

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN
STRENGTHS, WEAKNESSES, OPPORTUNITIES, DAN THREATS
(SWOT) PADA DISTRIBUTOR KWSG PERDAGANGAN BAHAN
BANGUNAN GRESIK**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Manajemen

Oleh :

M. ALI AS'AT

NPM : 14.311.023

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK
2018**

SKRIPSI


**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN
STRENGTHS, WEAKNESSES, OPPORTUNITIES, DAN THREATS
(SWOT) PADA DISTRIBUTOR KWSG PERDAGANGAN BAHAN
BANGUNAN GRESIK**

Oleh :
M. ALIAS'AT
NPM : 14.311.023

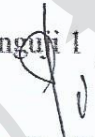
Telah dipertahankan di depan penguji

Pada tanggal : 16 November 2018

Pembimbing 1


Sukaris, SE., M.S.M
NIP: 03 105 061 19

Penguji 1


Drs. Ec. Budiyono Prisetvadi, MM
NIP: 03 138 909 016


Penguji 2


Maulidyah Amaliana Rizqi, S.E, MM
NIP: 03 131 408 372

Mengetahui




Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis


Suwarno, SE., M.Si
NIP: 1 396 040 28



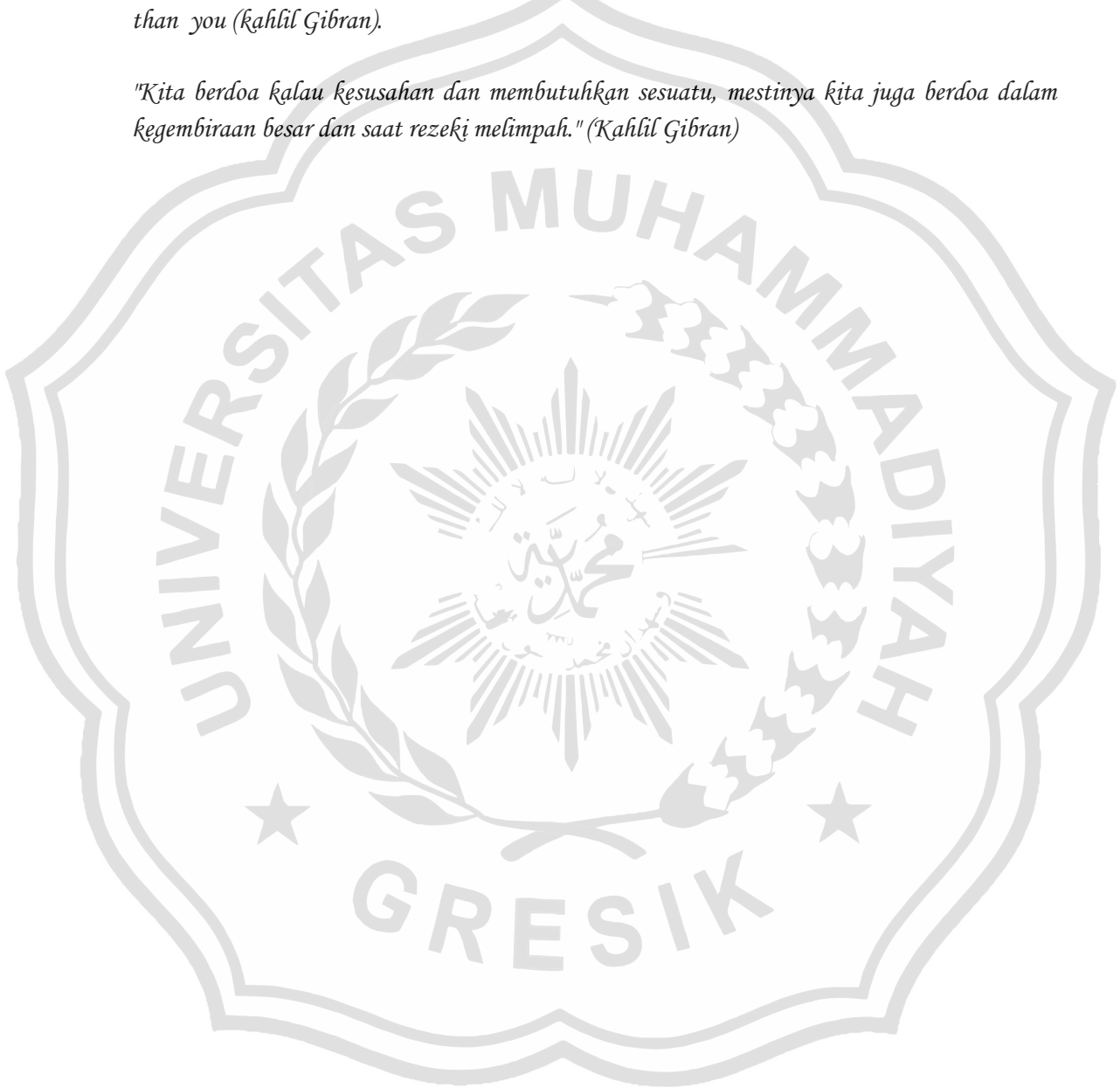
Ketua Program Studi Manajemen


Anita Handayani, SE., M.SM
NIP: 13 141 507 177

MOTTO

"Always be yourself no matter what the say and never be anyone else even if they look better than you (Kahlil Gibran).

"Kita berdoa kalau kesusahan dan membutuhkan sesuatu, mestinya kita juga berdoa dalam kegembiraan besar dan saat rezeki melimpah." (Kahlil Gibran)



PERSEMBAHAN

Dengan rasa bangga dan bahagia saya bersyukur rasa dan terima kasih saya kepada:

1. Allah SWT, karena hanya atas izin dan karuniaNya maka skripsi ini dapat diwujudkan.
2. Bapak dan Ibu saya, yang telah memberikan dukungan moril maupun materi serta do'a yang tiada henti untuk kesuksesan saya, karena tiada kata seindah lantunan do'a dan tiada do'a yang paling khusuk selain do'a yang terucap dari orang tua. Ucapan terimakasih saja takkan pernah cukup untuk membalas kebaikan orang tua, karena itu terimalah persembaha bakti dan cinta ku untuk kalian bapak ibuku.

Terima kasih yang sebesar-besarnya untuk kalian semua, akhir kata saya persembahkan skripsi ini untuk kalian semua, orang-orang yang saya sayangi. Dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna untuk kemajuan ilmu pengetahuan di masa yang akan datang, Aamiinnn

**PERNYATAAN KEASLIAN
KARYA TULIS SKRIPSI**

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul: **Analisis Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Dan Threats* (SWOT) Pada Distributor KWSG Perdagangan Bahan Bangunan Gresik.**

dan diajukan untuk diuji pada tanggal 16 November 2018 adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberi pengakuan pada penulis aslinya.

Apabila saya melakukan hal tersebut diatas baik sengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri. Bila kemudian terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijazah yang telah diberikan universitas batal saya terima.

Gresik, 16 November 2018
Yang membuat pernyataan



M. Ali As'at

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur atas kehadiran Allah SWT. Atas segala Rahmat dan Hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “*Analisis Strategi Pemasaran dengan menggunakan Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats (SWOT) pada Distributor KWSG Perdagangan Bahan Bangunan Gresik*” sebagai salah satu syarat dalam penyelesaian studi Sarjana Strata 1 (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Gresik.

Dalam penyelesaian penulisan ini, segala upaya maksimal telah penulis berikan untuk mendapatkan hasil yang terbaik agar kelak dapat bermanfaat bagi berbagai pihak yang memerlukan. Skripsi ini dapat tersusun dengan baik tentunya dengan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, secara khusus penulis menyampaikan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada :

1. Prof. Dr. Ir. Setyo Budi, M.S selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Gresik.
2. Suwarno, S.E., M. Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik.
3. Anita Handayani, S.E., M.S.M selaku Kepala Prodi Jurusan Program Studi Manajemen dan Bisnis.
4. Sukaris, S.E., M.S.M selaku dosen pembimbing skripsi.
5. Dosen-dosen, staf pengajar, dan karyawan di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

6. Kedua orang tua saya, Atas cinta dan kasih sayangnya beserta doa, semangat, dan dukungan yang tak pernah putus.
7. Saudara – saudara saya, atas kesabaran dan cintanya beserta doa, semangat, dan dukungan yang tak pernah putus.
8. Sahabat - sahabat yang membantu memberikan dukungan kepada saya dan berjuang bersama dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, baik yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu dan menolong segala keperluan dan kepentingan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna karena keterbatasan dan pengalaman yang dimiliki peneliti. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun senantiasa penulis harapkan, Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi praktisi maupun penelitian selanjutnya.

Wassalamu`alaikum Wr. Wb.

Gresik, 05 Mei 2018

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
MOTTO	iii
PERSEMBAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABTRAKSI	xiii
ABTRACT	xiv
BAB I : PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Penelitian Terdahulu	8
2.2 Kajian Pustaka	11
2.2.1 Manajemen Pemasaran	11
2.2.2 Pemasaran	11
2.2.3 Perilaku konsumen	12
2.2.4 Perlunya Mempelajari Perilaku Konsumen	13
2.2.5 Pihak- Pihak yang berkepentingan	14
2.2.6 Hubungan Perilaku Konsumen dengan Strategi Pemasaran	15
2.2.7 Faktor-Faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumen	17
2.2.8 Strategi Pemasaran	23
2.2.9 Analisis SWOT Pendekatan tradisional untuk analisis Internal	25
2.2.10 Menggunakan analisis SWOT dalam analisis Strategis	27
2.2.11 Pembuatan Matrik SWOT	27
2.2.12 Unsur-unsur Bauran Pemasaran	28

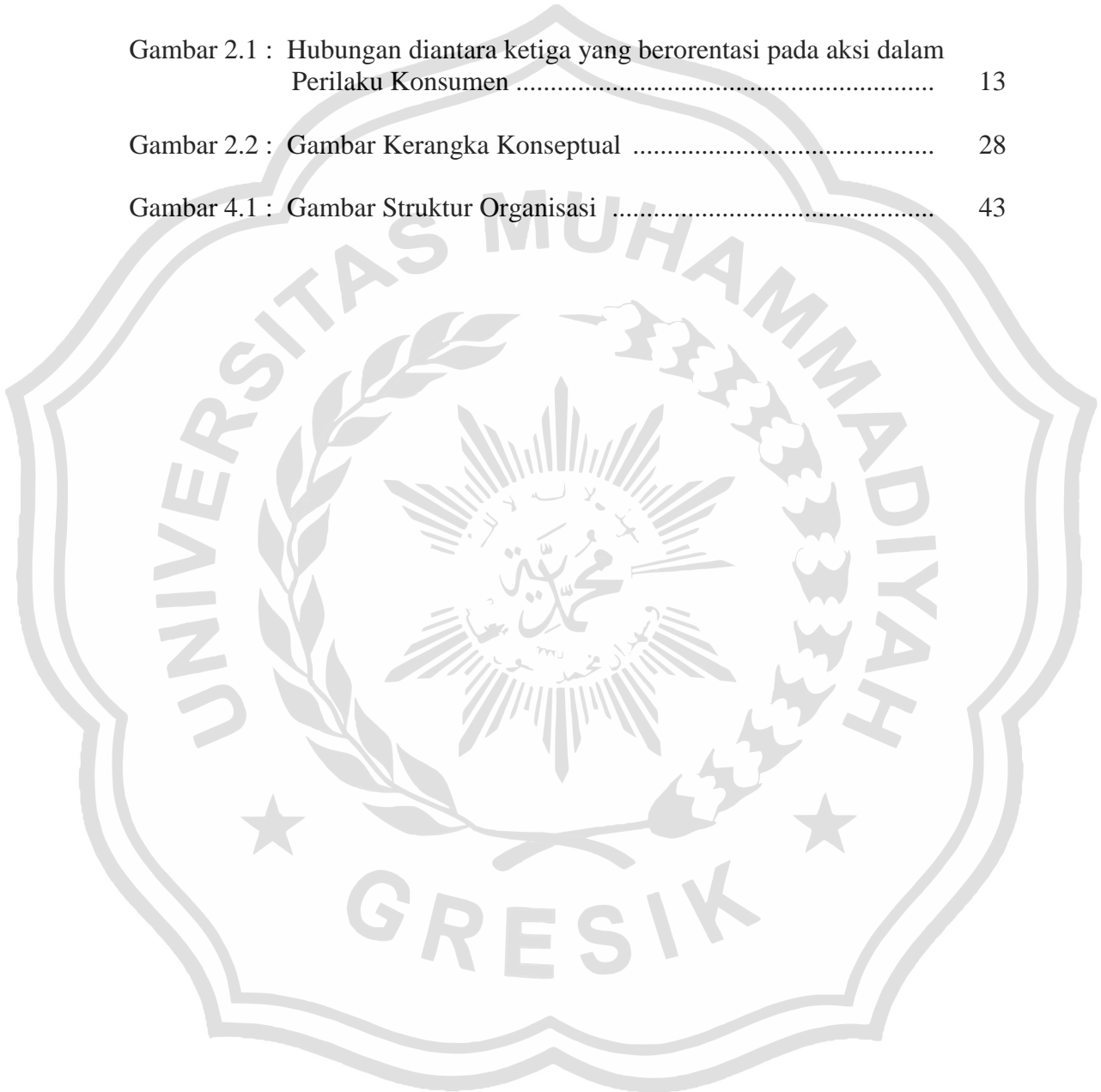
2.3	Perspektif Teoritis	29
BAB III : METODE PENELITIAN		30
3.1	Tipe Penelitian	30
3.2	Pendekatan atau Model Penelitian	30
3.3	Unit Analisis	31
3.4	Informan dan <i>Setting</i> Penelitian	31
3.4.1	Informan	31
3.4.2	<i>Setting</i> Penelitian.....	32
3.5	Teknik Pengumpulan Data.....	32
3.6	Teknik Pengorganisasian Data	34
3.7	Teknik Analisis Data	35
3.7	pengecekan keabsahan Data	37
BAB IV : PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN		39
4.1	Gambaran Umum Obyek atau Subyek Penelitian	39
4.1.1	Sejarah Singkat KWSG PBB Gresik	39
4.1.2	Visi	41
4.1.3	Misi	42
4.1.4	Tujuan Perusahaan	42
4.1.5	Struktur Organisasi	44
4.2	Orientasi kancah	45
4.3	Pelaksanaan Penelitian	46
4.4	Hasil penelitian	47
4.5	Interpretasi Hasil	55
4.6	Pengecekan Keabsahan data Hasil Penelitian	62
BAB V : SIMPULAN DAN REKOMENDASI		63
5.1	Simpulan	63
5.2	Rekomendasi.....	64
DAFTAR PUSTAKA		66
LAMPIRAN-LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 : Penjualan Semen dan Non semen Gresik Tahun 2014-2017..	3
Tabel 2.1 : Perbedaan Perpektif penelitian Terdahulu dengan sekarang .	9
Tabel 2.2 : Isu – Isu Perilaku Konsumen	15
Tabel 2.3 : Matrik SWOT	26
Tabel 4.1 : Penjualan Semen dan Non semen Gresik Tahun 2014-2017..	48
Tabel 4.2 : Pengelompokan SWOT	54
Tabel 4.3 : Analisis SWOT Distributor KWSG PBB Gresik	57

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 : Hubungan diantara ketiga yang berorientasi pada aksi dalam Perilaku Konsumen	13
Gambar 2.2 : Gambar Kerangka Konseptual	28
Gambar 4.1 : Gambar Struktur Organisasi	43



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Jadwal Penelitian

Lampiran 2 Struktur Organisasi

Lampiran 3 Daftar Informan dan Skrip Wawancara

Lampiran 4 Hasil Wawancara



M. Ali As'at, 14311023, **Analisis Strategi Pemasaran dengan menggunakan Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats (SWOT) pada Distributor KWSG Perdagangan Bahan Bangunan Gresik**, Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Gresik, Januari 2018

Abstraksi

Penelitian ini bertujuan melakukan analisis Strategi Pemasaran dengan menggunakan *Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats (SWOT)* pada Distributor KWSG Perdagangan Bahan Bangunan Gresik. Penelitian ini menggunakan teknik analisis SWOT. Hasil penelitian ini analisis yaitu yang diperoleh dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman di Distributor KWSG Perdagangan Bahan Bangunan Gresik kemudian dianalisis dan mendapatkan hasil yang memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan adanya kelemahan dan ancaman dalam strategi pemasaran. Dengan begitu perusahaan bisa melakukan strategi-strategi alternatif guna meningkatkan penjualan produk yang ada di Distributor KWSG Perdagangan Bahan Bangunan Gresik.

Kata Kunci : Penjualan. Analisis SWOT, Strategi Pemasaran.

M. Ali As'at, 14311023, *Analysis of Marketing Strategies using Strength, Weakness, Opportunity, and Threat (SWOT) in KWSG Distributors of Gresik Building Materials, Management, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah Gresik University, January 2018*

Abstract

This study aims to analyze Marketing Strategies by using Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats (SWOT) on KWSG Distributors of Gresik Building Materials Trading. This research uses SWOT analysis techniques. The results of this analysis are those obtained from strengths, weaknesses, opportunities, and threats at the KWSG Distributor in Gresik Building Materials and then analyzed and obtained results that maximize strengths and opportunities and minimize weaknesses and threats in marketing strategies. That way the company can carry out alternative strategies to increase sales of existing products in the KWSG Distributor of Gresik Building Materials Trading.

Keywords: Sales. SWOT Analysis, Marketing Strategy.

