

**STRATEGI PEMASARAN PADA TOKO GROSIR
DAPOER GEULIS DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH PENJUALAN BARANG**

SKRIPSI

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

Oleh

PUTERI YAZINKA
NIM: 2411907576



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2023



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**STRATEGI PEMASARAN PADA TOKO GROSIR
DAPOER GEULIS DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH PENJUALAN BARANG**

Oleh

Nama : PUTERI YAZINKA
NIM : 2411907576
Jurusan : Manajemen

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal 10 Agustus 2023

Dosen Pembimbing,

Menyetujui,
Ketua Jurusan Manajemen,

Jhonson Sitanggang, SP., 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 PADA TOKO GROSIR
DAPOER GEULIS DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH PENJUALAN BARANG**

Oleh

Nama : PUTERI YAZINKA
NIM : 2411907576
Jurusan : Manajemen

Telah Dipertahankan Dihadapan Sidang Tim Penguji Skripsi, Pada

Hari : Kamis
Tanggal : 10 Agustus 2023
Waktu : 10.20 - 11.40 WIB

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS/TIDAK LULUS

Tim Penguji Skripsi

Ketua : Eko Wahyu Widayat, S. Si., SE., MM ()
Anggota : Yumartono, SE., MM ()

Menyetujui,
Ketua Jurusan Manajemen,

Altatit Dianawati, S.Si., MM

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : PUTERI YAZINKA
NIM : 2411907576
Jurusan : Manajemen
Nomor KTP : 3602124308000003
Alamat : Kp. Cidengdong, RT.003 RW. 003, Desa Sajira Mekar,
Kecamatan Sajira, Kabupaten Lebak

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul Strategi Pemasaran Pada Toko Grosir Dapoer Geulis dalam Meningkatkan Jumlah Penjualan Barang ini merupakan hasil karya tulis sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (*plagiat*).
2. Memberikan izin 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 dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, 10 Agustus 2023

PUTERI YAZINKA

ABSTRAK

PUTERI YAZINKA. NIM 2411907576. Strategi Pemasaran Pada Toko Grosir Dapoer Geulis Dalam Meningkatkan Jumlah Penjualan Barang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) strategi *Business Model Canvas* yang diterapkan Toko Grosir Dapoer Geulis (2) Analisis SWOT oleh Toko Grosir Dapoer Geulis (3) strategi yang tepat yang dipilih oleh Toko Grosir Dapoer Geulis dalam meningkatkan jumlah penjualannya

Penelitian ini termasuk dalam penelitian penelitian deskriptif kualitatif. Responden dalam penelitian ini adalah 5 orang. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan melalui wawancara dan kuesioner. Teknik analisis data yang dipergunakan adalah analisis SWOT, diantaranya yaitu Matriks IFAS, Matriks EFAS, Matriks Internal dan Matriks Eksternal.

Berdasarkan penelitian diketahui bahwa Toko Grosir Dapoer Geulis dipetakan ke dalam model bisnis pada Toko Grosir Dapoer Geulis dipetakan dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) yang terdiri dari sembilan aspek yaitu *Customer Segment*, *Customer Relationship*, *Customer Channel*, *Revenue Structure*, *Value Proposition*, *Key Activities*, *Key Resource*, *Cost Structure*, dan *Key Partners*. Setelah dilakukan analisis SWOT dengan mempergunakan elemen-elemen *Business Model Canvas* (BMC) menunjukan bahwa hasil uji Matriks IFAS sebesar 3,21 yang artinya secara internal Toko Grosir Dapoer Geulis berada pada posisi kuat dan nilai uji Matriks EFAS sebesar 2,83 yang artinya secara eksternal Toko Grosir Dapoer Geulis berada pada posisi kuat. Hasil Matriks Internal dan Eksternal menerangkan bahwa Toko Grosir Dapoer Geulis berada pada daerah IV, posisi sel IV, yang dapat diartikan bahwa perusahaan dapat menggunakan strategi penetrasi pasar dan pengembangan pasar untuk peningkatan jumlah penjualan barang.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Analisis SWOT.

ABSTRACT

PUTERI YAZINKA. NIM 2411907576. *Marketing Strategy Analysis of Toko Grosir Dapoer Geulis To Increase The Selling Number.*

This study aims to determine: (1) the Business Model Canvas Strategy implemented by Toko Grosir Dapoer Geulis (2) the SWOT analysis of Toko Grosir Dapoer Geulis (3) The implementation of business strategy selected by Toko Grosir Dapoer Geulis to increase the selling number.

This research is a descriptive qualitative research and the data collection technique is done by interview and questionnaire. The respondents in this research were 5 respondents. Analytical tools used are SWOT analysis with the IFAS, EFAS, Internal and External Matrix.

Based on the research, it is known that Toko Grosir Dapoer Geulis is mapped into the business model at Toko Grosir Dapoer Geulis is mapped using the Business Model Canvas (BMC) approach which consists of nine aspects, namely Customer Segment, Customer Relationship, Customer Channel, Revenue Structure, Value Proposition, Key Activities, Key Resources, Cost Structure, and Key Partners. After the SWOT analysis was carried out using the elements of the Business Model Canvas (BMC) it showed that the IFAS Matrix test result was 3.21, which means that Toko Grosir Dapoer Geulis is in a strong position internally and the EFAS Matrix test value is 2.83, which means that externally Toko Grosir Dapoer Geulis is in a strong position. The results of the Internal and External Matrix explain that Toko Grosir Dapoer Geulis is in area IV, cell IV position, which means that the company can use market penetration and market development strategies to increase the number of goods sold.

Keyword: Marketing Strategy Analysis, SWOT Analysis.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis sampaikan kepada Allah SWT atas berkat, rahmat, dan kasih-Nya dalam penyelesaian penulisan skripsi ini tepat pada waktunya.

Skripsi yang berjudul **Strategi Pemasaran pada Toko Grosir Dapoer Geulis dalam Meningkatkan Jumlah Penjualan Barang** ini disusun guna memenuhi persyaratan ujian memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI. Judul tersebut dipilih karena penulis melihat adanya persaingan antara pemilik Toko Grosir yang menyediakan dan menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari. Oleh sebab itu perlu adanya penelitian lebih lanjut untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh toko grosir tersebut dalam menjual produk dagangannya.

Dalam proses penulisannya, tentunya penulis dibantu oleh banyak pihak. Oleh sebab itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang kepada:

1. Bapak H. Nurdin Rifa'i, SE., M.Sc., M.AP., 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 .
3. Ibu Altatit Dianawati, S.Si., MM., selaku Ketua Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI.
4. Bapak Jhonson Sitanggang, SP., MM., selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah dengan sabar bersedia membimbing dan mengarahkan penulis dari awal hingga penulis selesai menyusun Skripsi dengan baik.
5. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI khususnya Jurusan Manajemen yang telah memberikan dan membagi ilmunya.
6. Para staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah melayani penulis dengan sepenuh hati.
7. Teman-teman yang telah bersama-sama penulis menjalani masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI.

8. Ibu Neneng selaku pemilik Toko Grosir Dapoer Geulis yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
9. Kedua orangtua tercinta yang telah memberikan do'a dan dukungan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dan penyusunan Skripsi ini dengan baik.
10. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan dorongan yang luar biasa selama proses pembuatan Skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa Skripsi ini masih memerlukan banyak penyempurnaan. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik dari para pembaca semuanya. Dengan harapan di masa yang akan datang nanti penulis mampu menulis dengan lebih baik lagi. Akhir kata sekali lagi penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga dan semoga kita semua selalu diberikan kesuksesan. Aamiin.

Depok, 10 Agustus 2023

Penulis

Puteri Yazinka
NIM: 2411907576

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	ii
LEMBAR SIDANG	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Pembatasan Masalah	5
1.4 Perumusan Masalah	5
1.5 Tujuan Penelitian	5
1.6 Manfaat Penelitian	6
1.7 Sistematika Penulisan	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Landasan Teori.....	8
2.2 Penelitian Terdahulu	37
2.3 Kerangka Konseptual	40
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	41
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	41
3.2 Jenis Penelitian.....	41
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	42
3.4 Teknik Analisis Data.....	43
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	51
4.1 Hasil Penelitian	51
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan	51
4.1.2 Visi dan Misi	51
4.1.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	52
4.1.4 Karakteristik Responden	53
4.2 Pembahasan.....	65
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	69
5.1 Simpulan	69
5.2 Saran.....	70

DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN	71

DAFTAR TABEL

Tabel	1.1	Data Jumlah Penjualan Per Bulan Toko Grosir Dapoer Geulis Tahun 2022	3
Tabel	2.1	Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS).....	29
Tabel	2.2	Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS).....	30
Tabel	2.3	Matriks Internal dan Eksternal	32
Tabel	2.4	Matriks SWOT	36
Tabel	2.5	Penelitian Terdahulu	38
Tabel	3.1	Jadwal Pelaksanaan Penelitian.....	40
Tabel	3.2	Variabel Operasional.....	43
Tabel	3.3	Identifikasi SWOT Sembilan Elemen <i>Business Canvas Model</i> (BMC).....	44
Tabel	3.4	Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS).....	45
Tabel	3.5	Matriks Faktor Strategi Eksternal (IFAS)	46
Tabel	4.1	Karakteristik Responden	53
Tabel	4.2	<i>Business Model Canvas</i> Toko Grosir Dapoer Geulis	57
Tabel	4.3.	Matriks IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>).....	59
Tabel	4.4	Matriks EFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Summary</i>).....	60
Tabel	4.5	Matriks Internal dan Eksternal	62
Tabel	4.6	Matriks SWOT	63

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Sembilan Elemen Blok <i>Business Canvas Model (BMC)</i>	12
Gambar 2.2	Kerangka Pemikiran Konseptual	40
Gambar 4.1	Struktur Organisasi Toko Grosir Dapoer Geulis	51

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	1	Surat Keterangan Penelitian	63
Lampiran	2	Kuesioner Penelitian.....	73
Lampiran	3	Perhitungan Matriks EFAS dan IFAS	80
Lampiran	4	Kartu Bimbingan	82
Lampiran	5	Dokumentasi Suasana di Toko Grosir Dapoer Geulis.....	83
Lampiran	6	Daftar Riwayat Hidup.....	84