

**PENERAPAN ANALISIS SWOT UNTUK MERANCANG UPAYA  
PENINGKATAN PENJUALAN KEDAI KOPI GUSTI**

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana  
Teknik Industri**



**MARIA NATASIA WURI NUGRAHENI**

**14 06 08042**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA**

**2021**

## HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir Berjudul

### **PENERAPAN ANALISIS SWOT UNTUK MERANCANG UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN KEDAI KOPI GUSTI**

yang disusun oleh

**MARIA NATASIA WURI NUGRAHENI**

**140608042**

dinyatakan telah memenuhi syarat pada tanggal 26 Januari 2022

#### Keterangan

Dosen Pembimbing 1 : Lenny Halim, S.T., M.Eng.	Telah menyetujui
Dosen Pembimbing 2 : Lenny Halim, S.T., M.Eng.	Telah menyetujui

#### Tim Penguji

Penguji 1	: Lenny Halim, S.T., M.Eng.	Telah menyetujui
Penguji 2	: Dr. Parama Kartika Dewa SP., ST., MT	Telah menyetujui
Penguji 3	: Ika Murti Kristiyani, M.Pd	Telah menyetujui

Yogyakarta, 26 Januari 2022 Universitas Atma Jaya Yogyakarta Fakultas  
Teknologi Industri Dekan  
ttd

Dr. A. Teguh Siswanto, M.Sc

## PERNYATAAN ORIGINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Maria Natasia Wuri Nugraheni

NPM : 14 06 08042

Dengan ini menyatakan bahwa tugas akhir saya dengan judul "Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Kedai Kopi Gusti" merupakan hasil penelitian saya pada Tahun Akademik 2020/2021 yang bersifat original dan tidak mengandung *plagiasi* dari karya manapun.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidak sesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku termasuk untuk dicabut gelar Sarjana yang telah diberikan Universitas Atma Jaya Yogyakarta kepada saya.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Tangerang, 12 Oktober 2021

Yang menyatakan



Maria Natasia Wuri Nugraheni

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena telah memberikan rahmat dan berkat-Nya, karena penulis dapat menyelesaikan dan melakukan penelitian laporan tugas akhir yang berjudul “PENERAPAN ANALISIS SWOT UNTUK MERANCANG UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN KEDAI KOPI GUSTI” dengan baik. Penulisan Tugas Akhir ini dibuat untuk memnuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Dalam proses pengerjaan Tugas Akhir ini, penulis selalu mendapatkan dukungan dari banyak pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. A. Teguh Siswanto, M.Sc. selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta
2. Ibu Ririn Dlar A, S.T., M.MT., D.Eng. selaku Ketua Departemen Program Studi Teknik Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
3. Ibu Lenny Halim, S.T., M.Eng. selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta dan Dosen Pembimbing yang telah memberikan arahan, bimbingan, saran dan semangat untuk penulis dalam penulisan laporan Tugas Akhir ini dari awal hingga akhir.
4. Bapak Bernardinus Wuryanta dan Ibu Irene Sumirah selaku kedua orang tua penulis yang selalu mendukung penulis dalam mengerjakan penulisan laporan Tugas Akhir.
5. Y.B. Sunu Adiyanta, Verena Patricia Wuri, Nandika Putri, dan Angga Ganda selaku kakak dari penulis yang juga selalu memberikan semangat kepada penulis dalam mengerjakan laporan Tugas Akhirnya.
6. Indra Prasetya Aji selaku pasangan dari penulis yang selalu memberikan semangat, selalu mendengarkan keluh kesah, dan membantu banyak hal untuk penulis.

Penulis berharap dengan adanya laporan yang masih jauh dari sempurna ini dapat memberikan manfaat untuk pembaca. Adanya kritik dan saran dari pembaca sangat diharapkan agar laporan ini dapat digunakan dengan baik dimasa yang akan datang.

Tangerang, 12 Oktober 2021

Penulis

## DAFTAR ISI

Judul	
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN ORIGINALITAS .....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
Daftar Tabel .....	viii
Daftar Gambar .....	ix
Daftar Lampiran .....	x
INTISARI.....	xi
BAB I.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Batasan Masalah .....	3
BAB II.....	4
2.1. Tinjauan Pustaka.....	4
2.2. Penelitian Terdahulu.....	4
2.3. Segmentasi Pasar .....	6
2.4. Analisis SWOT.....	7
2.5. Matriks SWOT .....	9
BAB III.....	10
3.1. Objek Penelitian.....	10
3.2. Jenis Penelitian.....	10
3.3. Subjek/Informan.....	10
3.4. Sumber Data.....	10
3.5. Teknik Pengumpulan Data .....	11
3.6. Teknik Analisis Data.....	12
3.7. Diagram Alir ( <i>Flowchart</i> ) Penelitian .....	16
BAB IV .....	17
4.1. Data Umum.....	17

4.2. Data Khusus.....	23
4.2. Rencana Implementasi Usulan Strategi Kedai Kopi Gusti ....	37
<b>BAB V .....</b>	<b>38</b>
5.1. Kesimpulan .....	38
5.2. Saran.....	38
<b>Daftar Pustaka.....</b>	<b>xii</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>xiii</b>

## Daftar Tabel

<b>Tabel 3.1.Matriks SWOT.....</b>	<b>13</b>
<b>Tabel 3.2.Matriks Faktor Strategi Internal .....</b>	<b>13</b>
<b>Tabel 3.3.Matriks Faktor Strategi Ancaman .....</b>	<b>15</b>
<b>Tabel 4.1.Analisis SWOT pada Kedai Kopi Gusti .....</b>	<b>25</b>
<b>Tabel 4.2.Hasil Kuesioner Rating Kekuatan dari Stakeholder .....</b>	<b>27</b>
<b>Tabel 4.3.Hasil Kuesioner Bobot Kelemahan dari Stakeholder .....</b>	<b>27</b>
<b>Tabel 4.4.Hasil Kuesioner Rating Kelemahan dari Stakeholder.....</b>	<b>27</b>
<b>Tabel 4.5.Matriks IFAS .....</b>	<b>28</b>
<b>Tabel 4.6.Hasil Kuesioner Bobot Peluang dari Stakeholder .....</b>	<b>30</b>
<b>Tabel 4.7.Hasil Kuesioner Rating Peluang dari Stakeholder .....</b>	<b>30</b>
<b>Tabel 4.8.Hasil Kuesioner Bobot Ancaman dari Stakeholder.....</b>	<b>30</b>
<b>Tabel 4.9.Hasil Kuesioner Rating Ancaman dari Stakeholder .....</b>	<b>30</b>
<b>Tabel 4.10. Matriks EFAS.....</b>	<b>31</b>
<b>Tabel 4.11. Matriks SWOT Kedai Kopi Gusti.....</b>	<b>35</b>
<b>Tabel 4.12. Lanjutan .....</b>	<b>36</b>



## Daftar Gambar

<b>Gambar 3.1. Diagram Alir .....</b>	<b>16</b>
<b>Gambar 4.1. Kuadran SWOT .....</b>	<b>34</b>

## **Daftar Lampiran**

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

Lampiran 2. Kuisisioner Pembobotan dan Pemeringkatan (rating) Swot Sebagai Strategi Pengembangan Kedai Kopi Gusti

## INTISARI

Kedai Kopi Gusti merupakan usaha yang bergerak di bidang kuliner yang mengelola minuman dengan produk yaitu kopi. Untuk meningkatkan hasil penjualan dan menyebarkan informasi produk yang mereka tawarkan kepada masyarakat adalah salah satu fokus utama strategi pemasaran yang tepat. Kedai Kopi harus memiliki strategi yang tepat untuk menghadapi perubahan-perubahan lingkungan bisnis yang berubah-ubah.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan Kedai Kopi Gusti dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT ini diidentifikasi dari berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Dengan menggunakan analisis SWOT ini akan diperoleh beberapa alternatif strategi yang saling memiliki keterkaitan antar alternatif, namun alternatif yang diperoleh perlu ditingkatkan karena kepentingan dari tiap alternatif berbeda.

Hasil dari penelitian ini, Kedai Kopi Gusti berada di titik koordinat pada posisi Kuadran I, ialah situasi yang menguntungkan di mana Kedai Kopi Gusti memiliki kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan sehingga cocok menggunakan strategi SO atau *Strength Opportunities* untuk mengembangkan usaha tersebut dan didukung oleh strategi pertumbuhan agresif atau *Growth Oriented Strategy*. Hasil dari perhitungan IFAS didapatkan hasil kondisi internal Kedai Kopi Gusti. Kondisi internal memperoleh skor untuk faktor kekuatan sebesar 2,50 dan faktor kelemahan sebesar 0,43 dengan nilai total skor tabel IFAS sebesar 2,93 yang menunjukkan bahwa faktor internal Kedai Kopi Gusti relatif sedang dalam memanfaatkan berbagai macam kekuatan yang dimiliki. Pada hasil perhitungan EFAS didapatkan hasil kondisi eksternal Kedai Kopi Gusti dengan skor untuk faktor peluang sebesar 1,61 dan faktor ancaman sebesar 0,78 dengan nilai total skor tabel EFAS sebesar 2,40 yang menunjukkan bahwa Kedai Kopi Gusti memiliki posisi eksternal rata-rata dalam mengelola peluang dan mengatasi ancaman.

**Kata Kunci :** strategi pemasaran, SWOT, IFAS, EFAS