

PENERAPAN ANALISIS SWOT DALAM MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK TIWUL INSTAN RR. SRIKANDI DI PT. SINAR SUKSES SENTOSA

Oleh:

Nur'aini Farida Kusuma Astuti¹ Atris Suyantohadi² Novita Erma Kristanti³

ABSTRAK

PT. Sinar Sukses Sentosa merupakan industri yang mengolah gaplek menjadi tepung *cassava* dan tiwul instan. Persaingan usaha yang semakin ketat mengharuskan perusahaan untuk merumuskan strategi pemasaran yang tepat. Perumusan strategi pemasaran didasarkan pada analisis menyeluruh terhadap faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal perusahaan sehingga strategi yang dihasilkan sesuai dengan kondisi perusahaan. Alat analisa yang paling sering digunakan adalah analisa SWOT. Melalui analisa SWOT dapat diketahui posisi perusahaan dan strategi pemasaran yang tepat untuk diterapkan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana posisi PT. Sinar Sukses Sentosa dan strategi pemasaran apa yang tepat diterapkan pada PT. Sinar Sukses Sentosa berdasarkan analisa SWOT. Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif dengan dua macam sumber data yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dan studi kepustakaan.

Berdasarkan analisa SWOT yang telah dilaksanakan dapat diketahui bahwa PT. Sinar Sukses Sentosa memposisikan produk dalam pasar dengan tingkat harga yang tinggi sehingga dapat membantu mempersepsikan kepada masyarakat bahwa tiwul instan bukan makanan kelas rendah. Penetapan harga yang tinggi akan membentuk *image* bahwa produk tersebut produk yang bagus dengan kualitas tinggi serta merupakan produk yang bisa dikonsumsi oleh masyarakat kalangan atas. Strategi pemasaran yang tepat diterapkan pada PT. Sinar Sukses Sentosa adalah memperluas pasar, memperbaiki tampilan kemasan produk, serta bekerjasama dengan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

Kata Kunci: Analisa SWOT, Strategi Pemasaran

-
- 1) Mahasiswa Program Diploma III Agroindustri Universitas Gadjah Mada
 - 2) Dosen Teknologi Pertanian Universitas Gadjah Mada
 - 3) Dosen Teknologi Pertanian Universitas Gadjah Mada

SWOT ANALYSIS FOR DETERMINING THE IMPLEMENTATION OF MARKETING STRATEGY IN PRODUCT TIWUL INSTAN RR. SRIKANDI IN PT. SINAR SUKSES SENTOSA

Prepared by:

Nur'aini Farida Kusuma Astuti¹ Atris Suyantohadi² Novita Erma Kristanti³

ABSTRACT

PT. Sinar Sukses Sentosa is an industry that processes cassava into cassava flour and instant Tiwul. Increasingly fierce competition requires companies to formulate appropriate marketing strategies. Formulation of a marketing strategy based on a thorough analysis of factors internal and external environment so that the resulting strategy in accordance with the conditions of the company. Analytical tools most frequently used is the SWOT analysis. Through SWOT analysis can know the position of the company and the right marketing strategies to apply.

This study aims to determine how to position PT. Sinar Sukses Sentosa and what marketing strategies are applied in PT. Sinar Sukses Sentosa is based on a SWOT analysis. The type of data used is qualitative data with two kinds of data sources, namely primary data sources and secondary data sources. Data collection is done by observation, interview, and literature study.

Based on the SWOT analysis has been carried out can be seen that PT. Sinar Sukses Sentosa positioning products in the market at a high price level that could help the public perceives that instant tiwul not low-grade food. High pricing will form the image that the product is a good product with high quality as well as a product that can be consumed by the upper classes. The right marketing strategy applied to the PT. Sinar Sukses Sentosa is expanding its market, improve the appearance of the product packaging, as well as cooperation with MSMEs (Micro, Small and Medium Enterprises)

Keywords: SWOT Analysis, Marketing Strategy

-
- 1) Student Diploma Program Agroindustri University of Gadjah Mada
 - 2) Lecturer of Agricultural Technology, Gadjah Mada University
Lecturer of Agricultural Technology, Gadjah Mada University