

# SKRIPSI

## PENGEMBANGAN PEMASARAN ES TEH D'MIRA DI KOTA BLORA DALAM ANALISIS SWOT



Oleh :

**ANDIKA DIMAS PRAMUDITYA**

**NBI: 1212000204**

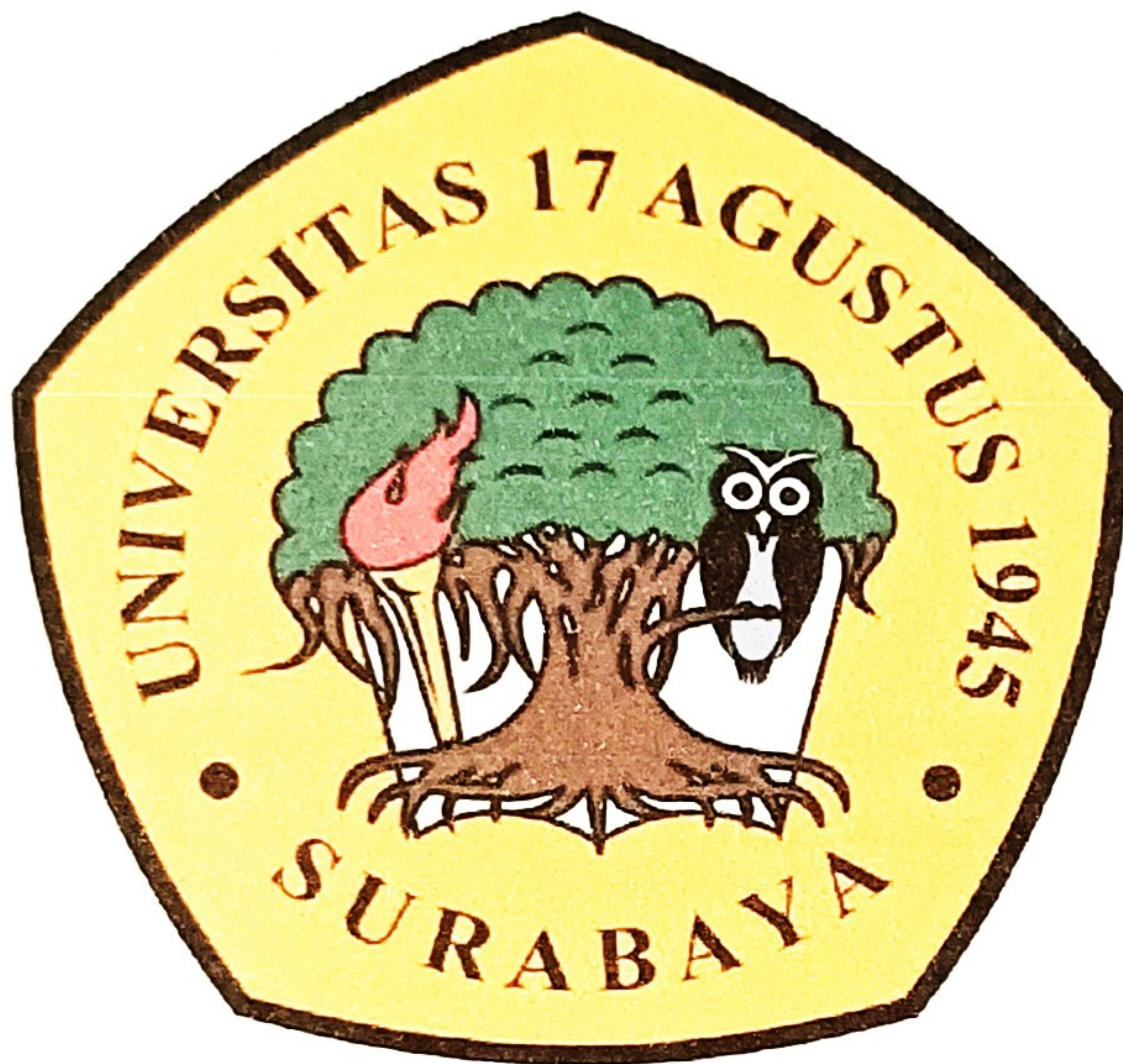
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

**2024**



**TUGAS AKHIR**

**PENGEMBANGAN PEMASARAN ES TEH D'MIRA DI KOTA BLORA  
DALAM ANALISIS SWOT**



Oleh :

Andika Dimas Pramuditya

NBI 1212000204

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

**2024**



**PENGEMBANGAN PEMASARAN ES TEH D'MIRA DI KOTA BLORA  
DALAM ANALISIS SWOT**

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan untuk memenuhi persyaratan guna Mendapatkan Gelar Sarjana  
Ekonomi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis**

**Oleh :**

**Andika Dimas Pramuditya**

**NBI : 1212000204**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

**2024**



## LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING

Nama Lengkap : Andika Dimas Pramuditya  
NBI : 1212000204  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Program Studi : Manajemen  
Judul Skripsi : “Pengembangan Pemasaran Es Teh D’mira Di Kota Blora  
Dalam Analisis SWOT”

Surabaya, 25 Juli 2024

Mengetahui / Menyetujui

Pembimbing

A handwritten signature in blue ink, consisting of stylized, overlapping loops and a long horizontal stroke extending to the right.

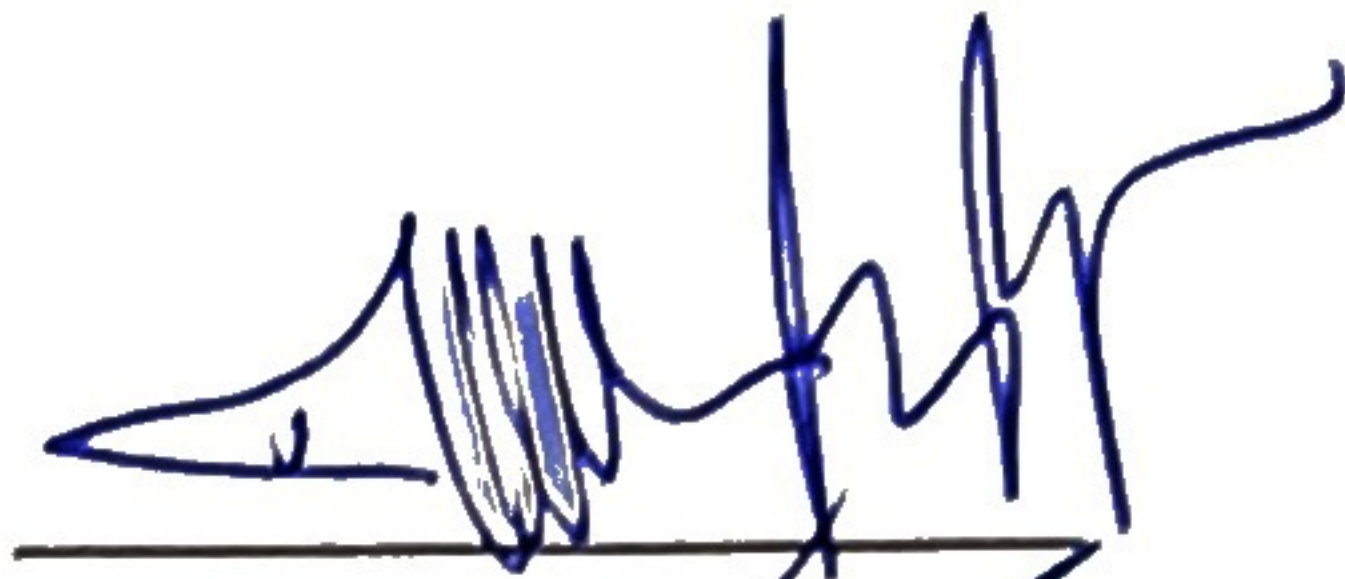
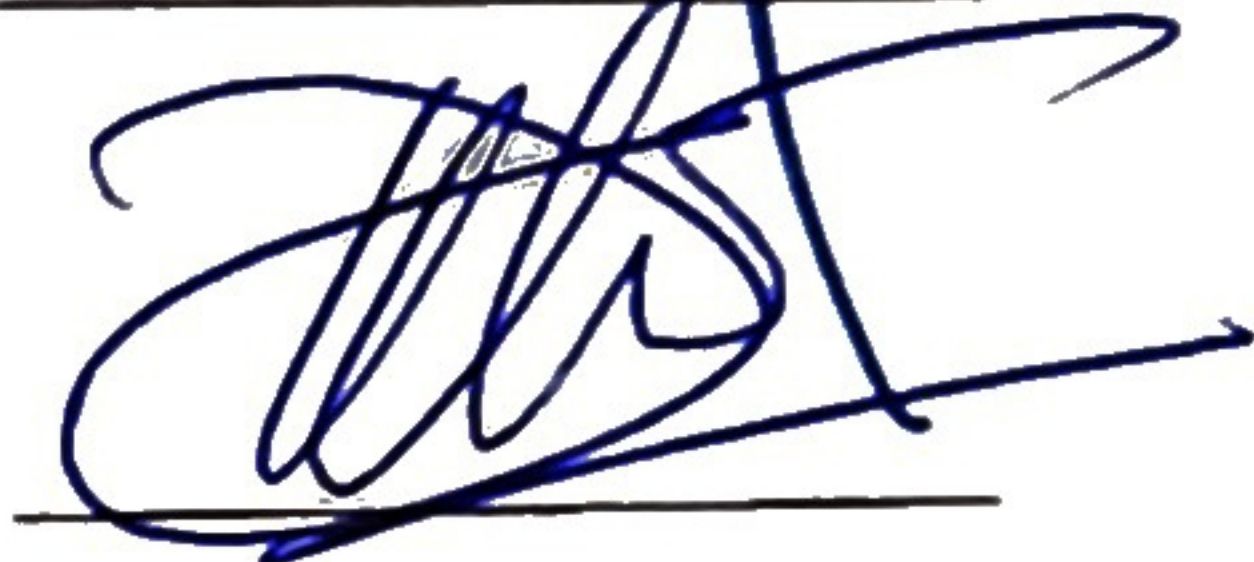
**(Dra. Yulyar kartika, W, MM)**



LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI

Dipertahankan didepan sidang Dewan Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya dan dinyatakan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada tanggal 9 Juli 2024.

Tim Penguji

- |                                      |         |                                                                                       |
|--------------------------------------|---------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Dr.Nekky Rahmiyati, MM            | Ketua   |   |
| 2. Dr. Mohammad Suyanto, MM          | Anggota |  |
| 3. Dra.Yulyar Kartika Wijayanti, M.M | Anggota |  |

Mengesahkan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya  
Dekan

  
Prof. Dr. H. Slamet Rhyadi, M.Si., Ak., CA  
NPP. 20220.93.0319



## SURAT PERNYATAAN ANTI PLAGIAT

Saya, yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama Lengkap (KTP) : Andika Dimas Pramuditya
2. NBI : 1212000204
3. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
4. Program Studi : Manajemen
5. NIK (KTP) : 3316072301020002
6. Alamat Rumah (KTP) : Ds. Jiken RT.02 / RW.08, Kec. Jiken, Kab. Blora, Jawa Tengah (58372)

Dengan ini menyatakan tugas akhir yang berjudul:

**“Pengembangan Pemasaran Es The D’Mira Di Kota Blora Dalam Analisis SWOT”** adalah benar- benar hasil rancangan, tulisan dan pemikiran saya sendiri, dan bukan merupakan plagiat atau menyalin atau menyadur dari karya tulis ilmiah orang lain baik berupa Artikel, Skripsi, Tesis maupun Disertasi.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, jika dikemudian hari ternyata terbukti bahwa skripsi yang saya tulis adalah hasil plagiat maka saya bersedia menerima sanksi apapun atas perbuatan saya dan bertanggungjawab secara mandiri tanpa ada sangkut pautnya dengan Dosen Pembimbing dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

Surabaya, 25 Juli 2024

Yang Membuat,



(Andika Dimas Pramuditya)





UNIVERSITAS  
17 AGUSTUS 1945  
SURABAYA

BADAN PERPUSTAKAAN  
Jl.Semolowaru 45 Surabaya  
Tlp. 031 593 1800 (ex.311)  
Email: [perpus@untag-sby.ac.id](mailto:perpus@untag-sby.ac.id)

## LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Andika Dimas Pramuditya  
NBI : 1212000204  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Program Studi : Manajemen  
Jenis Karya : Tugas Akhir

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya *Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Nonexclusive Royalty-Free Right)*, atas karya saya yang berjudul:

**“Pengembangan Pemasaran Es The D’Mira Di Kota Blora Dalam Analisis SWOT”**

Dengan **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Nonexclusive Royalty-Free Right)**. Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya berhak menyimpan, mengalihkan media atau memformatkan, mengolah dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, mempublikasikan karya ilmiah saya selama tetap tercantum nama saya sebagai penulis.

Dibuat di : Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya  
Pada Tanggal : 25 Juli 2024

Yang Menyatakan,



(Andika Dimas Pramuditya)



## **KATA PERSEMBAHAN DAN MOTTO**

*"Kesuksesan tidak diukur dari seberapa sering Anda jatuh, tetapi seberapa sering Anda bangkit kembali." - Vince Lombardi*

*"Kesuksesan bukanlah akhir dari perjalanan, melainkan awal dari pencapaian yang lebih besar."*

- Nelson Mandela



## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat Pengembangandan karunia-Nya, tugas akhir ini dapat diselesaikan dengan baik. Tugas akhir yang berjudul "Pengembangan Pemasaran Es Teh D`mira Di Kota Blora Dalam Analisis SWOT". Penyusunan Tugas akhir ini dilaksanakan sebagai pemenuhan kewajiban menyelesaikan tugas akhir untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen di Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

Penulis menyadari bahwa penyusunan tugas akhir ini tidak akan terlaksana tanpa adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, baik langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah berkontribusi:

1. Ibu Dra. Yulyar kartika, W, MM selaku dosen pembimbing tugas akhir, terimakasih atas bimbingan, kritik dan saran, dukungan, ilmu, serta selalu meluangkan waktu disela kesibukan selama proses pengerjaan tugas akhir. Semoga jerih payah bapak dibalas Allah SWT dan selalu diberikan kesehatan.
2. Prof. Dr. Mulyanto Nugroho, MM., CMA., CPAL selaku Rektor Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk menuntut ilmu dan menyelesaikan pendidikan Program Sarjana Manajemen di Fakultas Ekonomidan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
3. Prof. Dr. H. Slamet Riyadi, M.Si., Ak., CA. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Terimakasih telah memberikan kesempatan kepada penulis selama menempuh proses perkuliahan pada pendidikan Program Sarjana Ekonomi Manajemen di Fakultas Ekonomi Bisnis.
4. Ibu Dr. Ulfi Pristiana, M.S selaku Ketua Program Studi Manajemen. Terimakasih telah memberikan kesempatan penulis untuk menyelesaikan tugas akhir dengan tepat waktu dan banyak membantu kelancaran proses perkuliahan penulis.
5. Sahabat, Saudara Ngagel Dadi IG dan Semua teman-teman kuliah. Terima kasih telah membersamai penulis dari awal perkuliahan serta membantu penulis dalam proses penyusunan tugas akhir dari awal hingga akhir. Terimakasih sudah menjadi support sistem terbaik bagi penulis.
6. Terima kasih untuk Bellinda Annisa Putri yang selalu ada dan berkontribusi banyak dalam penulisan tugas akhir ini.
7. Serta kepada pihak-pihak yang tidak bisa saya sebutkan semuanya satu-



persatu dimana telah banyak membantu penulis baik secara langsung ataupun secara tidak langsung.

Dengan segala kelebihan serta kekurangan yang ada, saya menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam tugas akhir saya ini dan saya terbuka menerima saran dan kritik untuk memperbaiki tugas akhir saya. Akhir kata, semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi saya dan para pembaca. Terima kasih.

Surabaya, 25 Juni 2024



**(Andika Dimas Pramuditya)**



## RINGKASAN

Es teh merupakan minuman yang sangat populer diberbagai belahan dunia, terutama di Indonesia. Keunikan es teh ini terletak pada kesegaran dan sensasi dingin yang dimiliki untuk menghilangkan dahaga dan menyegarkan diri. Bisnis ini diminati banyak orang karena harga yang terjangkau dan relatif murah dibandingkan minuman lainnya. Meskipun demikian, es teh tetap memberikan nilai tambah dalam kualitas dan variasi rasa yang dapat disesuaikan dengan selera konsumen. Harga yang bersahabat tentunya menjadi kunci utama kesuksesan bisnis es teh ini, karena memungkinkan usaha untuk menjangkau lebih banyak konsumen.

Menurut laporan statistik databoks, Indonesia merajai pasar minuman teh di Asia Tenggara pada 2023. Nilai pasar minuman teh di Indonesia diperkirakan mencapai US\$2,28 miliar pada tahun lalu. Angka tersebut setara dengan 46,92% dari total nilai pasar minuman teh di Asia Tenggara yang mencapai US\$4,86 miliar pada 2023.

Dalam tugas akhir ini, fokusnya adalah menyusun dan melaksanakan Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Es Teh dengan Analisis SWOT pada D'Mira agar dapat mengembangkan bisnis ini menjadi lebih berkembang.

Strategi pengembangan pada es Teh D'Mira dilakukan dengan melakukan analisis faktor internal dan eksternal, yang tentu saja memakai analisis IFAS dan EFAS. Matriks IFAS yang bernilai 3,28 diperoleh dari penjumlahan bobot item x rating faktor kekuatan dan faktor kelemahan yang digunakan sebagai acuan titik kondisi internal pada Es Teh D'Mira. Pada tabel dapat diketahui bahwa kekuatan utama yang dimiliki yaitu memiliki pangsa pasar yang besa dan juga dikenal karena harganya yang relatif murah dengan skor 0,81081. Sedangkan untuk kelemahan utama yaitu penjualan dapat turun pada musim dingin atau cuaca tidak bersahabat dengan skor sebesar 0,40541. Total skor pada tabel diatas yang bernilai 3,379 diperoleh dari penjumlahan bobot item x rating faktor peluang dan faktor ancaman yang digunakan sebagai acuan titik kondisi eksternal pada Es Teh D'Mira. Berdasarkan pada tabel peluang utama yang dimanfaatkan adalah Terdapat peluang untuk mengembangkan varian rasa baru atau produk terkait, seperti es teh dengan tambahan buah-buahan segar atau menggunakan perasa tambahan dengan skor sebesar 1,034. Sedangkan ancaman utama yaitu perubahan tren atau preferensi konsumen dapat mengurangi permintaan terhadap es teh dengan skor sebesar 0,517.



## ABSTRACT

*D'Mira developed an ice tea business strategy using SWOT and BMC analysis as a reference to identify strengths, weaknesses, opportunities and threats. Also learn in detail about strategic management tools to define and communicate business ideas or concepts quickly and easily. The aim of this final task is to identify the factors that affect the competitiveness of D'Mira ice cream and to find out business development strategies that can be applied in expanding market share as well as selling competitive products.*

*The internal factor that D'Mira's ice tea has is that this ice is the raw material of a quality product, refreshing and suitable for drinking in a variety of weather with a distinctive flavor, served with a wide variety of flavors, and the cost of producing ice tea is relatively low. D'mira's development strategy is to promote products that have to be done frequently to reach a wider market share, as well as record significant financials to identify relevant losses or gains.*

*The results in the table above indicate that the primary strategy generated is the SO strategy with the highest rating of 4.26 in position 1, i.e. using power to harness and harness the greatest opportunity. Based on the results and discussions that have been conducted, it can be concluded that the development of D'Mira's ice tea strategy carries out the development strategy by paying attention to strengths and opportunities so that it is sufficiently responsive or responsive to the existence of opportunities and threats that occur.*

***Keywords : Business Development, Business Strategy, SWOT***



## DAFTAR ISI

|                                               |      |
|-----------------------------------------------|------|
| COVER LUAR .....                              | i    |
| COVER DALAM .....                             | iii  |
| LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING .....            | iii  |
| LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI .....               | iv   |
| SURAT PERNYATAAN ANTI PLAGIAT .....           | v    |
| LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI ..... | vi   |
| KATA PERSEMBAHAN DAN MOTTO .....              | vii  |
| KATA PENGANTAR .....                          | viii |
| RINGKASAN .....                               | x    |
| ABSTRACT .....                                | xi   |
| DAFTAR ISI .....                              | xii  |
| DAFTAR GAMBAR .....                           | xiv  |
| DAFTAR TABEL .....                            | xv   |
| DAFTAR LAMPIRAN .....                         | xvi  |
| BAB I PENDAHULUAN .....                       | 1    |
| 1.1 Latar Belakang .....                      | 1    |
| 1.2 Perumusan masalah .....                   | 4    |
| 1.3 Tujuan Bisnis .....                       | 4    |
| 1.4 Manfaat kegiatan .....                    | 5    |
| BAB II GAMBARAN UMUM USAHA .....              | 7    |
| 2.1 Gambaran Umum Bidang Usaha .....          | 7    |
| 2.2 Sejarah Perusahaan .....                  | 8    |
| 2.3 Analisa Produk .....                      | 11   |
| 2.4 SDM .....                                 | 12   |
| 2.5 Analisa Pemasaran .....                   | 13   |
| 2.6 Proses Pengadaan Barang .....             | 14   |
| 2.7 Proses Pemasaran .....                    | 16   |



|                                         |                                 |           |
|-----------------------------------------|---------------------------------|-----------|
| 2.8                                     | Perhitungan Ekonomi .....       | 17        |
| <b>BAB III METODE PELAKSANAAN .....</b> |                                 | <b>21</b> |
| 3.1                                     | Teori SWOT .....                | 21        |
| 3.2                                     | Teori BMC .....                 | 22        |
| 3.3                                     | Metode Pengumpulan Data .....   | 24        |
| 3.4                                     | Jadwal Kegiatan .....           | 25        |
| <b>BAB IV PEMBAHASAN .....</b>          |                                 | <b>27</b> |
| 4.1                                     | Analisis SWOT .....             | 27        |
| 4.2                                     | Analisis BMC .....              | 28        |
| 4.3                                     | Strategi Pengembangan .....     | 30        |
| 4.4                                     | Administrasi Keuangan .....     | 39        |
| 4.5                                     | Capaian Pelaksanaan Usaha ..... | 41        |
| <b>BAB V PENUTUP .....</b>              |                                 | <b>45</b> |
| 5.1                                     | Simpulan .....                  | 45        |
| 5.2                                     | Saran .....                     | 45        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>             |                                 | <b>47</b> |
| <b>LAMPIRAN .....</b>                   |                                 | <b>49</b> |



## DAFTAR GAMBAR

|                                                   |    |
|---------------------------------------------------|----|
| Gambar 1 Grafik Nilai Pasar Minuman Teh.....      | 3  |
| Gambar 2 Lokasi Es Teh D`Mira .....               | 9  |
| Gambar 3 Penyimpanan Bahan Baku.....              | 9  |
| Gambar 4 Proses Penyajian Produk .....            | 10 |
| Gambar 5 Proses Pengemasan Produk .....           | 10 |
| Gambar 6 Struktur Es Teh D`Mira .....             | 12 |
| Gambar 7 Analisis SWOT pada Teh D`Mira.....       | 28 |
| Gambar 8 BMC Es Teh D`Mira .....                  | 30 |
| Gambar 9 Diagram Kuadran Analisis SWOT .....      | 34 |
| Gambar 10 Flowchart Pembelian Es Teh D`Mira ..... | 40 |



## DAFTAR TABEL

|                                              |    |
|----------------------------------------------|----|
| Tabel 1 Jadwal Kegiatan .....                | 25 |
| Tabel 2 Matriks IFAS pada Es Teh D'Mira..... | 31 |
| Tabel 3 Matriks EFAS pada Es Teh D'Mira..... | 32 |
| Tabel 4. Matrik Dan Prioritas Strategi.....  | 34 |
| Tabel 5 Kombinasi Strategi Matrik SWOT ..... | 36 |
| Tabel 6 Analisa matrik SWOT .....            | 37 |



## DAFTAR LAMPIRAN

|                                           |    |
|-------------------------------------------|----|
| Lampiran. 1 Kartu Bimbingan Skripsi ..... | 49 |
| Lampiran. 2 Hasil Turnitin .....          | 50 |
| Lampiran. 3 LOA .....                     | 52 |