <u>Pengertian strategi</u>	Error! Bookmark not defined.
2.1.2. <u>Manajemen Strategik</u>	Error! Bookmark not defined.
2.1.3 <u>Strategi Pemasaran</u>	Error! Bookmark not defined.
2.1.4. <u>Keunggulan Bersaing</u>	Error! Bookmark not defined.
2.1.5. <u>Analisis SWOT</u>	Error! Bookmark not defined.

2.1.6. Matrik SWOT	Error! Bookmark not defined.
2.1.7. Matriks IFE	Error! Bookmark not defined.
2.1.8. Matriks EFE	Error! Bookmark not defined.
2.1.9. Matriks IE	Error! Bookmark not defined.
2.1.10. Matriks QSPM	Error! Bookmark not defined.
2.2. Penelitian Terdahulu	Error! Bookmark not defined.
2.3. Kerangka Konseptual	Error! Bookmark not defined.
 BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	Error! Bookmark not defined.
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian	Error! Bookmark not defined.
3.2. Jenis Penelitian	Error! Bookmark not defined.
3.3. Teknik Pengumpulan Data	Error! Bookmark not defined.
3.4. Teknik Analisis Data	Error! Bookmark not defined.
 BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	Error! Bookmark not defined.
4.1. Hasil Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
4.1.1. Gambaran Umum Toko Kacamata Optik Bekasi.....	Error! Bookmark not defined.
4.1.2. Deskripsi Objek Penelitian	Error! Bookmark not defined.
4.1.3. Deskripsi Analisis SWOT.....	Error! Bookmark not defined.
4.1.4. Deskripsi Matriks SWOT	Error! Bookmark not defined.
4.1.5. Deskripsi Matriks IFE.....	Error! Bookmark not defined.
4.1.5. Deskripsi Matriks EFE.....	Error! Bookmark not defined.
4.1.6. Deskripsi Matriks I-E.....	Error! Bookmark not defined.
4.1.7. Deskripsi Matriks QSP	Error! Bookmark not defined.
4.2. Pembahasan	Error! Bookmark not defined.
4.2.1. Analisis SWOT.....	Error! Bookmark not defined.
4.2.2. Matriks SWOT.....	Error! Bookmark not defined.
4.2.3. Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)	Error! Bookmark not defined.
4.2.4. Matriks Eksternal Factor Evaluation (EFE)....	Error! Bookmark not defined.
4.2.5. Matriks Internal – Eksternal	Error! Bookmark not defined.

4.2.6. Matriks QSPM	Error! Bookmark not defined.
<u>BAB V SIMPULAN DAN SARAN</u>	Error! Bookmark not defined.
5.1. <u>Simpulan</u>	Error! Bookmark not defined.
5.2. <u>Saran</u>	Error! Bookmark not defined.
<u>DAFTAR PUSTAKA</u>	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Faktor Eksternal dan Internal Perusahaan dalam Perspektif SWOT	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 2 Tabel Format Matriks SWOT	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 3 Tabel Penelitian Terdahulu	Error! Bookmark not defined.
Tabel 3. 1 Tabel Jadwal Pelaksanaan Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
Table 4. 1 Tabel Produk dan Harga Toko Kacamata Optikalk Bekasi	Error! Bookmark not defined.
Table 4. 2 Struktur Organisasi Kacamata Optikalk Bekasi	Error! Bookmark not defined.
Table 4. 3 Matriks SWOT	Error! Bookmark not defined.
Table 4. 4 Pembobotan Faktor Internal	Error! Bookmark not defined.
Table 4. 5 Pembobotan Faktor Eksternal	Error! Bookmark not defined.
Table 4. 6 Quantitative Strategic Planning Matric (QSPM)	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual Penelitian	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 2 Matriks Internal – Eksternal	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Penelitian	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 2 Pertanyaan Wawancara	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 3 Kuesioner SWOT	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 4 Hasil Kuisisioner SWOT	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 5 Kuisisioner QSPM Penetrasi Pasar	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 6 Hasil Kuisisioner QSPM Penetrasi Pasar	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 7 Hasil Kuisisioner QSPM Pengembangan Pasar	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 8 Kuisisioner QSPM Pengembangan Pasar	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 9 Lampiran Dokumentasi Wawancara	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 10 Daftar Riwayat Hidup	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 11 Kartu Bimbingan	Error! Bookmark not defined.