

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN KOPI MENGGUNAKAN METODE *SWOT***

KARYA AKHIR



**Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Menyelesaikan Pendidikan Strata Satu
(S1) dan Memperoleh Gelar Sarjana Teknik (S.T.)**

Disusun Oleh :

**MARNO MAULADIN
181730018**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS SAINS TEKNOLOGI UNIVERSITAS
BINA DARMA PALEMBANG 2025**

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN KOPI MENGGUNAKAN METODE *SWOT*

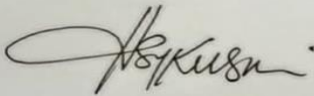
Oleh :

Marno Mauladin
181730018

Telah diuji Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Strata - 1 (S1)

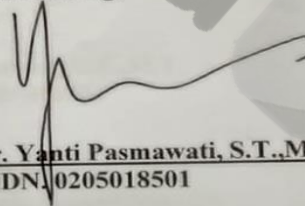
Palembang, 08 September 2025
Fakultas Sains Teknologi
Universitas Bina Darma Palembang

Ketua Program Studi,




Ir. Ch. Desi Kusmindari, M.T.,IPM
NIDN. 0219127201

Pembimbing,



Dr. Yanti Pasmawati, S.T.,M.T
NIDN. 0205018501

Dekan,



Universitas
Bina Darma
Fakultas Sains Teknologi

Dr. Tata Sutabri, S.Kom., MMSi.,MKM
NIDN. 0324106703

LEMBAR PENGESAHAN KOMPREHENSIF

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN KOPI MENGGUNAKAN METODE *SWOT***

Oleh :

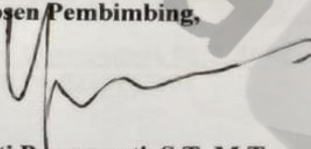
**Marno Mauladin
181730018**

**Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Menyelesaikan Studi Strata Satu (S1) dan
Memperoleh Gelar Sarjana Teknik (S.T)**

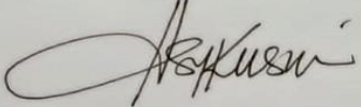
Disetujui Oleh :

Palembang, 08 September 2025

Dosen Pembimbing,


**Dr. Yanti Pasmawati, S.T.,M.T
NIDN. 0205018501**

Mengetahui,
**Ketua Program Studi Teknik Industri
Fakultas Sains Teknologi
Universitas Bina Darma,**


**Ir. Ch. Desi Kusmindari, M.T.,IPM
NIDN. 0219127201**

LEMBAR PENGESAHAN UJIAN

Skripsi Berjudul : "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Kopi Menggunakan Metode *SWOT*"

Dipertahankan Pada Ujian Pada Hari Jum'at, 29 Agustus 2025.

- | | | |
|------------------|-------------------------------------|---------|
| 1. Ketua Penguji | : Dr. Yanti Pasmawati, S.T.,M.T | (.....) |
| 2. Penguji I | : M. Kumroni Makmuri, S.E.,M.Sc | (.....) |
| 3. Penguji II | : Ir. Ch. Desi Kusmindari, M.T.,IPM | (.....) |

Mengetahui,
Ketua Program Studi Teknik Industri
Fakultas Sains Teknologi
Universitas Bina Darma,

Universitas
Bina Darma
Fakultas Sains Teknologi

Ir. Ch. Desi Kusmindari, M.T.,IPM
NIDN. 0219127201

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Marno Mauladin
NIM : 181730018
Program Studi : Teknik Industri
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Kopi Menggunakan Metode *SWOT*

Dengan ini menyatakan bahwasanya :

1. Karya Tulis (Skripsi) saya ini asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Sarjana) di Universitas Bina Darma
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri dengan arahan pembimbing
3. Menyatakan bahwasanya skripsi ini telah ditulis sendiri dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian penjiplakan karya orang lain, kecuali secara tertulis jelas dikutip dengan mencantumkan nama pengarang dan memasukkan ke dalam daftar pustaka.
4. Surat pernyataan saya tulis dengan sungguh-sungguh dan apabila dikemudian hari terbukti melaksanakan penyimpangan atau ketidaksesuaian dalam pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.
5. Saya bersedia tugas akhir (Skripsi) yang saya hasilkan dicek keasliannya menggunakan plagiarism serta dengan keikhlasan, sehingga dapat diuji kesaliannya.

Palembang, 08 September 2025

Penulis,



Marno Mauladin

NIM. 181730018

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Marno Mauladin
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Tempat Tanggal Lahir : Betung, 28 Juni 2000
Agama : Islam
Status : Belum Menikah
Email : marnomauladin0628@gmail.com

Pendidikan Formal

SD Negeri 6 Betung

SMP Negeri 1 Betung

SMA Negeri 1 Betung



MOTTO

**“ Kesabaran Bukan Hanya Kemampuan Untuk Menunggu,
Melainkan Bagaimana Kita Bersikap Saat Menunggu”**

“Sukses Adalah Hasil Dari Keyakinan, Kerja Keras, Dan Doa Yang Tak Pernah Putus”



HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, segala puji penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala nikmat, rahmat, dan karunia-Nya yang tidak ternilai. Dengan hati penuh syukur, penulis menyadari bahwa setiap langkah perjuangan panjang hingga sampai pada titik ini adalah berkat pertolongan Allah SWT. Atas izin-Nya, penulis dapat menyelesaikan pendidikan dan meraih gelar sarjana, sebuah gelar yang menjadi gelar pertama sekaligus sarjana pertama dalam keluarga. Dengan segala kerendahan hati, karya sederhana ini penulis persembahkan untuk:

1. Almarhumah Ibuku Tercinta

Meskipun ragamu telah tiada di dunia, namun namamu selalu hidup dalam ingatan dan doa kami sepanjang masa. Terima kasih Ibu atas cinta, kasih sayang, dan setiap nasihatmu semasa hidup.

2. Bapakku Tercinta

Terimakasih untuk Bapakku Malaikat Tanpa sayap yang selalu menopang aku dengan Do'a – do'anya. Terimakasih karena Bapak alasan aku kuat sampai detik ini, Terimakasih karena merawatku tumbuh dengan hati yang lembut dan sabar yang begitu luas, ribuan maaf aku ucapkan, jika belum menjadi apa yang Bapak harapkan tapi akan aku usahakan.

3. Saudara-Saudaraku yang telah mendukung dan membantu dalam penyelesaian laporan skripsi ini.

4. Ibu Dr. Yanti Pasmawati, S.T., M.T

Dosen pembimbing yang penuh kesabaran dan keikhlasan. Terima kasih telah mendampingi, mengarahkan, dan membimbing saya dengan telaten sejak magang, program studi independen, hingga penelitian skripsi ini. Tidak hanya ilmu yang saya dapatkan, tetapi juga keteladanan tentang arti kesabaran, kedisiplinan, dan keteguhan hati seorang pendidik.

Bimbingan Ibu menjadi cahaya yang menerangi jalan penelitian ini hingga akhirnya dapat terselesaikan. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan kesehatan, keberkahan ilmu, serta kesuksesan dalam setiap langkah Ibu.

5. Ibu Ir. Ch Desi Kusmindari, M.T., IPM

Selaku Ketua Program Studi Teknik Industri, terima kasih atas segala bentuk arahan, perhatian, dan motivasi yang Ibu berikan kepada mahasiswa, termasuk saya. Kehangatan dan dedikasi Ibu dalam memimpin serta membimbing menjadi teladan bagi kami semua. Semoga setiap pengabdian Ibu menjadi amal jariyah yang tiada putus dan Allah SWT selalu memberikan kesehatan serta kebahagiaan dalam menjalankan setiap amanah.

6. Bapak dan Ibu Dosen Penguji

Penulis juga menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak M. Kumroni Makmuri, S.E., M.Sc. selaku dosen penguji 1 dan Ibu Ir. Ch Desi Kusmindari, M.T., IPM selaku dosen penguji 2, yang dengan penuh kesabaran dan ketelitian telah meluangkan waktu untuk menguji, memberikan kritik yang membangun, serta masukan yang berharga demi kesempurnaan penelitian dan penulisan skripsi ini. Setiap saran, arahan, dan koreksi yang diberikan tidak hanya membantu dalam penyusunan karya ilmiah ini, tetapi juga menjadi bekal berharga bagi penulis untuk memperbaiki diri, menambah wawasan, serta meningkatkan kualitas akademik di masa yang akan datang.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk : 1) mengetahui strategi pemasaran kopi menggunakan metode SWOT, 2) mengetahui faktor-faktor yang mendukung dan menghambat dalam meningkatkan penjualan produk kopi, dan 3) Mendesain strategi pemasaran usaha coffee shop. Dalam penelitian ini menggunakan rancangan penelitian berbentuk kuantitatif kausal. Metode pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Berdasarkan hasil analisis strategi pemasaran menggunakan metode SWOT pada coffeshop ijatkopling, dapat disimpulkan bahwa kekuatan (Strengths) utama yang dimiliki adalah kualitas produk kopi yang unggul dan loyalitas pelanggan yang sudah terbentuk. Namun, terdapat beberapa kelemahan (Weaknesses) seperti keterbatasan distribusi dan pemasaran yang belum maksimal. Peluang (Opportunities) yang dapat dimanfaatkan adalah meningkatnya tren konsumsi kopi di kalangan masyarakat serta potensi pasar digital yang luas. Sementara itu, ancaman (Threats) berasal dari persaingan bisnis kopi yang semakin ketat dan fluktuasi harga bahan baku kopi.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Penjualan Kopi, Metode SWOT

ABSTRACT

This study aims to: 1) determine coffee marketing strategies using the SWOT method, 2) identify supporting and inhibiting factors in increasing coffee sales, and 3) design a marketing strategy for a coffee shop. This study employed a quantitative causal research design. The sampling method used was purposive sampling. Based on the results of the SWOT analysis of the marketing strategy at Ijatkopleng Coffee Shop, it can be concluded that the main strengths are the superior quality of its coffee products and established customer loyalty. However, there are several weaknesses, such as limited distribution and suboptimal marketing. Opportunities that can be exploited include the increasing trend of coffee consumption among the public and the vast potential of the digital market. Meanwhile, threats stem from increasingly fierce competition in the coffee business and fluctuations in the price of raw coffee ingredients.

Keywords: Marketing Strategy, Coffee Sales, SWOT Method

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT berkat Rahmat, Hidayah, dan Karunia-Nya kepada kita semua sehingga saya dapat menyelesaikan proposal skripsi dengan judul **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN KOPI MENGGUNAKAN METODE SWOT**. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik (S.T) pada program Strata-1 di Jurusan Teknik Industri, Fakultas Sains Teknologi, Universitas Bina Darma.

Penulis menyadari dalam penyusunan skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak. Karena itu pada kesempatan ini saya ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Ir. Ch. Desi Kusmindari, M.T., IPM., selaku Ketua Program Studi Teknik Industri, Fakultas Sains Teknologi Universitas Bina Darma Palembang.
2. Ibu Dr. Yanti Pasmawati, S.T., M.T., selaku Dosen Pembimbing atas bimbingan, saran, dan motivasi yang diberikan.
3. Penulis juga menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak M. Kumroni Makmuri, S.E., M.Sc. selaku dosen penguji 1 dan Ibu Ir. Ch Desi Kusmindari, M.T., IPM selaku penguji 2 yang telah meluangkan waktu untuk dapat menguji dan memberikan arahan dalam perbaikan skripsi saya.
4. Orang tua dan saudara-saudaraku atas doa, bimbingan, serta kasih sayang yang selalu tercurah selama ini.

Penulis menyadari skripsi ini tidak luput dari berbagai kekurangan. Penulis mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan dan perbaikannya sehingga akhirnya skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi bidang pendidikan dan penerapan di lapangan serta bisa dikembangkan lagi lebih lanjut.

Penulis,
Marno Mauladin

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah.....	5
1.3. Batasan Masalah	5
1.4. Tujuan Penelitian	5
1.5. Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Pemasaran.....	7
2.2. Produk	11
2.3. <i>Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats</i>	12
2.4. Penelitiann Terdahulu.....	15
BAB III METODE PENELITIAN	19
4.1 Waktu dan Tempat Penelitian.....	19
4.2 Sumber Data	20
4.3 Analisis Data	20
4.4 Flowchart Penelitian.....	23
BAB IV HASIL DAN ANALISIS PENELITIAN	24
4.1 Data Penjualan Kopi di Sumatera Selatan.....	24
4.2 Data Varian dan Harga Kopi	25
4.3 Data Penjualan dan Pendapatan Coffeeshop “Ijat Kopling”	26
4.4 Analisis SWOT	27
4.5 Formulasi.....	30
4.6 Analisis Faktor	34
4.7 Matriks SWOT.....	41
BAB V PENUTUP	43
5.1 Kesimpulan.....	43
5.2 Saran.....	43
DAFTAR PUSTAKA	44

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	16
Tabel 4.1. Penjualan Kopidi Sumatera Selatan.....	23
Tabel 4.2 Data Varian dan Harga Kopi.....	23
Tabel 4.3 Data Penjualan dan Pendapatan <i>Coffeeshop</i> “Ijat Koping”	23
Tabel 4.4 Kinerja Penjualan	29
Tabel 4.5 IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>).....	34
Tabel 4.6 EFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Summary</i>).....	35
Tabel 4.7 Matriks SWOT	39



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Lokasi Coffeshop Ijat Koping	20
Gambar 3.2 Flowchart Penelitian	22



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Foto Lokasi Coffeshop Ijat Koping	20
Lampiran 2. Data Varian dan Harga Kopi	23
Lampiran 3. Data Penjualan dan Data Pendapatan	23

