

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN PADA WARUNG MAKAN MAMA RITA KOTA ATAMBUA**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana  
Ekonomi pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Timor*



**OLEH :**

**DIRCIA MARIA FATIMA DA SILVA**

**NPM :41170082**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS TIMOR  
KEFANANU  
2022**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN PADA WARUNG MAKAN MAMA RITA KOTA ATAMBUA**

**Diajukan Oleh:**

**DIRCIA MARIA FATIMA DA SILVA**

**NPM: 41170082**

**Telah Disetujui Oleh:**

**Pembimbing I**



**Sirilius Nafanu, SE, MM**

**NIP: 197000726200501001**

**Pembimbing II**



**Imelda Thein, SE, MM**

**NIP: 197903212005012001**

**Mengetahui  
Ketua Program Studi Manajemen**



**Elfrida D. Naihati, SE, MM**

**NIP: 19855230 200504 2 002**

## HALAMAN PENGESAHAN

### **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA WARUNG MAKAN MAMA RITA KOTA ATAMBUA**

Skripsi ini Telah Dipertahankan Dalam Ujian Skripsi

Yang dilaksanakan pada :

Hari : Jumat  
Tanggal : 25 Februari 2022  
Jam : 08.30-10.30  
Tempat : Ruang Kuliah Manajemen II

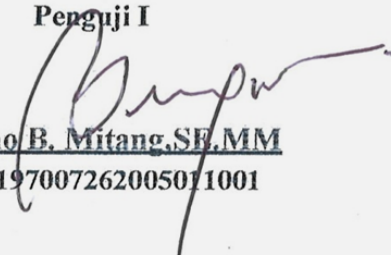
Saudari Dircia Maria Fatima Da Silva NPM : 41170082

Dinyatakan **LULUS** dengan nilai : A

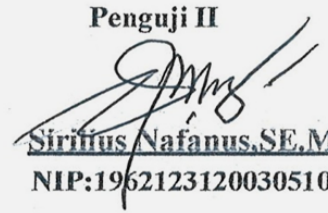
Predikat Kelulusan : Sangat Memuaskan

#### **Tim Penguji**

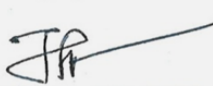
**Penguji I**

  
Berno B. Mitang, SE, MM  
NIP: 197007262005011001


**Penguji II**

  
Sirifius Nafanus, SE, MM  
NIP: 196212312003051001

**Penguji III**

  
Imelda Thein, SE, MM  
NIP: 197903212005012001

**Mengetahui**  
**Dekan Fakultas Ekonomidan Bisnis**

  
Dr. Kamilaus K. Oki, SE., ME  
NIP: 19690925 200501 1 001

**PERNYATAAN  
ORISINALITAS SKRIPSI**

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam SKIPSI dengan judul:

**“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA WARUNG MAKAN MAMA RITA KOTA ATAMBUA.”.**

Tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata didalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan unsur-unsur PLAGIASI, saya bersedia SKRIPSI ini digugurkan dan gelar akademik yang telah peroleh Sarjana Ekonomi (SE) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU NO. 20 Tahun 2003, Pasal 25 ayat 2 dan Pasal 70).

Kefamenanu, Februari 2022

Yang membuat pernyataan

  
  
20  
METERAI  
TEMPEL  
C4B4AJX600615961

( Dircia Maria Fatima Da Silva)

Npm: 41170082

## **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini penulis persembahkan kepada :

1. Allah yang telah menciptakan saya
2. Orang tuaku tercinta Bapak Justino Gusmao dan Ibu Laurentina Duarte yang telah melahirkan, membesarkan, mendukung serta selalu mendoakan saya.
3. Kakakku tersayang Jose Frangkae Gusmao, ST dan David Soares Gusmao yang selalu ada dan setia menyemangati saya.
4. Bapak Humberto Gusmao, Mama Serafina Kono Eko, Kaka Yanto Gusmao, adik Befi, adik Boni, adik Iren, adik Feby soares dan adik Johan yang selalu mendukung saya
5. Kekasih Tercinta Jeremias Aloysius Naibili yang selalu mendukung saya.
6. Sahabat-sahabatku tersayang Gitruida Adolfina Tahun, Maria Ivonia Berek, dan Maria Yunita Abu Leon yang selalu mendukung saya.

**MOTTO**

**“Tanda Kecerdasan Bukan Pengetahuan Tetapi Imajinasi”  
~Albert Einstein~**

## **KATA PENGANTAR**

Tuhan selalu hadir pada kesempatan dan aktivitas manusia dimana saja dan kapan saja, sehingga bentuk ketidaksempurnaan manusia akan disempurnakan oleh Tuhan dari segala kekurangannya, menyadari akan hal itu penulis patut panjatkan puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas segala berkat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan dengan judul :**”ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA WARUNG MAKAN MAMA RITA KOTA ATAMBUA”**

Ada beberapa hal yang penulis alami sebagai hambatan dan tantangan yang bai dalam pribadi maupun dari luar pribadi, namun berkat bantuan dan dukungan baik secara langsung maupun tidak langsung dari berbagai pihak, segala hambatan dan tantangan penulis dapat teratasi. Penulis tidak lupa menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Sirilius Nafanu, SE.MM selaku Pembimbing I Utama, yang penuh kebijakan dan kesabaran serta kesetiaan dalam membimbing dan membekali penulis dari awal hingga berakhirnya penulisan skripsi ini.
2. Ibu Imelda Thein, SE.MM selaku Pembimbing II Pendamping yang selalu membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Kamilaus Konstance Oki, SE.ME selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis.

4. Ibu Elfrida Desiderata Naihati, SE.MM sebagai Ketua Program Study Manajemen.
5. Bapak/Ibu Dosen pada Program Studi Manajemen yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu pengetahuan selama masa perkuliahan.
6. Ibu Rita selaku pemilik usaha warung makan yang telah bersedia membantu penulis dalam memberikan data demi melengkapi skripsi ini.
7. Teman – teman seperjuangan angkatan 2017.
8. Almamater tercintaku

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak sangatlah peneliti harapkan demi penyempurnaan skripsi ini.

Kefamenanu, Februari 2022

Penulis



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xi</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian .....	7
1.4 Manfaat Penelitian .....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Analisis SWOT .....	9
2.1.1 Pengertian Analisis SWOT.....	9
2.1.2 Tahap – tahap dalam Analisis SWOT .....	9
2.1.3 Manfaat analisis SWOT .....	10
2.2 Konsep Strategi.....	11
2.2.1 Pengertian Strategi .....	11
2.2.2 Perumusan Strategi.....	13
2.3 Strategi Pemasaran .....	14

2.3.1	Pengertian Pemasaran.....	14
2.3.2	Pengertian Strategi Pemasaran.....	15
2.3.3	Tujuan Strategi Pemasaran.....	16
2.3.4	Manfaat Strategi Pemasaran.....	17
2.3.5	Langkah-langkah Startegi Pemasaran.....	18
2.3.6	Teknik-teknik Startegi Pemasaran.....	19
2.4	Volume Penjualan.....	20
2.5	Analisis SWOT .....	22
2.5.1	Jenis Analisis SWOT .....	28
2.5.2	Tujuan dan Manfaat Analisis SWOT .....	29
2.6	Kerangka Berpikir .....	30
2.7	Defenisi Konsep .....	32

### **BAB III METODE PENELITIAN**

3.1	Metode Penelitian.....	34
3.2	Tempat dan Waktu Penelitian .....	35
3.3	Obyek dan Subyek Penelitian.....	35
3.3.1	Obyek Penelitian .....	35
3.3.2	Subyek Penelitian.....	35
3.4	Teknik Pengumpulan Data .....	35
3.4.1	Observasi .....	36
3.4.2	Wawancara.....	36
3.4.3	Kuisisioner.....	36
3.5	Instrumen Penelitian.....	36
3.6	Teknik Analisis Data .....	37
3.6.1	Tahapan Menentukan Matriks Faktor Strategi Internal ( IFAS).....	38
3.6.2	Tahapan Menentukan Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS).....	40
3.6.3	PembuatanMatriks SWOT .....	42

3.7	Pengujian Kredibilitas Data .....	44
3.7.1	Perpanjangan Pengamatan .....	44
3.7.2	Meningkatkan Ketekunan .....	45
3.7.3	Tringgulasi .....	45
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>		
6.1	Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	49
4.1.1.	Sejarah Berdirinya. ....	49
4.1.2	Lokasi Warung Makan Mama Rita .....	49
4.2	Hasil Penelitian . ....	49
4.2.1	Analisis Faktor Strategi internal dan eksternal .....	49
4.3.	Matriks SWOT .....	56
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>		
5.1	Kesimpulan . ....	63
5.2	Saran.....	64
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>		<b>65</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Menu Dan Harga Pada Warung Makan Mama Rita Tahun 2020.....	3
Tabel 1.2 Data Volume Pendapatan Pada Warung Makan Mama Rita Tahun 2020 .	4
Tabel 2.1 Tabel Matriks SWOT .....	26
Tabel 2.2 Defenisi Konsep .....	32
Tabel 3.1 Alternatif Jawaban Positif Pada Faktor Kekuatan dan Peluang.....	37
Tabel 3.2 Alternatif Jawaban Negatif Pada Faktor Kelemahan dan Ancaman.....	37
Tabel 3.3 Matriks IFAS .....	40
Tabel 3.4 Matriks EFAS.....	42
Tabel 5.1 Matriks Internal Factor Evaluasion (IFE Matriks).....	52
Tabel 5.2 Matriks Eksternal Factor Evaluasion (EFA Matriks ).....	54
Tabel 5.3 Matriks SWOT .....	57

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.2 Kerangka Berpikir .....32

Gambar 4.1 Diagram Analisis SWOT .....55

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1. Surat Ijin Penelitian
- Lampiran 2. Surat Keterangan Selesai Penelitian
- Lampiran 3. Kueisioner
- Lampiran 4. Tabulasi data

## ABSTRAKSI

**DIRCIA MARIA FATIMA DA SILVA NPM 41170082 : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Warung Makan Mama Rita Kota Atambua.** Dibawah bimbingan Bapak Sirilius Nafanu, SE.,MM selaku pembimbing I dan Ibu Imelda Thein, SE.,MM selaku pembimbing pendamping.

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan dan menganalisis strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan pada warung makan mama Rita Kota Atambua. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif . teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis SWOT. Analisis SWOT. Analisis SWOT untuk mengetahui perencanaan strategi yang melibatkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dilakukan oleh perusahaan.

Hasil analisis dari hasil analisis SWOT internal nilai tertimbang Matrix Internal Factor Evaluasion (IFE Matrix) adalah 2,84 yang menunjukkan bahwa warung makan rita berada di posisi diatas rataaan dalam hal kekuatan internal secara keseluruhan yang terkait dengan bidang pemasaran dan penjualan sedangkan nilai Matrix Ekternal Factor Evaluasuion (EFE Matrix) adalah 2,85 hal ini menunjukkan strategi yang dijalankan usaha warung makan mama rita secara efektif menggambarkan peluang eksternal yang dapat menghindari pengaruh negative potensial ancaman. Hasil yang ditunjukan oleh diagram cartesius bahwa perusahaan berada pada kuadran I, yaitu agresif dengan penerapan strategi *Growth Oriented Stategy* yang merupakan situasi yang sangat mnguntungkan bagi Waryngm Makan Mama Rita. Dimana, Warung Makan Mama Rita memiliki kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

**Kata Kunci: Analisis SWOT, Strategi Pemasran , Volume Penjualan**