

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SIRUP
BATUMANDI DENGAN ANALISIS SWOT
(STUDY KASUS BRAND SIRBAM)**

KTI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Diploma (D3) Pada
Program Studi Administrasi Bisnis



Disusun Oleh :

RETNO FIRMANI

NPM: 202163411198

**PROGRAM STUDI D3 ADMINSTRASI BISNIS
SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI (STIA)
AMUNTAI**

2024

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim, sebagai ungkapan terimakasih, Karya ilmiah Ini Penulis persembahkan Kepada :

1. Pertama, terima kasih untuk orang tua Saya (Alm. Hermansyah dan Alm. Maimunah) dan Istriku tercinta, Orang yang Hebat yang selalu menjadi Penyemangat saya sebagai sandaran terkuat dari kerasnya dunia. Yang tidak henti-hentinya memberikan kasih sayang dengan penuh cinta dan selalu memberikan motivasi. Terimakasih selalu berjuang untuk kehidupan saya, Terimakasih untuk semuanya berkat do'a dan dukungan orang tua saya bisa berada dititik ini. Sehat selalu dan Hiduplah lebih lama lagi di setiap perjalanan dan pencapaian hidup saya.
2. Kedua, Terima kasih untuk diri sendiri, Karena telah mampu berusaha keras dan berjuang sejauh ini. Mampu mengandalkan diri dari berbagai tekanan diluar keadaan dan tidakk pernah memutuskan menyerah sesulit apapun proses penyusunan Karya Ilmiah ini dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri.
3. Ketiga, Terima kasih untuk teman-teman dan sahabat-sahabat saya, yang mendukung saya dalam penelitian ini. Saya ucapkan banyak-banyak terimakasih karena telah memberikan bantuan, do'a, saran, nasehat, tenaga, dan serta semangat yang paling berharga sampai terselesainya karya ilmiah ini.
4. Terakhir, Terima kasih untuk orang-orang asing Internet di Instagram & Twitter serta (Youtube, Threds, Tiktok, Snapchat). Yang selalu mengembalikan mood saya dan semangat selama saya untuk menyelesaikan karya ilmiah ini.

TANDA PERSETUJUAN
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SIRUP BATUMANDI DENGAN
ANALISIS SWOT (STUDY KASUS BRAND SIRBAM)

TUGAS AKHIR

Telah disetujui dan disahkan
Pada tanggal, 05 Agustus 2024

Untuk dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir
Program Studi Administrasi Bisnis Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Amuntai

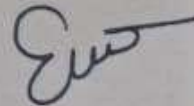
Disetujui

Ketua
Program Studi Administrasi Bisnis



Haris Fadillah, S.Sos., M.A.B, CLMA^R
NIK. 19940609 201509 1 020

Dosen Pembimbing



Eka Santi Agustina, S. Sos, MM, CIQaR, CIQnR
NIDN. 1128088801

Disahkan Oleh
Ketua

Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Amuntai



Dr. Reno Affrian, S.Sos., M.AP., CIQnR, CIQaR, CLMA, CPSP
NIK 19891025 201807 1 030

PENGESAHAN UJIAN TUGAS AKHIR
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SIBUP BATUMASIH DEDEK
ANALISIS SWOT (STUDY KASUS BRAND SIBRAM)

Diusun Oleh :

REINO FIRMANI
NPM 202163411198

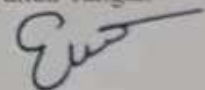
Telah Dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi
Administrasi Bisnis Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Amuntai pada tanggal 05
Agustus 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat guna memperoleh gelar Ahli
Madya.

Susunan Tim Penguji

Nama Lengkap

Tanda Tangan

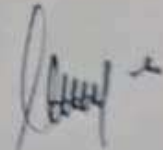
Ketua Eka Santi Agustina, S. Sos, MM, CIQaR, CIQnR



Merangkap

Anggota

Sekretaris Ary Yudianto, S.Sos., MM



Merangkap

Anggota

Amuntai, 05 Agustus 2024

Ketua,
Program Studi Administrasi Bisnis



Harna Fatmahan, S.Sos., M.A.B., CLMA[®]
NIK 19930601 201509 1 020

Ketua,
Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Amuntai



Dr. Heru Arihan, S.Sos., M.A.P., CTOaR, CTO
NIK 19891021 201807 1 030

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KTI

Yang terhormat dosen di bawah ini

Nama : RETNO FIRMANI

NPM : 202163411108

Judul KTI : Strategi Pengembangan Usaha Sirup Batumandi dengan Analisis SWOT (Study Kasus Brand SIRBAM)

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa KTI yang saya tulis adalah hasil karya sendiri bukan hasil jiplakan atau plagiat dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar diploma di perguruan tinggi mana pun.

Sepanjang sepengetahuan saya juga tidak terdapat karja atau pendapat yang penulis atau terbitkan oleh orang lain, kecuali yang tertulis diacuan dalam naskah ini disebut dalam daftar pustaka.

Demikian surat pernyataan ini saya buat, apabila dikemudian hari ternyata saya terbukti melakukan pelanggaran akademik tersebut di atas, saya bersedia menerima sanksi dicabut ijazah sarta gelar yang telah diberikan kepada saya.

Amuntai, 05 Agustus 2024

Yang membuat pernyataan



Retno Firmani

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim.

Alhamdulillahirabbil`alamin, puji dan syukur kehadiran Allah SWT, karena dengan rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas karya Tulis Ilmiah yang berjudul **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SIRUP BATUMANDI DENGAN ANALISIS SWOT (STUDY KASUS BRAND (SIRBAM))**.

Penyelesaian tugas akhir ini berjalan dengan lancar berkat bantuan dari berbagai pihak oleh pihak-pihak yang berkatian dengan laporan ini diantaranya sebagai berikut :

1. Yth. Bapak Dr. Reno Affrian, S.Sos., M.AP, CIQnR, CIQaR Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Bisnis (STIA) Amuntai yang telah menyetujui dan menerima Karya Tulis penulis
2. Yth. Bapak Haris Fadilah, S.Sos, M.A.B Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Amuntai
3. Yth. Ibu Eka Santi Agustina, S.Sos, MM, CIQaR, CIQnR Sebagai Dosen Pembimbing dan pengarah terhadap penulisan untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
4. Bapak Ary Yudianto, S.Sos, MM, CRMA selaku Penguji kedua dan Dosen Prodi yang telah banyak membantu, memberikan pengarahan waktu, dan petunjuk kepada penulis sehingga KTI ini dapat terselesaikan dengan baik.

5. Seluruh Dosen Bapak/Ibu Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Bisnis (STIA) Amuntai Yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan dan keterampilan.
6. Keluarga selaku orang tua penulis yang telah mendoakan, mendukung dan memberi semangat yang tiada henti dan selalu menjadi motivasi kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Proposal KTI ini.
7. Semua pihak yang terlibat yang telah membantu dalam pembuatan ini terutama istri saya yang tidak hentinya memberikan motivasi kepada pemilih.
8. Teman-teman sejawat Diploma III Administrasi Bisnis dan seluruh sahabat yang tercinta yang telah memberikan semangat dan dukungan moril sehingga penulis mampu menyelesaikan Proposal KTI ini, serta semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari Proposal KTI ini masih banyak kekurangan, untuk itu mohon saran dan keritik guna kesempurnaan Proposal KTI ini. Semuga Allah SWT memberikan balasan pahala atas segala amal baik yang telah diberikan dan Proposal KTI ini dapat digunakan sebagai panduan untuk adik-adik berikutnya

Amuntai, 2024

Penulis

ABSTRACT

RETNO FIRMANI, NPM: 202163411198, Title “**BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY OF BATUMANDI SYRUP USING SWOT ANALYSIS (CASE STUDY OF THE SIRBAM BRAND)**” under the guidance of EKA SANTI AGUSTINA, S. Sos, MM, CIQaR, CIQnR

This study aims to explore the business development strategy of Batumandi syrup using SWOT analysis (case study of the SIRBAM brand). In the current competitive market environment, Batumandi syrup must carefully determine its competitive strategy to maintain its market position.

This research examines both internal factors (strengths and weaknesses) and external factors (opportunities and threats) influencing the marketing strategy of Batumandi syrup. Qualitative research methods, including direct observation and interviews with marketing managers, were used to gather data.

The results reveal that Batumandi syrup's strengths include its well-established market presence and diverse distribution channels. However, challenges such as fluctuating raw material prices and increased competition pose significant threats.

The study concludes that a well-formulated marketing strategy, leveraging strengths and addressing weaknesses, is essential for Batumandi syrup to enhance its market position and remain competitive. The findings provide valuable insights for business owners and contribute to the broader understanding of strategic marketing in the beverage industry.

Keywords: *SWOT Analysis, Marketing Strategy, Batumandi Syrup, Competitive Advantage, Qualitative Research.*

ABSTRAK

RETNO FIRMANI, NPM: 202163411198, Judul “**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SIRUP BATUMANDI DENGAN ANALISIS SWOT (STUDY KASUS BRAND (SIRBAM))**” dibawah bimbingan EKA SANTI AGUSTINA, S. Sos, MM, CIQaR, CIQnR

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi strategi pengembangan usaha sirup Batumandi dengan menggunakan analisis SWOT (studi kasus merek SIRBAM). Dalam lingkungan pasar yang kompetitif saat ini, sirup Batumandi harus menentukan strategi persaingan dengan cermat untuk mempertahankan posisinya di pasar.

Penelitian ini mengkaji faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi strategi pemasaran sirup Batumandi. Metode penelitian kualitatif, termasuk observasi langsung dan wawancara dengan manajer pemasaran, digunakan untuk mengumpulkan data.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kekuatan sirup Batumandi meliputi keberadaan pasar yang mapan dan saluran distribusi yang beragam. Namun, tantangan seperti fluktuasi harga bahan baku dan meningkatnya persaingan menjadi ancaman signifikan.

Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi pemasaran yang terformulasi dengan baik, memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan, sangat penting bagi sirup Batumandi untuk meningkatkan posisinya di pasar dan tetap kompetitif. Temuan ini memberikan wawasan berharga bagi pemilik usaha dan berkontribusi pada pemahaman yang lebih luas tentang pemasaran strategis di industri minuman.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Strategi Pemasaran, Sirup Batumandi, Keunggulan Kompetitif, Penelitian Kualitatif.

MOTTO

”Jangan takut jika benarmu disalahkan tapi takutlah jika salahmu yang dibenarkan.”

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
TANDA PERSETUJUAN.....	iii
PENGESAHAN UJIAN TUGAS AKHIR.....	iv
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KTI.....	v
BERITA ACARA UJIAN MEMPERTAHANKAN UJIAN KTI	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
<i>ABSTRACT</i>	ix
ABSTRAK	x
MOTTO.....	xi
DAFTAR ISI	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Fokus Penelitian	4
1.3 Rumusan Masalah	6
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	8
2.1 Peneliti Terdahulu.....	8
2.2 Kajian Teori	8
2.2.1 Pengertian Strategi	8
2.2.2 Pengertian Pemasaran	9

2.2.3	Strategi Pemasaran	11
2.2.4	Analisis SWOT	11
2.3	Kerangka Berfikir	13
BAB III METODE PENELITIAN.....		14
3.1	Lokasi Penelitian	14
3.2	Jenis Penelitian	14
3.3	Tipe Penelitian.....	15
3.4	Data Penelitian	15
3.5	Tabel Analisis SWOT Internal dan Eksternal.....	18
3.6	Desain Operasional.....	19
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....		22
4.1	Gambaran Umum Usaha Sirup.....	22
4.2	Data Hasil Wawancara.....	22
4.2.1	Kekuatan	22
4.2.2	Peluang.....	23
4.2.3	Kelemahan.....	23
4.2.4	Ancaman	24
4.3	Pembahasan Kondisi Strategi Pemasaran Usaha Sirup Bpk. Zuhdi.....	24
4.3.1	Analisis Kekuatan dan Kelemahan	24
4.3.2	Analisis Peluang dan Ancaman.....	25
4.4	Kesimpulan dan Rekomendasi	25

4.5	Gambaran Umum	26
4.6	Hasil dan Pembahasan	27
4.6.1	Hasil Penelitian	27
4.6.2	Pembahasan.....	28
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		31
5.1	Kesimpulan.....	31
5.2	Saran.....	31
DAFTAR PUSTAKA		33
LAMPIRAN.....		33