

**ANALISIS STRATEGI PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN  
PENDAPATAN KELOMPOK USAHA TENUN IKAT DI  
KELURAHAN RANALOBA KECAMATAN BORONG  
KABUPATEN MANGGARAI TIMUR**

**SKRIPSI**



**OLEH :**

**MARSELINA LUNDU**

**NIM : 2016410462**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS FLORES**

**ENDE**

**2021**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

Nama : MARSELINA LUNDU  
Nim : 2016410462  
Judul : ANALISIS STRATEGI PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN  
KELOMPOK USAHA TENUN IKAT DI KELURAHAN RANALOBA  
KECAMATAN BORONG KABUPATEN MANGGARAI TIMUR

Ende, 15 Januari 2021

Telah Dujikan Di Depan Tim Penguji Skripsi

Pembimbing, I

Pembimbing, II

  
Dr. Rafael Octavianus Byre, SE., M.Sc  
NIDN: 08 2609 7401

  
Lambertus Langga, SE., M.Sc  
NIDN: 08 2507 7101

Mengetahui,  
Ketua Program Studi Manajemen  
Fakultas Ekonomi  
Universitas Flores



  
Lambertus Langga, SE., M.Sc  
NIDN : 08 2507 7101

**LEMBAR PENGESAHAN**

Telah diterima dan disahkan oleh Tim Penguji Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Flores untuk dipertahankan guna memperoleh gelar sarjana manajemen pada:

Hari : Jumad  
Tanggal : 15 Januari 2021



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi

Mengetahui,  
Ketua Program Studi Manajemen

Iriany Dewi Soleiman, SE., M.Sc  
NIDN: 08 2603 7001

Lambertus Langga, SE., M.Sc  
NIDN: 08 2507 7101

01 Dr. Hyronimus Se, SE., MM  
NIDN: 08 2909 7501

02 Maria Helena C. Dua Mea, S.S., MM  
NIDN: 08 3110 8301

03 Gabriel Tanusi, SE., M.Si  
NIDN: 08 2706 7101

04 Lambertus Langga, SE., M.Sc  
NIDN: 08 2507 7101

05 Dr. Rafael Octavianus Byre, SE., M.Sc  
NIDN: 08 2609 7401

01.....

02.....

03.....

04.....

05.....



**UNIVERSITAS FLORES**  
**FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN**  
**PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS**

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya menyatakan bahwa skripsi saya dengan judul: **Analisis Strategi Penjualan Untuk Meningkatkan Pendapatan Kelompok Usaha Tenun Ikat Di Kelurahan Ranaloba Kecamatan Borong Kabupaten Manggarai Timur**”.

Dan dimajukan untuk diuji pada tanggal, 15 Januari 2021 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 bahwa gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan yang saya salin, tiru, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulisan aslinya.

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

Ende, 15 Januari 2021  
Yang Memberi Pernyataan



**MARSELINA LUNDU**  
**2016410462**

## **MOTTO**

***"SELALU ADA HARAPAN BAGI MEREKA YANG SERING BERDOA  
SELALU ADA JALAN BAGI MEREKA YANG SERING BERUSAHA"***

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat, rahmat, dan penyertaan-Nya maka penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul "Analisis Strategi Penjualan Terhadap Pendapatan Kelompok Usaha Tenun Ikat di Kelurahan Ranaloba Kecamatan Borong, Kabupaten Manggarai Timur" sebagai persyaratan akademis guna melaksanakan penelitian.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa terselesainya skripsi ini adalah berkat bantuan, bimbingan dan uluran tangan berbagai pihak baik dari segi moril maupun material. Untuk itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih sedalam-dalamnya kepada;

1. Rektor dan Wakil Rektor Universitas Flores
2. Dekan dan Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Flores
3. Ketua dan Sekretaris serta bapak ibu dosen dan bapak ibu Staf Administrasi Program Studi Manajemen yang telah mendidik dan melayani penulisan selama kuliah di Universitas Flores
4. Bapak Dr. Rafael Octavianus Byre, SE, M.Sc selaku pembimbing satu dan Bapak Lambertus Langga, SE., M.Sc selaku pembimbing dua, yang telah mengorbankan waktu dan tenaga untuk membimbing, memberikan motivasi dan dorongan kepada penulis hingga menyelesaikan skripsi ini.
5. Terima kasih buat Pegawai Tata Usaha dan Operator Program Studi Manajemen

6. Terima Kasih buat pemimpin dan Staf Perusahaan Tenun Ikat Kelurahan Ranaloba Kecamatan Borong Kabupaten Manggarai Timur yang telah menerima dan melayani peneliti selama melakukan penelitian
7. Terima kasih untuk Bapak Lurah beserta perangkat kelurahan Ranaloba Kecamatan Borong Kabupaten Manggarai timur yang dengan ikhlas hati melayani data dan informasi kepada peneliti. penulis tidak dapat memberikan apa-apa selain ucapan terima kasih dan kiranya Tuhan Yang Maha Pengasih dan Penyayang yang selalu memberikan perlindungan dan bimbingan serta berkah dalam kehidupan kita semua. Akhirnya penuli sadar bahwa tulisan ini masih jauh dari kata sempurna

Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang bersifat konstruktif, demi penyempurnaan tulisan skripsi Ini akan di terima dengan senang hati.

Ende, Februari 2021

Penulis

## ABSTRAK

Marselina Lundu, Fakultas Ekonomi, Program Sarjana. Analisis Strategi Penjualan Untuk Meningkatkan Pendapatan Usaha Kelompok Tenun Ikat Ranaloba Kecamatan Mborong Kabupaten Manggarai Timur Pembimbing I: Rafael Octavianus Byre Pembimbing 2 : Lambertus Langga

---

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Untuk mengetahui hubungan antara strategi penjualan untuk meningkatkan pendapatan pengusaha tenun ikat Kelurahan Ranaloba Kabupaten Manggarai Timur. Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Data yang diperoleh dari hasil pengumpulan data kemudian dianalisis dengan menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman dari strategi penjualan yang dilakukan oleh pengrajin tenun. Hasil penelitian yang ditunjukkan oleh diagram cartesius bahwa perusahaan berada pada kuadran I, yaitu agresif dengan penerapan strategi *Growth Oriented Strategy* yang merupakan situasi yang sangat menguntungkan bagi pengrajin tenun ikat Ranaloba. Dimana, pengrajin memiliki kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

**Kata kunci: Analisis SWOT dan Strategi Penjualan.**



## ABSTRACT

Marselina Lundu, Faculty of Economics, Undergraduate Program. Analysis of the Sales Strategy on the Business Income of the Ikat Ranaloba Weaving Group, Mborong District, East Manggarai Regency Advisor I: Rafael Octavianus Byre Supervisor 2: Lambertus Langga

---

This study aims to determine the relationship between the sales strategy and the increase in income of the weaving businessmen in Ranaloba Village, East Manggarai Regency. This research is a descriptive study using a qualitative approach. The data obtained from the results of data collection are then analyzed using SWOT analysis to find out what are the strengths, weaknesses, opportunities, and threats of the sales strategy carried out by the weaving craftsmen. The results of the research shown by the Cartesian diagram show that the company is in quadrant I, which is aggressive with the application of the Growth Oriented Strategy, which is a very favorable situation for the Ranaloba ikat craftsmen. Where, craftsmen have the strength so they can take advantage of the opportunities that exist.

**Keywords: SWOT analysis and sales strategy.**

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>MOTO</b> .....	<b>v</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>ix</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	7
1.3. Tujuan penelitian .....	7
1.4. Manfaat penelitian .....	7
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b> .....	<b>9</b>
2.1 Landasan Teori .....	9
2.1.1. Pengertian Manajemen Pemasaran .....	9
2.1.2. Penjualan .....	10

2.1.2.1. Pengertian Penjualan .....	10
2.1.2.2. Jenis dan Bentuk Penjualan .....	11
2.1.2.3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan .....	13
2.1.2.4. Fungsi dan Tujuan Penjualan.....	14
2.1.2.5. Strategi Penjualan .....	15
2.1.2.6. Pengertian Strategi .....	15
2.1.2.7. Analisis SWOT .....	17
2.1.3. Pendapatan .....	19
2.1.3.1. Pengertian Pendapatan .....	19
2.1.3.2. Sumber Pendapatan .....	21
2.1.3.3. Analisis Pendapatan Usaha.....	22
2.1.3.4. Indikator Pendapatan.....	22
<b>2.2 Penelitian Terdahulu .....</b>	<b>23</b>
<b>2.3. Kerangka Konseptual.....</b>	<b>25</b>
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>26</b>
3.1. Desain Penelitian .....	26
3.2 Lokasi Penelitian.....	26
3.2.1 Populasi.....	26
3.2.2 Sampel.....	26
3.2. Sumber data.....	27
3.3. Definisi Operasional Variabel .....	27
3.4. Metode Analisis Data.....	28
3.4.1. Analisis SWOT.....	28

<b>BAB IV HASIL PENELITIAN .....</b>	<b>37</b>
4.1 Gambaran Umum .....	37
4.1.1 Lokasi Penelitian .....	37
4.1.2. Gambaran Karakteristik Responden .....	38
4.2. Pembahasan Hasil Penelitian.....	38
4.2.1. Matriks SWOT .....	38
4.2.2 Analisa Lingkungan Eksternal .....	41
4.2.3 Formulasi Strategi .....	43
4.2.4 Matriks Strategi.....	48
4.3 Pembahasan Hasil Penelitian.....	51
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>54</b>
5.1. Kesimpulan.....	54
5.2. Saran.....	54
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1 Keragaman Motif .....	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	23
Tabel 3.1 Contoh Penilaian Bobot Tingkat Kepentingan Faktor Internal .....	29
Tabel 3.2 Contoh Penilaian Bobot Tingkat Kepentingan Faktor Eksternal.....	30
Tabel 3.3 Internal Eksternal Matriks .....	32
Tabel 3.4 Matriks Diagram EFAS/IFAS.....	33
Tabel 4.1 <i>External factor Evaluation Matrix</i> Kekuatan .....	39
Tabel 4.2 <i>External factor Evaluation Matrix</i> Kelemahan .....	40
Tabel 4.3 <i>External Factor Evaluation Matriks</i> Peluang.....	42
Tabel 4.4 <i>External Factor Evaluation Matriks</i> Ancaman .....	43
Tabel 4.5 Matriks I-E.....	44
Tabel 4.6 Internal/Eksternal Matriks .....	47
Tabel 4.7 Matriks Diagram EFAS/IFAS.....	48

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 1.1 Contoh Motif Wela Kawong .....	4
Gambar 1.2 Contoh Motif “ju’I” .....	5
Gambar 1.3 Contoh Motif “Ntala” (bintang) .....	5
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	25
Gambar 3.1 Diagram Analisis SWOT .....	35
Gambar 4.1 Diagram Cartesius Analisis SWOT Tenun Ikat Ranaloba.....	46