

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN PADA UD. NOARI MEBEL MBAY**

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen**



**OLEH**

**DIAN NUNING SAFITRY**

**2016410987**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS FLORES**

**ENDE**

**2023**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

**Nama : DIAN NUNING SAFITRY**  
**Nim : 2016410987**  
**Judul : ANALISIS STRATEGIS PEMASARAN DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UD.  
NOARI MEBEL MBAY**

Ende, 9 Agustus 2023

Telah Diuji dan Dipertahankan di Depan Dewan Penguji Program Studi  
Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Flores

**Pembimbing I**

**Pembimbing II**

  
**Dr. Hyronimus Se, SE.,MM**  
**NIDN : 0829097501**

  
**Lambertus Langga, SE.,M.Sc**  
**NIDN. 0825077101**

**Mengetahui**  
**Ketua Program Studi Manajemen**  
**Fakultas Ekonomi Universitas Flores**

  
**Lambertus Langga, SE.,M.Sc**  
**NIDN. 0825077101**

## LEMBAR PENGESAHAN

Telah Diterima dan Disahkan oleh Dewan Penguji Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Flores untuk Dipertahankan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen Pada:


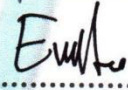


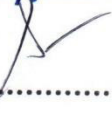
Hari : Rabu

Tanggal : 9 Agustus 2023

**Mengesahkan**  
**Dean Fakultas Ekonomi**  
  
**Iriany Dewi Soleiman, SE.,M.Sc**  
**NIDN. 0826037001**

**Mengetahui**  
**Ketua Program Studi Manajemen**  
  
**Lambertus Langga, SE.,M.Sc**  
**NIDN. 0825077101**

### Dewan Penguji:

- |   |  |
|---|--|
| 1. <u>Dr. Rafael Octavianus Bvre, SE.,M.Sc.</u><br>NIDN. 0826097401 | 1. ....<br> |
| 2. <u>Maria Endang Jamu, SE.,MM</u><br>NIDN. 0814109101             | 2. ....<br> |
| 3. <u>Gabriel Tanusi, SE.,M.Si</u><br>NIDN.0827067101               | 3. ....<br> |
| 4. <u>Lambertus Langga, SE.,M.Sc</u><br>NIDN. 0825077101            | 4. ....<br> |
| 5. <u>Dr. Hyronimus Se, SE.,MM</u><br>NIDN : 0829097501             | 5. ....<br> |



**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 PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UD. NOARI MEBEL MBAY**” Dan dimajukan untuk diuji pada tanggal, 09 Agustus 2023 adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian 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 penulis 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 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, 09 Agustus 2023  
Yang Memberi Pernyataan



**Dian Nuning Safitry**  
**2016410987**

**MOTTO**

**“HATIKU TENANG KARENA MENGETAHUI BAHWA APA YANG  
MELEWATKANKU TIDAK AKAN PERNAH MENJADI TAKDIRKU, DAN APA  
YANG DITAKDIRKAN UNTUKKU TIDAK AKAN PERNAH MELEWATKANKU”**

## **PERSEMBAHAN**

Peneliti mengucapkan Syukur kehadiran Allah SWT. Atas segala rahmat dan karuni-Nya, sehingga peneliti berkesempatan untuk menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UD. Noari Mebel Mbay”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan untuk mencapai Gelar Sarjana Manajemen di Fakultas Ekonomi Universitas Flores.

Dengan segala kerendahan hati, saya persembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tuaku yang tercinta Bapak Kamran Husen dan Ibu Dennai Nurdin yang telah merawat dan membesarkanku, yang selalu memberikan motivasi terbaik dan selalu mengiringi langkahku dengan doa sehingga peneliti bisa sampai ketahap ini.
2. Adikku dan Kakakku yang tersayang Tomy Wahyudin Saputra dan Dewi Ulfiah Hajar M.K S.pd, yang selalu memberi semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Suami yang terkasih Syahrin Tiamang dan anak Ahmad Farhan Djawa yang selalu sabar dan setia menemani disetiap langkahku.
4. Tiga rumpun keluarga , keluarga besar Mauponggo, keluarga besar Selayar, keluarga besar Mbay yang sudah memberikan motivasi-motivasi terbaik selama penyusunan skripsi ini.
5. Keluarga besar Tekhnisi Pengeboran Tiga Putera yang ikut memberikan dukungan dan motivasi kepada peneliti
6. Serta semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu

Penulis menyadari bahwa skripsi ini banyak mengalami kekurangan ataupun kelemahan dalam menganalisis, menjalankan tugas, maupun pengkajian materinya. Hal ini disebabkan karena kemampuan penulis terbatas dan ketelitian yang belum baik. Oleh karena itu, segala masukan kritik, serta saran yang diberikan baik dari Bapak/Ibu Dosen Universitas Flores kepada peneliti yang sifatnya membangun sangat diperlukan guna penyempurnaan dalam skripsi ini.

## KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puja dan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UD. Noari Mebel Mbay”**, sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program Sarjana (S1) Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Flores

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak mungkin terselesaikan tanpa adanya dukungan, bantuan, bimbingan, dan nasehat dari berbagai pihak selama penyusunan skripsi ini. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih setulus-tulusnya kepada:

1. Bapak Dr. Hyronimus Se, SE, ,MM, selaku dosen pembimbing I atas segala bimbingan, arahan serta saran yang diberikan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
2. Bapak Lambertus Langga, SE.,M.Sc, selaku dosen pembimbing II atas segala bimbingan, arahan serta saran yang diberikan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik
3. Kedua orang tua yang tersayang, Bapak Kamran Husen dan Ibu Dennai nurdin, yang selalu memberikan kasih sayang, doa, nasehat, serta atas kesabarannya yang luar biasa dalam setiap langkah hidup penulis, yang merupakan anugerah terbesar dalam hidup. Penulis berharap dapat menjadi anak yang dibanggakan.



4. Adik tercinta, Tomy Wahyudin Saputra , terimakasih atas doa dan segala dukungannya.
5. Suami tercinta Syahrin Tiamang dan anak tersayang Ahmad Farhan Djawa, terimakasih untuk doa, dukungan dan segala kesabarannya.

## ABSTRAK

**Dian Nuning Safitry. 2016410987. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UD. Noari Mebel Mbay, Pembimbing I : Dr. Hyronimus Se, SE, ,MM. Pembimbing II : Lambertus Langga, SE,,M.Sc Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Flores 2022.**

---

Tujuan penelitian ini adalah untuk meningkatkan volume penjualan mebel pada dunia pemasaran. Dalam dunia pemasaran kita dapat menciptakan, menawarkan dan mengenalkan produk pada masyarakat, dengan proses manajemen yang memaksimalkan laba pada pelanggan utama ( Valued customer) dan menciptakan keunggulan kompetitif. Menurut Melydrum ( 2016:41).

Strategi yang digunakan dalam pemasaran yaitu pemilihan pasar, perencanaan produk, penetapan harga serta sistem distribusi, dengan menggunakan analisis SWOT, teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah IFAS dan EFAS melalui matriks SWOT ditemukan empat garis strategi yang tepat yaitu strategi SO ( kekuatan – peluang ), strategi WO ( kelemahan – peluang ), strategi ST ( kekuatan – ancaman ), strategi WT ( kelemahan – ancaman).

Hasil dari penelitian ini ditemukan bahwa strategi yang cocok digunakan oleh perusahaan adalah strategi SO.Strategi SO yang dapat dilakukan oleh UD. Noari Mebel Mbay yang pertama memperluas pasar dengan memanfaatkan keunggulan kompetitif dan kedua mempromosikan keunggulan kompetitif melalui pemasaran online ( internet ).

**Kata kunci : Analisis Strategi Pemasaran, Meningkatkan Volume Penjualan**

## ABSTRACT

**Dian Nuning Safitry. 2016410987. Analysis of Marketing Strategy in Increasing Sales Volume at UD. Noari Mebel Mbay, Advisor I : Dr. Hyronimus Se, SE, , MM. Advisor II : Lambertus Langga, SE, M.Sc Management Study Program, Faculty of Economics, University of Flores 2022.**

---

The purpose of this research is to increase the volume of furniture sales in the marketing world. In the world of marketing we can create, offer and introduce products to the public, with a management process that maximizes profit on the main customer (Valided customer) and creates a competitive advantage. According to Melydrum ( 2016:41 ).

The strategies used in marketing are market selection, product planning, pricing and distribution systems, using SWOT analysis, the technique used in data collection is IFAS and EFAS through the SWOT matrix found four lines of the right strategy, namely SO strategy (strengths - opportunities) , WO strategy (weaknesses - opportunities), ST strategies (strengths - threats), WT strategies (weaknesses - threats).

The results of this study found that the strategy that is suitable for use by the company is the SO strategy. SO strategy that can be done by UD. Noari Furniture Mbay firstly expands the market by utilizing competitive advantages and secondly promotes competitive advantages through online (internet) marketing.

**Keywords: Marketing Strategy Analysis, Increasing Sales Volume**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>v</b>
<b>PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>viii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>x</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>6</b>
2.1. Landasan Teori .....	6
2.1.1. Pemasaran .....	6
2.1.2. Strategi Pemasaran .....	7

2.1.3. Lingkungan Pemasaran .....	11
2.1.4. Analisis SWOT .....	16
2.1.4.1. Pengertian Analisis SWOT .....	16
2.1.4.2. Tujuan Analisis SWOT .....	17
2.1.4.3. Manfaat Analisis SWOT .....	17
2.1.4.4. Tahapan Analisis SWOT .....	18
2.1.4.5. Matriks SWOT .....	22
2.2. Penelitian Terdahulu .....	25
2.3. Kerangka Pemikiran.....	26
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>29</b>
3.1 Jenis Penelitian.....	29
3.2 Lokasi Penelitian.....	29
3.3 Populasi Dan Sampel .....	29
3.3.1 Populasi.....	29
3.3.2 Sampel.....	30
3.4. Jenis dan Sumber Data.....	30
3.4.1. Jenis Data .....	30
3.4.2. Sumber Data.....	31
3.5 Instrumen Penelitian .....	31
3.6. Teknik Pengumpulan Data.....	31
3.6.1. Penelitian Kepustakaan .....	31
3.6.2. Penelitian Lapangan .....	32
3.7. Teknik Analisis Data.....	32

3.7.1. Analisis Deskriptif .....	32
3.7.2. Analisis SWOT .....	33
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>34</b>
4.1 Gambaran Umum UD. NOARI Mebel .....	34
4.1.1 Sejarah Singkat.....	34
4.1.2 Visi dan Misi UD. NOARI Mebel .....	35
4.1.3 Struktur Organisasi.....	35
4.2. Analisis Lingkungan Perusahaan .....	36
4.2.1. Analisis Lingkungan Internal Perusahaan.....	36
4.2.2. Analisis Lingkungan Eksternal Perusahaan .....	42
4.3. Analisis Faktor Strategi Internal dan Eksternal Perusahaan .....	47
4.3.1. Analisis Matriks Faktor Strategi Internal dan Eksternal Perusahaan.....	48
4.4. Pilihan Strategi .....	55
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>59</b>
5.1 Kesimpulan .....	59
5.2 Saran.....	59
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>61</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary) .....	19
Tabel 2.2 Matriks IE .....	22
Tabel 2.3 Matriks SWOT .....	24
Tabel 2.4 Penelitian Terdahulu .....	25
Tabel 4.1 Analisa SWOT .....	47
Tabel 4.2 Tabel IFAS .....	48
Tabel 4.3 Tabel EFAS .....	49
Tabel 4.4 Rekapitulasi Hasil Perhitungan SWOT .....	50
Tabel 4.5 Pembobotan Dari Hasil Kuesioner SWOT .....	50
Tabel 4.6. Urutan Alternatif Strategi SWOT .....	51
Tabel 4.7 Matriks IE .....	53
Tabel 4.7 Analisis Matriks SWOT .....	54
Tabel 4.8 Kombinasi Strategi Matriks SWOT .....	58

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	28
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Balai Taman Nasional Kelimutu.....	36
Gambar 4.3 Diagram Cartesius Analisis SWOT.....	51