SKRIPSI

PENERAPAN ANALISIS SWOT SEBAGAI LANDASAN MERUMUSKAN STRATEGI PEMASARAN RENTAL MOBIL TRANS MARINDO TOUR

Oleh:

RAHMAT HIDAYAT
414100308

USAHA PERJALANAN WISATA
SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMPTA
YOGYAKARTA
2019

PENERAPAN ANALISIS SWOT SEBAGAI LANDASAN MERUMUSKAN STRATEGI PEMASARAN RENTAL MOBIL TRANS MARINDO TOUR

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Terapan Pariwisata DIV Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta

OLEH :

RAHMAT HIDAYAT

414100308

PROGRAM STUDI USAHA PERJALANAN WISATA

SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMPTA

YOGYAKARTA

2019

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

PENERAPAN ANALISIS SWOT SEBAGAI LANDASAN MERUMUSKAN STRATEGI PEMASARAN RENTAL MOBIL TRANS MARINDO TOUR

Disusun oleh
Rahmat Hidayat
NIM : 414100308
Jurusan : D4 Usaha Perjalanan Wisata

Telah Disetujui Oleh :

Pembimbing I	Pembimbing II
(Drs. Santosa, MM)	**(Yudi Setiaji, SH, MM)**
NIDN. 0519045901	**NIDN. 0508066401**

Mengetahui
Ketua
Jurusan Usaha Perjalanan Wisata

(Yudi Setiaji, S.H., M.M.)
NIDN : 0508066401

BERITA ACARA UJIAN

PENERAPAN ANALISIS SWOT SEBAGAI LANDASAN MERUMUSKAN STRATEGI PEMASARAN RENTAL MOBIL TRANS MARINDO TOUR

Disusun oleh
Rahmat Hidayat
NIM :414100308
Jurusan : D4 Usaha Perjalanan Wisata

Telah dipertahankan di depan penguji dan dinyatakan : (Lulus)
Pada tanggal:

Penguji : **Arif Dwi Saputro, SS, MM** (_____)
NIDN : 0525047001

Pembimbing I : **Drs. Santosa, MM** (_____)
NIDN : 0519045901

Pembimbing II : **Yudi Setiaji, SH, MM** (_____)
NIDN : 0508066401

Mengetahui
Ketua
Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta

Drs. Prihatno M.M.
NIDN : 052612590

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah:

Nama	: RAHMAT HIDAYAT
NIM	: 414100308
Jurusan	: Usaha Perjalanan Wisata
Prodi	: Usaha Perjalanan Wisata

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya ini adalah asli hasil karya atau penelitian saya sendiri dan bukan plagiasi dari hasil karya orang lain.

Yogyakarta, 16 Januari 2019

Yang menyatakan,

RAHMAT HIDAYAT

414100308

MOTTO

Manusia hidup bukan hanya sekedar menerima nasib, tapi juga berjuang untuk mengubahnya

Tidak ada pekerjaan yang tidak berarti, asalkan semua dilakukan dengan kesungguhan hati

Segala hal yang diberikan Tuhan pada kita adalah kesempatan. Hargai dan gunakan sebaik-baiknya untuk menjadi manusia yang berguna

(Merry Riana)

Pekerjaan sebaik apapun tidak terasa lengkap jika tidak memiliki akhlak yang baik.

(Rahmat Hidayat)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Penulis berterima kasih dengan setulus hati mempersembahkan skripsi ini kepada:

1. Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya, Rasulullah Muhammad SAW atas semua ajaran- ajaran yang membimbingku.
2. Bapak dan Ibu tersayang yang selalu memberikan semangat dan dukungan untuk menyelesaikan kuliah ini, terimakasih untuk doa dan kasih sayangnya.
3. Dosen pembimbing dan Penguji yang telah membimbing saya menyelesaikan skripsi ini.
4. Om Marman dan Tante Wahyu yang telah memberikan dukungan secara moril dan materiil sehingga saya mampu menyelesaikan skripsi ini.
5. Annisa Putri Eryandi yang selalu memberi saran dan dukungan sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Pak Andik Ahmadi dan Ibu Ery Sepdyastutik yang memberikan motivasi dalam mengerjakan skripsi ini dan memberikan dukungan materiil kepada saya.
7. Teman-teman STP Ampta yang selalu menyemangati saya dalam menyusun skripsi.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur melimpah penulis haturkan kepada Allah SWT beserta para RasulNya yang telah memberikan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan penelitian ini dengan baik. Penelitian ini berjudul "**Penerapan Analisis SWOT Sebagai Landasan Merumuskan Strategi Pemasaran Rental Mobil Trans Marindo Tour** ". Penelitian ini merupakan salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Sains Terapan Pariwisata pada Program Studi Manajemen Bisnis Perjalanan di Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, terimakasih yang tulus penulis ucapkan kepada yang terhormat :

1. Bpk. Drs. Santosa, MM, selaku dosen pembimbing utama yang telah sabar memberikan bimbingan dan pengarahan serta bantuan bagi penulis hingga terselesainya skripsi ini.
2. Bapak Yudi Setiaji, SH, MM, selaku pembimbing pendamping dan Ketua Jurusan Usaha Perjalanan Wisata yang telah memberikan bimbingan serta bantuan bagi penulis hingga terselesainya skripsi ini.
3. Bapak Arif Dwi Saputro, SS, MM, selaku dosen penguji utama yang telah menguji dan memberikan kritik serta saran kepada penulis yang bermanfaat untuk menyempurnakan skripsi ini.
4. Bapak Drs. Prihatno, MM, selaku Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta yang telah memberikan bimbingan, motivasi dan kesempatan bagi penulis untuk menyelesaikan studi di STP AMPTA Yogyakarta..
5. Segenap pihak responden yang telah mengisi kuisoner yang tidak dapat disebut satu persatu.

Penulis berharap semoga hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak maupun pengembangan ilmu pengetahuan terutama bagi insan pariwisata. Penulis pun menyadari bahwa terdapat banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, oleh karena itu saran dan masukan yang membangun dari semua pihak sangat penulis butuhkan demi penyempurnaan skripsi ini.

Yogyakarta, 22 Januari 2019

Rahmat Hidayat

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN i

BERITA ACARA UJIAN ii

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN iii

MOTTO iv

HALAMAN PERSEMBAHAN v

KATA PENGANTAR vi

DAFTAR TABEL xi

DAFTAR GAMBAR xii

DAFTAR LAMPIRAN xiii

ABSTRAK xiv

BAB I 1

PENDAHULUAN 1

- **A. Latar Belakang** 1
- **B. Fokus Masalah** 3
- **C. Tujuan Penelitian** 4
- **D. Manfaat Penelitian** 4

BAB II 6

LANDASAN TEORI DAN HIPOTESIS 6

A. Landasan Teori 6

1. Pemasaran 6

2. Keunggulan Bersaing 16

3. Posisi Persaingan Perusahaan 20

4. Analisis SWOT 22

5. Kerangka Pemikiran Teoritik 30

6. Penelitian Terdahulu 31

BAB III 34

METODE PENELITIAN 34

A. Metode dan Design Penelitian 34

B. Lokasi dan Waktu Penelitian 35

C. Teknik Cuplikan 35

D. Sumber Data 37

E. Teknik Pengumpulan Data 38

F. Teknik Analisis Data 39

G. Alur Penelitian 46

BAB IV 47

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 47

A. Gambaran Umum Objek Penelitian 47

B. Hasil Penelitian 52

1. Faktor internal dan eksternal pelaksanaan strategi pemasaran 52

2. Analisis SWOT 65

C. Pembahasan 76

BAB V..... 86

PENUTUP..... 86

A. Kesimpulan 86

B. Saran..... 87

DAFTAR PUSTAKA..... 88

LAMPIRAN……..……..……89

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Matriks IFAS 42

Tabel 2 Matriks EFAS 43

Tabel 3 Penentuan Bobot 45

Tabel 4 Daftar Sewa TransMarindo Jogja 50

Tabel 5 Daftar Paket Wisata TransMarindo Jogja 51

Tabel 6 Jenis-jenis armada dan layanan TransMarindo 58

Tabel 7 Indikator bobot kekuatan 66

Tabel 8 Indikator bobot kelemahan 67

Tabel 9 Indikator bobot peluang 68

Tabel 10 Indikator bobot ancaman 68

Tabel 11 Indikator bobot item kekuatan 69

Tabel 12 Indikator bobot item kelemahan 70

Tabel 13 Indikator bobot item peluang 71

Tabel 14 Indikator bobot peluang 71

Tabel 15 *Rating* patokan dalam perhitungan. 72

Tabel 16 Faktor Strategi Internal Usaha Jasa Sewa Mobil TransMarindo Jogja. . 73

Tabel 17 Faktor Strategi Eksternal Usaha Jasa Sewa Mobil TransMarindo Jogja. 74

Tabel 18 Matrik SWOT TransMarindo 80

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Diagram Analisis SWOT 26

Gambar 2 Matriks Internal dan Eksternal (IE)..... 28

Gambar 3 Kerangka Berpikir 30

Gambar 4 Alur Penelitian..... 46

Gambar 5 Struktur Organisasi Trans Marindo Jogja 49

Gambar 6 Posisi TransMarindo Jogja pada Kuadran SWOT 76

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Permohonan Penelitian

Lampiran 2 Surat Balasan Penelitian

Lampiran 3 Wawancara Penelitian

Lampiran 4 Kuesioner Penelitian

Lampiran 5 Data Mentah Penelitian

Lampiran 6 Dokumentasi

Lampiran 7 Lembar Bimbingan

PENERAPAN ANALISIS SWOT SEBAGAI LANDASAN MERUMUSKAN STRATEGI PEMASARAN RENTAL MOBIL TRANS MARINDO TOUR

Rahmat Hidayat
Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta
2019

ABSTRAK

Pengelolaan dan pengembangan sektor objek wisata merupakan salah satu usaha untuk meningkatkan perekonomian, sosial, dan lingkungan dalam suatu negara. Berkembangnya pariwisata di Daerah Istimewa Yogyakarta juga memberikan dampak berkembangnya usaha persewaan transportasi. Salah satunya Usaha jasa sewa mobil Trans Marindo Tour. Adapun cara pengembangan strategi dengan menggunakan pendekatan analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunity, Treats*). Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan) perusahaan sebagai pertimbangan dalam menentukan kebijakan perusahaan, mengetahui faktor eksternal (peluang dan ancaman) perusahaan sebagai pertimbangan dalam menentukan strategi pemasaran perusahaan kedepan dan mengetahui strategi pemasaran perusahaan yang didasarkan pada Analisis SWOT. Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif eksploratif dengan pendekatan *expose facto* dan pendekatan kualitatif. Analisis deskriptif kualitatif, IFAS, EFAS, dan SWOT akan dipergunakan untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis, merumuskan strategi, dan selanjutnya dibuatkan program pengembangan untuk direkomendasikan kepada pihak yang berkompeten. Berdasarkan analisis lingkungan internal dan lingkungan eksternal TransMarindo, dapat diidentifikasi beberapa faktor yang dapat menjadi faktor kekuatan (*strength*), faktor kelemahan (*weaknesses*), faktor peluang (*opportunities*) dan faktor ancaman (*threats*).

Kata Kunci : pemasaran, SWOT, Trans Marindo Tour, Yogyakarta

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pengelolaan dan pengembangan sektor objek wisata merupakan salah satu usaha untuk meningkatkan perekonomian, sosial, dan lingkungan dalam suatu negara. Berbagai potensi objek wisata yang dikembangakan adalah potensi wisata alam yang sebagian besar dimiliki oleh negara-negara berkembang termasuk Indonesia, hal tersebut dapat dikembangkan sebagai aktivitas perekonomian yang dapat menghasilkan devisa negara dengan cepat (*quick yielding*). Jika objek wisata dipandang sebagai industri maka dari itu bahan bakunya juga tidak akan pernah habis, tidak seperti bahan baku wisata yang lain. Pengelolaan dan pengembangan kawasan objek wisata di suatu daerah dapat dijadikan sebagai katalisator pembangunan sektor lain yang masih relevan dengan kepariwisataan, seperti: kamar untuk menginap (hotel), kuliner, perjalanan wisata (*travel agent*), industri kerajinan, dan rental mobil, sehingga dapat menciptakan lapangan kerja yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan perekonomian rakyat.

Yogyakarta disamping dikenal sebagai sebutan kota Perjuangan, pusat kebudayaan dan pusat pendidikan juga dikenal dengan kekayaan pesona alam dan budayanya. Hingga sekarang Yogyakarta masih tetap merupakan daerah tujuan wisata yang dikenal di Indonesia dan Mancanegara (Dinas Pariwisata DIY, 2014). Berbagai macam objek wisata yang ditawarkan oleh Kota Yogyakarta. Mulai dari wisata budaya, wisata alam, wisata religi,

wisata kuliner, wisata minat khusus dan wisata belanja. Obyek dan daya tarik wisata (ODTW) yang dimiliki Daerah Istimewa Yogyakarta cukup banyak dan bervariasi. Keharmonisan antara wisata alam, wisata budaya dan wisata modern dapat terjaga dengan harmonis. Dengan kesungguhan untuk menjaga kelestarian alam dan lingkungan yang berkelanjutan, maka keberadaan kemegahan candi Prambanan dan Ratu Boko, Keraton Kasultanan Yogyakarta Hadiningrat, Kota Tua, Makam Raja-raja Mataram, Kota Gedhe, museum, dan adat-istiadat serta kesenian tradisionalnya dll, sampai sekarang masih terjaga/lestari. Begitu juga dengan potensi keindahan alam daerah Yogyakarta yang tidak kalah mempesona, seperti kawasan Kaliurang dan gunung Merapi, puncak Suroloyo/bukit Menoreh, gunung Gambar, pegunungan Karst, Gumuk Pasir, Desa Wisata, maupun keindahan pantai selatan seperti pantai Kukup, Baron, Krakal, Kukup, Siung, Parangtritis, Ngrenehan, Sundak, Sadeng, dan lain-lain (Dinas Pariwisata DIY, 2014).

Berkembangnya pariwisata di Daerah Istimewa Yogyakarta juga memberikan dampak berkembangnya usaha persewaan transportasi. Perkembangan persewaan kendaraan bermotor di DIY didominasi oleh usaha persewaan mobil skala rumahan yang umumnya hanya menyewakan mobil dengan jumlah sedikit dan jenis yang terbatas. Usaha persewaan mobil ini berkembang pesat karena diminati oleh masyarakat. Umumnya masyarakat memilih menggunakan jasa persewaan mobil ini untuk melakukan perjalanan ke luar kota atau untuk mengunjungi beberapa obyek

wisata. Jasa persewaan mobil sangat membantu masyarakat yang tidak banyak memiliki kendaraan khususnya mobil pribadi.

Salah satu cara pengembangan strategi adalah dengan menggunakan pendekatan analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunity, Treats*). "SWOT merupakan salah satu alat yang dapat dipakai untuk mengetahui keunggulan dan kelemahan suatu perusahaan, khususnya di bidang pemasaran. Sedangkan analisis SWOT adalah analisis terhadap kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki dan dihadapi perusahaan" (Rangkuti, 2009: 18). Hal ini membuat perusahaan harus menetapkan strategi untuk dapat memenangkan persaingan atau paling tidak untuk dapat bertahan dalam pasar. Perusahaan harus menjalankan semua operasinya secara efektif dan efisien tidak terkecuali di bidang pemasaran.

Usaha jasa sewa mobil Trans Marindo Tour memulai kegiatan usahanya pada bulan Maret 2013. Untuk karyawan menggunakan sistem *freelance situasional*, dan aset kendaraan pribadi sebanyak 13 unit kendaraan. Keseluruhan kendaraan yang dimiliki telah diasuransikan agar meminimalkan risiko yang akan dihadapi. Berdasarkan dari latar belakang di atas penulis mengambil judul "Penerapan Analisis Swot Sebagai Landasan Merumuskan Strategi Pemasaran Trans Marindo Tour".

B. Fokus Masalah

Masalah yang dihadapi Sewa Mobil Trans Marindo Tour dalam kegiatan usaha transportasi sangat luas. Untuk itu, permasalahan dalam penelitian ini dibatasi pada penerapan strategi pemasaran berdasarkan

Analisis SWOT. Untuk memperjelas permasalahan yang diteliti, penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apa Faktor Internal yang dihadapi Sewa Mobil Trans Marindo Tour?
2. Apa Faktor Eksternal yang dihadapi Sewa Mobil Trans Marindo Tour?
3. Bagaimana strategi pemasaran pada usaha jasa Sewa Mobil Trans Marindo Tour berdasarkan analisis SWOT?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan) perusahaan sebagai pertimbangan dalam menentukan kebijakan perusahaan.
2. Untuk mengetahui faktor eksternal (peluang dan ancaman) perusahaan sebagai pertimbangan dalam menentukan strategi pemasaran perusahaan kedepan.
3. Untuk mengetahui strategi pemasaran perusahaan yang didasarkan pada Analisis SWOT.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis:

Dapat digunakan sebagai refrensi Tugas Ahir di bidang ekonomi khususnya kaitannya dalam kegiatan ekonomi di bidang usaha jasa

dan pemasarannya. Serta dapat menambah koleksi karya ilmiah bagi perpustakaan AMPTA Yogyakarta.

2. Konstribusi Praktis:

a. Bagi Trans Marindo Tour:

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi informasi bagi manajemen dalam mengambil keputusan, khususnya dalam melihat kondisi lingkungan dan menentukan strategi pemasaran perusahaan, serta dapat digunakan sebagai pertimbangan perusahaan dalam mengambil keputusan.

b. Bagi Peneliti:

Penelitian ini dapat digunakan sebagai tambahan pengetahuan bagi peneliti untuk lebih memahami strategi pemasaran yang didasarkan pada analisis SWOT.