

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN ONLINE UNTUK
MENINGKATKAN DAYA SAING DAN VOLUME
PENJUALANUMKM PADA BAKERY SUKA ROTI DI
KECAMATAN ALOK KABUPATEN SIKKA**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Manajemen Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Flores



OLEH:

**KLARISTA WANDA
2019410002**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS FLORES
ENDE
2024**

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama : KLARISTA WANDA

Nim : 2019410002

**Judul : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN ONLINE UNTUK
MENINGKATKAN DAYA SAING DAN VOLUME
PENJUALAN UMKM PADA BAKERY SUKA ROTI DI
KECAMATAN ALOK KABUPATEN SIKKA**

Ende, 08 Desember 2023

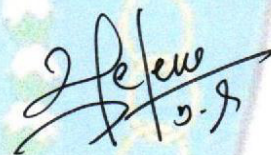
**Telah Diuji Dan Dipertahankan Didepan Dewan Penguji Program Studi
Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Flores**

PembimbingI



Dr. Rafael Octavianus Byre, SE.,M.Sc.
NIDN. 0826097401

PembimbingII



Maria Helena C. Dua Mea, S.S.,MM
NIDN. 0831108301

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



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

LEMBAR PENGESAHAN

Telah diujikan dan disahkan Oleh Tim Penguji Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Flores Untuk Dipertahankan Guna Memperoleh Sarjana Manajemen Pada:

Hari : Jumat

Tanggal : 08 Desember 2023

Mengesahkan,
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

Tim Penguji:

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

1. 

02 Yulius Laga, SE.,M.Ec.Dev
NIDN. 08 0507 8703

2. 

03 Gabriel Tanusi, SE.,M.Si
NIDN. 0827067101

3. 

04 Maria Helena C. Dua Mea, S.S.,MM
NIDN. 0831108301

4. 

05 Dr. Rafael Octavianus Byre, SE.,M.Sc.
NIDN. 0826097401

5. 



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 ONLINE UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING DAN VOLUME PENJUALAN UMKM PADA BAKERY SUKA ROTI DI KECAMATAN ALOK KABUPATEN SIKKA”** Dan dimajukan untuk diuji pada tanggal, 08 Desember 2023 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. Bilah 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, 08 Desember 2023
Yang Memberi Pernyataan



Klarista Wanda
2019410002

MOTTO

**SABAR DALAM MENGHADAPI SITUASI SULIT DAN BIJAK
DALAM BERTINDAK ADALAH CARA DALAM MENCAPAI
KESUKSESAN**

(WANDA)

PERSEMBAHAAN

Dengan mengucapkan syukur kehadiran Tuhan yang Maha Esa, dan dengan hati yang ikhlas ini ku persembahkan kepada:

1. Dia sumber segala-Nya yang senantiasa hadir menyertai dan menuntun peneliti menuju keberhasilan .
2. Yang tercinta Bapak Elfridus Feto dan Mama Marsyalina Dete yang telah melahirkan, membesarkan, dan mendukung perjuangan studiku lewat doa dan pengorbanan tanpa pamrih.
3. Adik tersayang Karmilus Wangge dan Yoseph Fernando Busa yang sudah membantu dan mendukung saya dengan caranya sendiri
4. Alm. Oyang Yoseph Mali dan Oma Veronika Dubu
5. Alm. Oyang Wihelmus Wedho dan Oma Pela
6. Opa Theodorus Tenga dan Oma Elisabeth Tuwa
7. Opa Petrus Turu dan Opa Elisabeth Ena
8. Opa Andreas Busha dan Oma Yasintha Wula
9. Opa Yohanis Wue dan Oma Bertha More yang telah mendukung saya untuk melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi.
10. Keluarga dan saudara/saudariku (Dede Martinus Tani, Mama Margaretha pela, Mama Martina Timbu, Mama Martha Mbu, Adik Rizal, Meilany, Eis, Eus, Cristian).
11. Kakak tercinta Alberth A. Sogge yang dengan caranya sendiri membantu dan mendukung peneliti selama menyusun skripsi ini.

12. Yang tersayang teman-teman seperjuangan yang tidak sempat di sebutkan namanya satu persatu yang telah mendukung saya dalam meraih cita-cita.
13. Keluarga besar Maumere-Boawae
14. Almamater tercinta Universitas Flores
15. Agama, Bangsa dan Negara

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Analisis Strategi Pemasaran Online Untuk Meningkatkan Daya Saing Dan Volum Penjualan UMKM Pada Bakery Suka Roti Di Kecamatan Alok Kabupaten Sikka”**

Penyusunan skripsi ini bukan semata-mata perjuangan penulis, tetapi berkat bantuan dan partisipasi dari berbagai pihak baik material maupun spiritual. Sadar akan bantuan dari berbagai pihak dalam menyelesaikan penulisan skripsi, maka peneliti ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Laurentinus D. Gadi Djou, selaku ketua umum yayasan perguruan tinggi Universitas Flores.
2. Bapak Dr. Simon Sira Padji, M.A, selaku Rektor Universitas Flores dan para Wakil Rektor Universitas Flores.
3. Ibu Iriany Dewi Soleiman, SE., M.Sc selaku Dekan dan para wakil Dekan fakultas Ekonomi serta seluruh staf pendidik yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu pengetahuan selama masa perkuliahan di Universitas Flores.
4. Bapak Lambertus Langga, SE., M.Sc selaku ketua Program Studi Manajemen dan Ibu Maria Endang Jamu, SE., MM selaku Sekertaris Prodi yang telah membantu penulis dalam proses perkuliahan.

5. Bapak Dr. Rafael Oktavianus Byre, SE.,M.Sc selaku pembimbing 1 dan Ibu Maria Helena C.Dua Mea, S.S.,MM selaku pembimbing 2 yang telah meluangkan waktu , tenaga, pikiran untuk membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen beserta Karyawan Program Studi Manajemen, serta seluruh staf pendidik yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu pengetahuan selama masaa perkuliahan di Universitas Flores.

ABSTRAK

Klarista Wanda,2019410002. Fakultas Ekonomi, Program Sarjana. Analisis Strategi Pemasaran Online Untuk Meningkatkan Daya Saing dan Volume Penjualan UMKM Pada Bakery Suka Roti di Kecamatan Alok Kabupaten Sikka

Penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui (1) Untuk mengetahui strategi pemasaran yang baik untuk meningkatkan daya saing pada bakery suka roti. Penelitian ini termasuk penelitian kausalitas dengan menggunakan pendekatan SWOT Analisis. Informan atau narasumber dalam penelitian ini adalah 10 orang. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, (1) internal (kekuatan dan kelemahan) dengan nilai 2,65 (2) eksternal (peluang dan ancaman) memiliki nilai 2,70. Strategi yang di pilih Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*), dengan penerapan GOS tersebut strategi pemasaran online Bakery suka roti dengan tujuan untuk meningkatkan daya saing dan volume penjualan dapat memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk merebut berbagai peluang yang ada sehingga dapat mengembangkan potensi yang dimiliki oleh Bakery suka roti secara maksimal.

Kata kunci: *Strategi Pemasaran Online. Daya Saing, Volume Penjualan, Anaalisis SWOT*

ABSTRACT

Klarista Wanda, 2019410002. Faculty of Economics, Undergraduate Program. Analysis of Online Marketing Strategies to Increase Competitiveness and Sales Volume of MSMEs at Suka Roti Bakery in Alok District, Sikka Regency

This research aims to find out (1) to find out good marketing strategies to increase competitiveness in bakeries like bread. This research includes causality research using the SWOT Analysis approach. The informants or sources in this research were 10 people. The results of this research show that, (1) internal (strengths and weaknesses) with a value of 2.65 (2) external (opportunities and threats) with a value of 2.70. The strategy chosen The strategy that must be implemented in this condition is to support an aggressive growth policy (Growth Oriented Strategy), with the implementation of GOS the online marketing strategy of Bakery Suka Roti with the aim of increasing competitiveness and sales volume can maximize the power it has to seize various opportunities that exist so that Bakery likes bread can develop its potential to the maximum.

Keywords: Online Marketing Strategy. Competitiveness, Sales Volume, SWOT Analysis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAAN	vi
KATA PENGANTAR	viii
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan masalah	10
1.3. Tujuan	10
1.4. Manfaat penelitian	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1. Landasan Teori	11
2.1.1. Manajemen Pemasaran	11
2.1.2. Konsep Pemasaran Online	12
2.1.3. Pengembangan Bisnis Menggunakan Pemasaran Online	12

2.1.4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Strategi Pemasaran Perusahaan	14
2.2. Penelitian Terdahulu	16
2.3. Kerangka Pemikiran	16
BAB III METODE PENELITIAN	18
3.1. Jenis Penelitian	18
3.2.Lokasi Penelitian	18
3.3.Populasi dan sampel	18
3.3.1. Populasi	18
3.3.2. Sampel	19
3.4. Operasional Variabel Penelitian	19
3.5. Prosedur dan pengumpulan Data	20
3.5.1. Jenis Data	20
3.5.2. Sumber Data	21
3.5.3. Teknik Pengumpulan Data	21
3.6.Teknik Analisis Data	22
3.6.1. Reduksi data	22
3.6.2. Penyajian data	23
3.6.3. Penarikan Kesimpulan	23
3.6.4. Analisis SWOT	23
3.6.5. Matriks SWOT	29
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	31
4.1 Hasil Penelitian	31
4.1.1 Sejarah Berdirinya Bakery Suka Roti	31
4.2 Analisis SWOT	32

4.2.1 Analisis Lingkungan Internal	32
4.2.2. Analisis Lingkungan Eksternal	33
4.2.3. Matriks Analisis Strategi	34
4.2.4. Rekapitulasi Hasil Perhitungan SWOT	36
4.2.5. Diagram Analisis SWOT	36
4.2.6. Matriks SWOT	38
4.3 Pembahasan Hasil Penelitian	40
4.3.1 Strategi SO (<i>Strength-Opportunity</i>)	41
4.3.2 Strategi ST (<i>Strength-Threat</i>)	41
4.3.3 Strategi WO (<i>Weakness-Opportunity</i>)	42
4.3.4 Strategi WT (<i>Weakness-Threat</i>)	43
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	44
5.1 Kesimpulan	44
5.2 Saran	45
DAFTAR PUSTAKA	46
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. Daftar Jenis Produk Dan Harga Pada Bakery Suka Roti.	6
Tabel 1.2. Data penjualan Bakery Suka Roti 2022	7
Tabel 1.3. Pesaing Bakery Suka Roti	8
Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu	16
Tabel 3.1. Defenisi Operasional Variabel	19
Tabel 3.2 Analisis faktor internal dan eksternal	24
Tabel 3.3 Matriks Analisis SWOT	30
Tabel 4.1 Matriks IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>)	34
Tabel 4.2 Matriks EFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Summary</i>)	35
Tabel 4.3 Rekapitulasi Hasil Perhitungan SWOT	36
Tabel 4.4 Pembobotan Dari Hasil Kuesioner SWOT	36
Tabel 4.5 Urutan Alternatif Strategi SWOT	37
Tabel 4.6 Matriks SWOT Pilihan Strategi Pemasaran Online Suka Bakery Maumere	39

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran	17
Gambar 3.1. Diagram Analisis SWOT	28
Gambar 4.1 Diagram Cartesius Analisis SWOT Strategi Pemasaran Online Bakery Suka Roti	37