

**STRATEGI PEMASARAN BAHAN BANGUNAN MENGGUNAKAN  
*STRENGTHS WEAKNESSES OPPORTUNITIES AND THREATS*  
(Studi Kasus :PT.Berkat Abadi Bersama)**



**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Menyelesaikan Program Studi  
Strata Satu (S1) Dan Memperoleh Gelar Sarjana Teknik (ST)**

**Oleh :**

**HANNA OKTARINI**

**151730078**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS BINA DARMA  
PALEMBANG  
2019**



UNIVERSITAS BINA DARMA PLEMBANG  
FAKULTAS TEKNIK  
PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
Jl Jend. A. Yani No 12 Palembang 30264  
Tlp. (0711)515581. Fax. (0711)518000  
Website: [www.binadarma.ac.id](http://www.binadarma.ac.id) Email: [bidar@binadarma.ac.id](mailto:bidar@binadarma.ac.id)

---

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**STRATEGI PEMASARAN BAHAN BANGUNAN MENGGUNAKAN  
*STRENGTHS WEAKNESSES OPPORTUNITIES AND THREATS*  
(Studi Kasus : PT. Berkat Abadi Bersama)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Menyelesaikan Studi Strata Satu  
(S1) dan Memperoleh Gelar Sarjana (ST)**

**Disetujui Oleh :**

**Palembang, September 2019**

**Pembimbing**

**( Dr. Hj. Hasnawaty, M.T., M.M)**

**NIDN : 0004085901**

**Mengetahui,**

**Ketua Program Studi Teknik Industri**

**(CH. Desi Kusmindari, S.T., M.T)**

**NIDN : 0219127203**

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

**STRATEGI PEMASARAN BAHAN BANGUNAN MENGGUNAKAN  
*STRENGTHS WEAKNESSES OPPORTUNITIES AND THREATS***

Oleh :

**Hanna Oktarini**

**151730078**

**Disetujui Untuk Memenuhi Persyaratan Menyelesaikan Studi Strata Satu  
(S1) Dan Memperoleh Gelar Sarjana Teknik (ST)**

Disetujui Oleh :

**Palembang, September 2019**

**Pembimbing**



**Dr. Hj. Hasmawaty, M.T., M.M**

**Mengetahui,**

**Dekan**

**Ketua**

**Fakultas Teknik Universitas Bina Darma**

**Program Studi Teknik Industri**



**(Dr. Eirdaus, M.T)**



**(Ch. Desi Kusmindari, ST., MT)**






**UNIVERSITAS BINA DARMA PLEMBANG**  
**FAKULTAS TEKNIK**  
**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI**  
Jl Jend. A. Yani No 12 Palembang 30264  
Tlp. (0711)515581, 515582, 515583, Fax. (0711)518000  
Website: [www.binadarma.ac.id](http://www.binadarma.ac.id) Email: [bidar@binadarma.ac.id](mailto:bidar@binadarma.ac.id)

---

### LEMBAR PENGESAHAN UJIAN

Skripsi Berjudul “STRATEGI PEMASARAN BAHAN BANGUNAN MENGGUNAKAN *STRENGTHS WEAKNESSES OPPORTUNITIES AND THREATS*” Telah Dipertahankan Pada Ujian Tanggal 6 September 2019 Didepan Tim Penguji Dengan Anggotanya Sebagai Berikut :

1. Ketua Penguji : Dr. Hj. Hasmawaty, M.T., M.M 
2. Anggota : Ir. Amiluddin Zahri, M.T 
3. Anggota : Andries Anwar, S.T., M.T 

Mengetahui,  
Ketua Program Studi Teknik Industri  
Fakultas Teknik  
Universitas Bina Darma  
Palembang

  
Universitas Bina Darma  
Fakultas Teknik  
(CH. Desi Kusmindari, S.T., M.T)

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Hanna Oktarini

NIM : 151730078

Dengan ini menyatakan

1. Skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar sarjana di Universitas Bina Darma atau di perguruan tinggi lain ;
2. Skripsi ini urni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri dengan arahan Tim Pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulia atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dikutip dengan mencantumkan nama pengarang dan memasukan kedalam daftar rujukan.
4. Saya bersedia skripsi yang saya hasilkan ini dicek keasliannya menggunakan plagiarism checker serta diunggah ke internet, sehingga dapat diakses publik secara daring.
5. Surat pernyataan ini saya tulis dengan sungguh-sungguh dan apabila terbukti melakukan penyimpangan atau ketidakbenaran dalam pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palembang, September 2019

 menyatakan,  
  
Hanna Oktarini  
151730078

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Saya panjatkan puji dan syukur kepada Allah SWT berat rahmat dan ridhonya serta kesehatan yang diberikannya saya dapat menyelesaikan skripsi ini.

Terima kasih banyak kepada edua orangtua saya, untuk Papa (M. Yusuf Eddy) dan Mama ( Khodijah) yang selalu mendoakan masa depan anaknya, mensupport kegiatan, keinginan serta semua yang saya butuhkan secara jasmani dan finansial.

Terima kasih kepada kakak perempuan ku (Melinda Pramita S.Kom) yang selalu bertanya kapan selesainya skripsi dan wisudaku, berkatmu aku selalu menyicilnya.

Dan adik-adikku (Anisa, Achmad, Zaka) yang tak hentinya mendoakan serta mensupport masa depan Nuna-nya.

Serta saya ucapkan terima kasih kepada Keluarga Besar Bakri yang selalu menjadi keluarga terbaik.

Serta tak luput saya ucapkan kepada Niayku, engkau sangat bearti dalam hidupku, terima kasih dan maafkan kelakuan cucumu ini.

Terima kasih teruntuk Rahmad Pelor, yang sudah menjadi patnerku yang selalu siap siaga. Yang telah memberikan motivasi, doa dan kasih sayang yang tak pernah pudar. Tetaplah menjadi patner terbaikku untuk sekarang, esok dan nanti. Tak luput keluarga besar seperjuangan tekni Industri Teruntuk Anak Kelas B. Terima Kasih untuk Perjalanan, goresan dan kisah kita kurang lebih 4th ini, kalian terbaik. Jangan pernah lupakan masa-masa kejayaan kita semasa kuliah ! dan saya ucapkan banyak terima kasih untuk ilmu yang saya dapatkan dari dosen-dosenku Teknik Industri, engkau pahlawan tanpa jasa. Saya ucapan terima kasih untuk teman Hang-outku yang tak dapat diucapkan satu persatu. Terima kasih banyak.

## **MOTTO& PERSEMBAHAN**

### **MOTTO :**

Jangan lah engkau menyerah dengan cibiran dari orang yang iri terhadapmu.

Karna tanpa kamu sadari langkah kakimu akan membawamu ke tempat yang paling indah, sesuai keinginanmu.

Jangan mudah menyerah terhadap ujian yang menimpamu, percayalah usaha tidak akan mengkhianati hasil.

Dan tetaplah menjadi dirimu sendiri!

### **Kupersembahkan Kepada**

- Khusus kepada Orang Tua ku M. Yusuf Eddy dan Khodijah Tersayang,

Terima Kasih atas Doa dan Finansial yang kalian berikan.

- Keluarga Besarku yang selalu Mensupport kegiatan dan Perjuanganku selama ini.

- Sahabat Teman Seperjuangan Yang Selama ini Dalam Suka Maupun Duka Anak Teknik Industri 2015

- Terkhusus IN B 2015 yang tak bisa saya ucapkan satu persatu terima kasih atas Goresan Lembar Putih yang Menjadi Ukiran Perjalanan Ini.

- Dan untuk semua orang yang Berpartisipasi yang selalu Memberikan Semangat Dan Doa untuk.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, atas segala Rahmat dan Karunian-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Penulisan Proposal ini yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN BAHAN BANGUNAN MENGGUNAKAN *STRENGTHS WEAKNESSES OPPORTUNITIES AND THREATS* di PT.Berkat Abadi Bersama.”

Adapun tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat Akademis sesuai kurikulum yang telah ditetapkan oleh Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Bina Darma Palembang.

Dalam menyelesaikan Penulisan Proposal ini penulis banyak mendapatkan bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak, untuk itu penulis ingin mengucapkan Terima Kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Allah SWT, yang senantiasa melimpahkan Nikmat Iman dan Kesehatan kepada penulis.
2. Orang tua dan Keluarga yang senantiasa memberikan doa dan dukungan kepada penulis.
3. Ibu Dr. Sunda Ariana, M.pd., M.M. selaku Rektor Universitas Bina Darma Palembang.
4. Bapak Dr. Firdaus, ST., MT., selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Bina Darma Palembang,
5. Ibu Ch. Desi Kusmindari., ST.,MT., selaku ketua Program Studi Teknik Industri.
6. Ibu Dr. Hj. Hasnawaty, M.T., M.M selaku Dosen Pembimbing Penulisan Proposal.
7. Semua Dosen Universitas Bina Darma Palembang.
8. Teman-teman Mahasiswa/i Teknik Industri Angkatan 2015 Universitas Bina Darma Palembang.
9. Semua pihak yang telah ikut membantu menyelesaikan dalam penulisan proposal ini.



Penulis menyadari bahwa Proposal ini masih jauh dari sempurna. Untuk itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak untuk kesempurnaan laporan ini dikemudian hari. Akhirnya, hanya kepada Tuhan Yang Maha Esa penulis berserah diri dan semoga Proposal ini berguna dan bermanfaat bagi para pembaca dan terutama bagi penulis sendiri.

Palembang, September 2019

Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iii
LEMBAR PENGESAHAN UJIAN .....	iv
SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
MOTTO .....	vii
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL .....	xii
ABSTRAK .....	xiv
<i>ABSTRACT</i> .....	xv

### **BAB 1        PENDAHULUAN**

1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	4
1.3 Rumusan Masalah .....	4
1.4 Batasan Masalah.....	4
1.5 Tujuan Masalah .....	5
1.6 Manfaat Penelitian .....	5
1.7 Keaslian Penelitian .....	5

### **BAB II        TINJAUAN PUSTAKA**

2.1 Perencanaan .....	9
2.2 Pemasaran .....	11
2.3 Strategi Pemasaran .....	12
2.4 Perumusan strategi pemasaran .....	14
2.5 Konsep Bauran Pmasaran .....	15

2.6 Analisis SWOT.....	17
2.7 Faktor Internal .....	27
2.8 faktor Eksternal .....	31
2.9 Matriks SWOT .....	32
2.10 Matriks IFAS dan EFAS .....	44
<b>BAB III        METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Lokasi Penelitian .....	47
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian .....	47
3.3 Metode Pengumpulan Data .....	48
3.4 Metode Pengolahan Data .....	48
3.5 Diagram Alir Penelitian .....	51
<b>BAB IV        HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Analisis Hasil .....	52
4.1.1 Pengumpulan Data .....	52
1. Data Penentuan Atribut Pelanggan .....	52
4.1.2 Pengolahan Data .....	53
1. Data Faktor Internal dan Eksternal .....	53
2. Pengolahan Data Penyusun Atribut .....	55
3. Matrik Strategi SWOT .....	57
4.2 Pembahasan.....	58
4.2.1 Penentu Atribut Pelanggan.....	58
4.2.2 Menyusun Strategi Pelanggan .....	58
<b>BAB V        KESIMPULAN</b>	
5.1 Kesimpulan .....	62
5.2 Saran .....	64
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>65</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Penjualan Bahan Bangunan .....	3
Gambar 2.1 Diagram Analisis SWOT .....	33
Gambar 3.1 Diagram Alir Penelitian .....	51

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 2.1 Matriks SWOT .....	38
Tabel 3.1 Giant Chart Penelitian .....	51
Tabel 4.1 Faktor Internal.....	52
Tabel 4.2 Faktor Eksternal .....	53
Tabel 4.3 Hasil Kuisisioner .....	54
Tabel 4.4 Uji Validitas Hasil Kuisisioner .....	55
Tabel 4.5 Hasil Pembobotan Kuisisioner .....	56
Tabel 4.6 Matriks SWOT .....	57

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan strategi pemasaran usaha distributor bahan bangunan melalui analisis SWOT. Dalam menentukan strategi pemasaran perlu diketahui faktor internal dari kekuatan dan kelemahan, faktor eksternal dari peluang dan ancaman. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah data observasi, data dokumentasi, wawancara dan interview. Sampel penelitian ini adalah manajer, dan karyawan PT. Berkat Abadi Bersama yang berjumlah 21 orang. Pengumpulan data menggunakan kuisioner yang telah diuji validitas dan reliabilitasnya. Tahap selanjutnya adalah perumusan strategi pemasaran berdasarkan matrik SWOT dan menentukan 13 faktor internal dan 8 faktor eksternal strategi dalam perusahaan tersebut.

**Kata Kunci :** Strategi Pemasaran, Analisis SWOT, Matriks SWOT, PT. Berkat Abadi Bersama

## **ABSTRACT**

*This study aims to determine the marketing strategy of the business distributor of building materials through a SWOT analysis. In determining the marketing strategy, it is necessary to know the internal factors of strengths and weaknesses, external factors of opportunities and threats. Data collection techniques used were observation data, documentation data, interviews and interviews. The sample of this study is managers, and employees of PT. Thanks to Abadi Together, which numbered 21 people. Data collection using questionnaires that have been tested for validity and reliability. The next stage is the formulation of a marketing strategy based on the SWOT matrix and determining 13 internal factors and 8 external factors within the company's strategy.*

**Keywords:** *Marketing Strategy, SWOT Analysis, SWOT Matrix, PT. Eternal Blessing Together*