

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN PADA PABRIK AIR MINUM DALAM  
KEMASAN WE'MON DI KABUPATEN MALAKA  
(Penelitian di Desa wehali, Kecamatan Malaka Tengah, Kabupaten Malaka)**

**SKRIPSI**

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
(S.E.)*



**OLEH:  
YOSEFINA LURUK NAHAK  
41170006**

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



**HALAMAN PERSETUJUAN**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN PADA PABRIK AIR MINUM DALAM  
KEMASAN WE'MON DI KABUPATEN MALAKA**  
(Penelitian di Desa wehali, Kecamatan Malaka Tengah, Kabupaten Malaka)

Diajukan oleh :

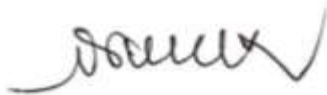
**YOSEFINA LURUK NAHAK**

41170006


Telah Disetujui Oleh :

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II



**Dominikus K. Duli, SE.,MM**  
NIP: 1959027 201305 1 001



**Imelda Thein, SE.,MM**  
NIP:19790321 200501 2 001

Mengetahui

Ketua Program Studi Manajemen



**Elfrida Desiderata Naihati, SE.,MM**  
NIP: 19880523 201504 2 002

**PENGESAHAN**

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

Skripsi Ini Telah Disahkan Dalam Ujian Skripsi Yang Dilaksanakan Pada:

Hari/ Tanggal : Senin, 28 November 2022

Jam : 11.30-12.30

Tempat : FEB II

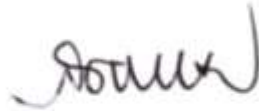
Saudari YOSEFINA LURUK NAHAK (NPM: 41170006)

Dinyatakan **LULUS** Dengan Nilai **B**

Predikat Kelulusan: Memuaskan

**TEAM PENGUJI**

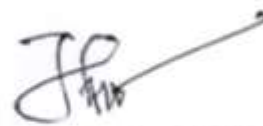
**Penguji I**



**Dominikus K. Duli, SE.,MM**

**NIP.1959027 201305 1 001**

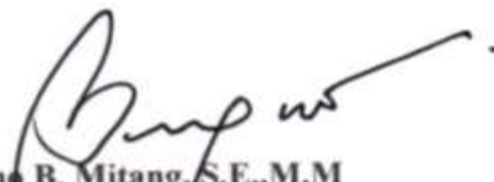
**Penguji II**



**Imelda Thein, SE.,MM**

**NIP.19790321 200501 2 001**

**Penguji Utama**



**Berne B. Mitang, S.E.,M.M**

**NIP.19700726 200501 1 001**

**Mengetahui**

**Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis**



**Dr. Kamilaus Konstance Oki, S.E.,M.E**

**NIP.19690925 200501 1 001**

**PERNYATAAN  
ORIENTASI SKRIPSI**

Dengan ini Penulis menyatakan bahwa skripsi dengan judul **Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Pabrik Air Minum Dalam Kemasan We'mon Di Kabupaten Malaka (Penelitian di Desa wehali, Kecamatan Malaka Tengah, Kabupaten Malaka)** merupakan hasil karya asli Penulis, tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar keserjanaan disuatu perguruan tinggi mana pun, dan sepanjang pengetahuan penulisan juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis diacu dalam naska ini disebutkan dalam daftar pustaka.

Apanbila skripsi ini terbukti merupakan duplikat atau plagiasi dari hasil karya penulis lain, maka penulis bersedia menerima sanksi akademik dan/atau sanksi hukum yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat sebagai pertanggungjawaban ilmiah tanpa ada paksaan maupun tekanan dari pihak mana pun juga.

Kefamenanu, 28 November 2022

Yang Membuat Pernyataan



*Josefina*

YOSEFINA LURUK NAHAK  
NPM: 41170006

**MOTTO**

**“TIDAK ADA KESUKSESAN TANPA KERJA KERAS DAN TIDAK ADA  
KEMUDAHAN TANPA DOA”**

**BY: FHUNA**

## **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Tuhan Yesus Kristus dan Bunda Maria yang telah menuntun, membimbing dan menopangku serta memberikan penghiburan dan kekuatan bagiku disaat suka maupun duka.
2. Kedua Orang tua tercinta, Bapak Yosep Nahak dan Mama Maria Bano terimakasih atas kasih sayang, doa dan dorongan selama ini.
3. Kaka-kaka tersayang Tina, Yuli dan Epon yang turut memberikan semangat kepada penulis guna melihat penulis menamatkan pendidikan di perguruan Tinggi Universitas Timor.
4. Sahabat terkasih Emeraldalda, Ria, Vian, Imaculata terima kasih untuk kerbersamaannya selama ini serta dukungan dan semangat selalu.
5. Suami dan Anakku Tersayang yang selalu memberikan Semangat Kepada penulis untuk dapat menyelesaikan pendidikan ini.
6. Teman-teman seperjuangan Manajemen Angkatan Tahun 2017.

## KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur Penulis Panjatkan Kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang melimpahkan karunia-Nya berupa ilmu pengetahuan, dan petunjuk, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul “**Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Pabrik Air Minum Dalam Kemasan We’mon Di Kabupaten Malaka**” dengan baik.

Penulis menyadari bahwa dalam menyelesaikan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, maka dalam kesempatan ini, penulis mengucapkan terimakasih yang tulus atas segala bantuan, bimbingan, dan dukungan yang telah diberikan kepada :

1. Bapak Dominikus K. Duli SE.,MM selaku Dosen Pembimbing utama yang telah memberikan bimbingan arahan, petunjuk, motivasi serta perhatian kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Ibu Imelda Thein SE.,MM selaku Dosen Pembimbing pendamping yang telah mendukung penulis dan juga dengan sabar membimbing dan membantu penulis demi penyempurnaan skripsi ini.
3. Bapak Dr. Kamilaus Oki, SE.,ME selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah menyetujui dan memberikan kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
4. Ibu Elfrida D. Naihati, SE.,MM selaku Ketua Program Studi Ekonomi dan Bisnis yang telah membantu dan memberikan kesempatan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dengan baik.



5. Bapak/Ibu Dosen Program Studi Manajemen yang sudah berusaha dengan berbagai cara mendidik dan memberikan ilmu kepada penulis selama masa kuliah.
6. Bapak/Ibu pegawai administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah membantu penulis melancarkan segala administrasi.
7. Bapak Yandri Menny selaku pemilik pabrik we'mon yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian pada Cv.Tiara Indah.
8. Kedua Orang tua tercinta Bapak Yoseph Nahak dan Mama Maria Bano, yang telah memberikan motivasi dan doa, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Teman-teman seperjuangan dan semua pihak yang telah membantu penulis dengan cara masing-masing memberikan dukungan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

Skripsi ini di susun sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Timor. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna karena keterbatasan ilmu yang penulis miliki. Untuk itu dengan rendah hati penulis mengharapkan saran dan kritik yang sifatnya membangun. Harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca maupun untuk penelitian selanjutnya.

Kefamenanu, 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>PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI.....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>v</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	7
1.3 Tujuan dan manfaat penelitian .....	7
1.4 Kegunaan Penelitian.....	8
<b>BAB II KAJIAN TEORI .....</b>	<b>9</b>
2.1 Pengertian Pemasaran .....	9
2.1.1 Tujuan Pemasaran .....	12
2.1.2 Pengertian Peningkatan Penjualan .....	14
2.1.3 Faktor-faktor Dan Metode yang Mempengaruhi Peningkatan Volume Penjualan .....	16

2.2 Perilaku Konsumen .....	17
2.2.1 Pengertian Perilaku Konsumen .....	17
2.2.2 faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen .....	20
2.2.3 Proses Keputusan Pembelian Konsumen .....	27
2.3 Analisis Swot .....	29
2.3.1 Jenis Analisis Swot .....	35
2.3.2 Tujuan dan Manfaat Analisis Swot .....	40
2.4 Kerangka Pikir .....	41
2.4.1 Pemasaran .....	43
2.4.2 Jenis Analisis SWOT .....	44
2.5 Definisi Konsep.....	49
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>49</b>
3.1 Populasi dan Sampel .....	51
3.1.1 Populasi .....	51
3.1.2 Sampel.....	52
3.2 Data dan Variabel.....	54
3.3 Teknik Pengumpulan Data .....	54
3.4 Teknik Analisis Data.....	55
3.5 Penerapan Strategi.....	60
3.5.1 Analisis Strategi .....	60
3.5.2 Implementasi Strategi Bisnis .....	61
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>63</b>
4.1 Gambaran Umum Tempat Penelitian.....	63

4.1.1 Sejarah Singkat Berdirinya .....	63
4.1. 2 Struktur Organisasi.....	63
4.2 Profil Responden.....	65
4.3 Instrumen Penelitian .....	66
4.3.1 Uji Validitas .....	66
4.3.2 Uji Reabilitas.....	67
4.4 Pengolahan Data.....	68
4.5 Pembahasan Hasil Penelitian .....	73
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>79</b>
5.1 Kesimpulan .....	79
5.2 Saran.....	80
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>81</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan Tahun 2021 Pada Pabrik We'mon .....	3
Tabel 2.2 Model Matrix SWOT .....	37
Tabel 2.3 Matrix SWOT Kearns .....	38
Tabel 2.4 Definisi Konsep.....	50
Tabel 4.1 Rincian Pengambilan Kuisisioner.....	66
Tabel 4.2 Profil Responden.....	66
Tabel 4.3 Uji Validitas .....	67
Tabel 4.4 Uji Reabilitas.....	68
Tabel 4.5 Hasil Perhitungan Bobot, Rating dan Skor kekuatan.....	69
Tabel 4.6 Hasil Perhitungan Bobot, Rating dan Skor kelemahan.....	70
Tabel 4.7 Hasil Perhitungan Bobot, Rating dan Skor peluang .....	71
Tabel 4.8 Hasil Perhitungan Bobot, Rating dan Skor Ancaman.....	72
Tabel 4.9 Matriks SWOT .....	76

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Skema Kerangka Pikir.....	49
Gambar 3.1 SWOT Kuadran.....	58
Gambar 4.1 Struktur Cv.Tiara Indah.....	64
Gambar 4.2 Diagram SWOT.....	75

## ABSTRAK

YOSEFINA LURUK NAHAK, 41170006, Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Pabrik Air Minum Dalam Kemasan We'mon Di Kabupaten Malaka. Di bawah bimbingan Bapak Dominikus K Duli, SE.,MM dan Ibu Imelda Thein, SE.,MM masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan Air Minum dalam kemasan We'mon di Kabupaten Malaka. Masalah utama dalam penelitian ini yakni adanya penurunan dan ketidak stabilan volume penjualan produk Air Minum dalam kemasan We'mon di Kabupaten Malaka selama beberapa tahun terakhir oleh karena itu perusahaan membutuhkan strategi untuk meningkatkan volume penjualan dalam waktu yang panjang. Data yang digunakan dalam penelitian ini yakni data primer yang berkaitan dengan indikator penelitian yaitu kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT.

Hasil analisis SWOT Strategi Pemasaran dalam meningkatkan Volume Penjualan pada Pabrik Air Minum dalam kemasan We'mon di Kabupaten Malaka berada dalam fase pertumbuhan yang stabil. Dengan nilai faktor internal 2,340 dan nilai faktor eksternal sebesar 2,661. Strategi pengembangan yang cocok diterapkan dalam meningkatkan Volume Penjualan pada Pabrik Air Minum dalam kemasan We'mon di Kabupaten Malaka adalah Strategi ST (**Strength dan Threats**). Posisi ini menandakan bahwa Pabrik Air Minum dalam kemasan We'mon di Kabupaten Malaka menggunakan kekuatan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.

***Kata kunci: Strategi, Strength, Weaknesses, Opportunity, Threat (SWOT)***