

**SKRIPSI**

**STUDI DESKRIPTIF ANALISIS SWOT DALAM STRATEGI  
PEMASARAN WARUNK UPNORMAL SETURAN YOGYAKARTA**



**DISUSUN OLEH :**

**NUR FADILAH**

**NIM 320200379**

**PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN**

**SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMPTA**

**YOGYAKARTA**

**2022**

**SKRIPSI**

**STUDI DESKRIPTIF ANALISIS SWOT DALAM STRATEGI  
PEMASARAN WARUNK UPNORMAL SETURAN YOGYAKARTA**



**Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana  
Terapan Pariwisata Di Sekolah Tinggi AMPTA Yogyakarta**

**Disusun Oleh :**

**NUR FADILAH**

**NIM 320200379**

**PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN**

**SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMPTA**

**YOGYAKARTA**

**2022**

STUDI DESKRIPSI ANALISIS SWOT DALAM STRATEGI  
PEMASARAN WARUKUPTUNORMAL SEPURAN YOGYAKARTA



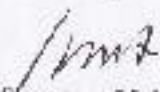
Disusun Oleh:

NUR FADHIAH

NIM 520200379

Telah Disetujui Oleh:


Pembimbing I

  
Drs. Santosa, M.M.  
NIDN. 0519045901

Pembimbing II

  
Dra. Heni Susilawati, M.M.  
NIDN. 0505026202

Mengetahui,  
Ketua Program Studi Pengelolaan Perhotelan

  
Hermawan Prasetyanto, S.Sos, S.ST., M.M.  
NIDN. 0516057102

**BERITA ACARA UJIAN**

**STUDI DESKRIPTIF ANALISIS SWOT DALAM STRATEGI  
PEMASARAN WARUNG UPNORMAL SETURAN YOGYAKARTA**

**SKRIPSI**

Oleh

**NUR FADILAH**

**NIM 320200379**

Telah dipertahankan di depan tim penguji dan dinyatakan lulus pada

Pada tanggal: 6 Juni 2022

**TIM PENGUJI**

Penguji Utama : Dra. Nuharani EK, M.Pd.  
NIDN. 0530046603

Penguji I : Drs. Santosa, M.M.  
NIDN. 0519049901

Penguji II : Dra. Heni Susilawati, M.M.  
NIDN. 0505026202

*[Handwritten signatures of the examiners]*

Mengetahui.

Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta



Drs. Prihatno, M.M.  
NIDN. 0526125901

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nur Fadilah

NIM : 320200379

Program Studi : Studi Lanjut D4 Pengelolaan Perhotelan

Judul : STUDI DESKRIPTIF ANALISIS SWOT DALAM STRATEGI PEMASARAN WARUNG UPNORMAL SETURAN YOGYAKARTA

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar keserjanaan di suatu Perguruan Tinggi dan pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan diterbitkan orang lain, kecuali yang secara tertulis terdapat dalam naskah dan disebutkan di dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, 6 Jun

Nur Fadil



**MOTTO**

*“The object of education is to prepare the young to educate themselves  
throughout their lives.”*

– Robert Maynard Hutchins

## **PERSEMBAHAN**

Segala puji bagi Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan karunia-Nya, sehingga peneliti bisa menyelesaikan skripsi ini dengan sebagaimana mestinya. Rasa bangga, bahagia, dan ucapan terima kasih peneliti curahkan kepada orang-orang tersayang atas doa dan dukungannya. Penelitian ini tidak akan berjalan dengan baik apabila tidak ada dukungan dari berbagai pihak, saya persembahkan penelitian ini kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan berkat dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik.
2. Kepada Bapak Basori yang telah mendukung, memberi semangat, dan mendoakan peneliti dalam mengerjakan penelitian ini.
3. Kepada saudar-saudara dan teman-teman yang telah mendukung, memberi semangat, motivasi, dan doa untuk peneliti agar peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan baik. Semoga hubungan baik akan berlangsung untuk waktu yang lama.

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat rahmat-Nya akhirnya peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan sebaik-baiknya. Penelitian skripsi ini dilakukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelas Sarjana “Kepariwisataan” pada Program Studi Pengelolaan Perhotelan di Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta.

Peneliti menyadari bahwa penyelesaian skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini peneliti ingin menyampaikan penghargaan yang setingg-tingginya kepada semua pihak yang turut berperan atas terwujudnya skripsi ini. Ucapan terimakasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya peneliti sampaikan kepada:

1. Drs. Santosa, M.M., selaku pembimbing I yang telah dengan sabar dan bijaksana dalam memberikan bimbingan dan arahan dalam penelitian skripsi ini.
2. Dra. Heni Susilawati, M.M., selaku pembimbing II yang telah dengan sabar dan bijaksana dalam memberikan bimbingan dan arahan dalam penelitian skripsi ini.
3. Dra. Nuharani EK., M.Pd., selaku penguji yang telah bersedia menguji dan memberikan bimbingan dan arahan dalam skripsi ini.
4. Drs. Prihatno, M.M., selaku Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta yang telah memberikan kelancaran peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini.



5. Hermawan Prasetyanto, S.Sos, S.ST., M.M., selaku Ketua Program Studi Perhotelan Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta yang telah memberikan izin untuk pelaksanaan penelitian.
6. Bapak Sukma selaku Manajer Warunk Upnormal Seturan Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan dan informasi kepada peneliti dalam penyusunan skripsi.

Semoga bantuan yang saya dapatkan dari Bapak, Ibu, Keluarga, dan Teman dicatat sebagai amal ibadah oleh Tuhan Yang Maha Kuasa.

Yogyakarta, 6 Juni 2022

Nur Fadilah

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	3
C. Tujuan Penelitian .....	3
D. Manfaat Penelitian .....	4
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>5</b>
A. Landasan Teori.....	5
B. Penelitian Terdahulu .....	31
C. Kerangka Pemikiran.....	33
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>35</b>
A. Subjek dan Objek Penelitian .....	35
B. Lokasi dan Waktu .....	35
C. Sumber Data.....	35
D. Metode Pengumpulan Data .....	36
E. Uji Keabsahan Data.....	37
F. Metode Analisis Data.....	42
G. Alur Penelitian .....	45
H. Jadwal Penelitian.....	46

<b>BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>48</b>
A. Deskripsi Lokasi Penelitian.....	48
B. Hasil Analisis SWOT dan Pembahasan Pada Warunk Upnormal Seturan Yogyakarta .....	50
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>76</b>
A. Kesimpulan .....	76
B. Saran.....	77
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>78</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>80</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Diagram SWOT .....	29
Gambar 2. 2 Kerangka Pemikiran.....	33
Gambar 3. 1 Alur Penelitian.....	46
Gambar 4. 1 Diagram Cartesius Warunk Upnormal Seturan.....	67

## DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Internal Factor Analysis Summary .....	25
Tabel 2. 2 External Factor Analysis Summary .....	26
Tabel 2. 3 Matriks SWOT .....	27
Tabel 2. 4 Penelitian Terdahulu .....	31
Tabel 3. 1 Jadwal Penelitian.....	46
Tabel 4. 1 Analisis SWOT pada Warunk Upnormal Seturan Yogyakarta.....	62
Tabel 4. 2 IFAS Warunk Upnormal Seturan.....	64
Tabel 4. 3 EFAS Warunk Upnormal Seturan.....	65
Tabel 4. 4 Perhitungan Nilai Internal dan Eksternal .....	66
Tabel 4. 5 Matriks SWOT Warunk Upnormal Seturan.....	70

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi bagaimana strategi pemasaran Warunk Upnormal Seturan dalam menghadapi persaingan yang ketat dan menaikkan penjualan dengan menggunakan metode SWOT untuk menentukan strategi pemasaran terbaik bagi Warunk Upnormal Seturan.

Penelitian ini bersifat kualitatif di mana data-data diperoleh dari wawancara dan observasi, lalu diolah menggunakan analisis SWOT. Dalam pengolahan data peneliti menggunakan matriks IFAS, EFAS, Diagram Cartesius SWOT, dan Matriks SWOT.

Hasil penelitian dalam menunjukkan hasil analisis matriks IFAS Warunk Upnormal, faktor kekuatan memiliki subtotal skor 1,96 dan kelemahan memiliki subtotal skor 0,83 yang bila ditotal menjadi 2,78. Total skor IFAS Warunk Upnormal di atas 2,5 maka ini mengindikasikan posisi internal yang kuat pada restoran Warunk Upnormal Seturan. Dari hasil analisis matriks EFAS Warunk Upnormal Seturan, faktor peluang memiliki subtotal skor 1,86 dan kelemahan memiliki subtotal skor 0,41 dan bila ditotal skor menjadi 2,27. Total Skor EFAS 2,27 ini menunjukkan bahwa Warunk Upnormal cukup baik memanfaatkan peluang yang ada dan cukup baik dalam menghindari ancaman. Diagram Cartesius Analisis SWOT Warunk Upnormal Seturan menunjukkan berada di titik pada diagram (1,13;1,05) yaitu posisi Strategi Agresif atau *Growth Oriented Strategy*, yang artinya Warunk Upnormal harus memanfaatkan peluang yang ada dan kekuatan yang dimiliki untuk meningkatkan penjualan Warunk Upnormal Seturan. Strategi-strategi yang dilakukan yaitu memanfaatkan mitra *Grabfood*, *Gofood*, dan *Shopeefood* dalam penjualan *online* semaksimal mungkin, memberikan diskon untuk pembelian *online*, memvariasikan produk, menginovasi interior agar lebih berwarna, mempertahankan kepercayaan konsumen dengan melayani dengan baik, ramah, sopan, dan tanggap.

**Kata Kunci: SWOT, Strategi Pemasaran, Warunk Upnormal**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Semakin banyak pesaing dalam bisnis menuntut suatu perusahaan agar dapat lebih unggul dalam persaingan dengan mencapai target yang telah ditentukan. Oleh karena itu, sebuah perusahaan membutuhkan perencanaan bisnis yang akurat untuk mengarahkan perusahaan mengenai hal apa saja yang harus dilakukan guna memaksimalkan kekuatan, memanfaatkan peluang dan memusatkan perhatian posisi di bisnis tersebut. Selain perencanaan, juga diperlukan analisis pada bisnis yang sedang dijalani untuk mendukung keberhasilan perencanaan tersebut. Analisis yang biasanya dilakukan oleh perusahaan adalah analisis SWOT.

Analisis SWOT adalah teknik analisis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Dengan melakukan analisis SWOT, perusahaan dapat merencanakan strategi pemasaran yang baik dan pada akhirnya memberikan banyak keuntungan. Pemasaran sendiri merupakan suatu usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen melalui penciptaan produk barang atau jasa yang berdasarkan pada keinginan dan kebutuhan pasar. Dengan tujuan memuaskan kepentingan konsumen dan mendapatkan keuntungan, kegiatan pemasaran dilaksanakan mulai dari perencanaan, penentuan produk, harga, sampai distribusinya dan ini membutuhkan strategi pemasaran. (Rangkuti, 2014: 3)

Strategi pemasaran merupakan pendekatan yang digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan yang mana di dalamnya tercantum keputusan-keputusan pokok terkait target pasar, penempatan produk di pasar, bauran pemasaran dan tingkat biaya pemasaran yang diperlukan. Perencanaan strategi pemasaran dilakukan setelah mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal perusahaan. Dalam upaya mempersiapkan strategi pemasaran yang efektif, perusahaan harus mengidentifikasi strategi, tujuan, kekuatan, kelemahan, dan pola reaksi pesaing. Pada persaingan yang ketat perusahaan harus mampu memposisikan diri dan dengan mengetahui posisi perusahaan dalam pasar, maka akan memudahkan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya. Kegiatan memposisikan diri ini berperan penting untuk menentukan strategi pemasaran apa yang akan dilakukan oleh perusahaan, sehingga perusahaan mampu bersaing dengan pesaing yang bergerak dalam bidang yang sama.

Warunk Upnormal adalah salah satu bisnis kuliner yang mempunyai cabang di Yogyakarta, tepatnya di Seturan dan di Jalan Kaliurang. Berdasarkan informasi sementara yang peneliti peroleh dari karyawan Warunk Upnormal Seturan bahwa tingkat penjualan restoran menurun dan tidak menutup mata bahwa semakin banyak restoran yang mengusung konsep yang sama di mana hal itu mengancam posisi Warunk Upnormal dan seiring bertambahnya zaman juga mau tidak mau Warunk Upnormal harus mengikuti setiap tantangan tren kuliner di zaman



sekarang. Oleh karena itu, dalam penelitian ini peneliti akan meneliti tentang “Bagaimana Strategi Pemasaran Warunk Upnormal Seturan Dalam Menghadapi Persaingan Yang Ketat Dan Menaikkan Penjualan Dengan Menggunakan Metode SWOT”.

## **B. Rumusan Masalah**

Bisnis kuliner di Yogyakarta berkembang sangat pesat mengingat Yogyakarta adalah salah satu kota wisata yang lumayan ramai pengunjung dari berbagai daerah. Berbagai bentuk seperti resto, cafe, dan tempat nongkrong menjadikan dunia bisnis kuliner semakin banyak. Warunk Upnormal adalah salah satu restoran yang mengalami pasang surut dalam memperoleh pendapatan yang disebabkan oleh banyak faktor, salah satunya faktor persaingan. Oleh sebab itu, dibutuhkan riset strategi untuk bertahan dan memenangkan persaingan di bisnis ini. Dari latar belakang yang ada, maka peneliti merumuskan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis SWOT di Warunk Upnormal Seturan Yogyakarta?
2. Bagaimana strategi pemasaran terbaik berdasarkan analisis SWOT di Warunk Upnormal Seturan Yogyakarta?

## **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini untuk memperoleh jawaban atas masalah yang telah dirumuskan. Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Menganalisis SWOT di Warunk Upnormal Seturan Yogyakarta

2. Menyusun strategi pemasaran terbaik berdasarkan analisis SWOT di Warunk Upnormal Seturan Yogyakarta

#### **D. Manfaat Penelitian**

1. Bagi Peneliti
  - a. Peneliti mendapatkan wawasan yang lebih luas mengenai analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*)
  - b. Peneliti belajar membaca dari banyak sumber karena dasar dari penelitian ini adalah memiliki wawasan yang banyak yaitu dari membaca
  - c. Peneliti dapat membandingkan teori yang didapat di bangku kuliah dengan keadaan lapangan
2. Bagi Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA
  - a. Sebagai bahan kajian untuk mahasiswa D4 Pengelolaan Perhotelan selanjutnya
  - b. Memberikan pengetahuan tentang analisis SWOT
3. Bagi Pembaca

Memberikan informasi pada pembaca tentang analisis SWOT dalam strategi pemasaran di Warunk Upnormal Seturan Yogyakarta