

**ANALISIS SWOT DALAM PENENTUAN STRATEGI BISNIS PADA  
ENJOY CLUB HERBALIFE INDEPENDENT MEMBER DOLOPO**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi tugas dan melengkapi sebagian syarat-syarat guna  
memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1)

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi  
Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Nama : Isabella Nuramalia A.H  
NIM : 13413162  
Program Studi : Manajemen

FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO  
2017

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul : "Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi Bisnis Pada Enjoy Club Herbalife Independent Member Dolopo"  
Nama : Isabella Nuramalia Agustin Haryono  
NIM : 13413162  
Program Studi : Manajemen

Isi dan format telah disetujui dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diujikan guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1) Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Ponorogo, 16 Agustus 2017

Pembimbing I

Pembimbing II

**(Dra. Umi Farida, MM)**  
NIK. 19610110 199112 13

**(Siti Chamidah, SE, M.Si)**  
NIK. 19710519 201401 11

Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi

**(Titi Rapini, SE, MM)**  
NIK. 19630505 199001 11

Dosen Penguji

**(Dra. Umi Farida, MM)**  
NIK. 19610110 199112 1

**(Hadi Sumarsono SE, M.Si)**  
NIK. 19760508 200501 11

**(Drs. Ec. Purwanto, MM)**  
NIK. 19531024 199309 14

## ABSTRAK

Enjoy Club merupakan Club Sehat yang bergerak di bidang pengelolaan berat badan. Club Sehat ini berlokasi di Ruko Baru Pasar Dolopo Kecamatan Madiun.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor internal (berupa kekuatan dan kelemahan) dan faktor-faktor eksternal (berupa peluang dan ancaman) Enjoy Club Herbalife Independent Member Dolopo dengan menggunakan Analisis SWOT sehingga dapat ditentukan alternatif-alternatif Strategi Bisnis yang tepat. Metode yang digunakan adalah kualitatif deskriptif yaitu dengan mendeskripsikan keadaan yang ada di Enjoy Club.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dokumentasi dan kuesioner, kuesioner disebar pada customer Club Sehat Enjoy Club.

Berdasarkan hasil penelitian di Lapangan dan Analisis Club Sehat Enjoy Club di dasarkan pada alternatif strategi bisnis Club Sehat Enjoy Club dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Alternatif Strategi SO (*Strength-Opportunity*)
  - a. Melakukan strategi promosi dengan menggunakan teknologi informasi secara maksimal
  - b. Mengadakan edukasi tentang pentingnya pola hidup sehat
2. Alternatif Strategi ST (*Strength-Threats*)

Membuat strategi bisnis yang beda dari Club Sehat lainnya seperti owner memberikan bonus kepada anggota Club Sehat yang dapat mendapatkan *customer* baru dalam jangka waktu satu minggu 10 *customer*
3. Alternatif Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)
  - a. Meningkatkan kualitas pelayanan kepada para *customer*
  - b. Melengkapi fasilitas di Club Sehat Enjoy Club seperti kamar mandi
4. Alternatif Strategi WT (*Weakness-Threats*)
  - a) Membuat jadwal buka di Club Sehat Enjoy Club lebih pasti
  - b) Mengadakan senam kesehatan yang terbuka untuk umum yang bertujuan mendapatkan calon *customer* baru.

**PERNYATAAN TIDAK MELANGGAR  
KODE ETIK PENELITIAN**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu Instansi Pendidikan, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

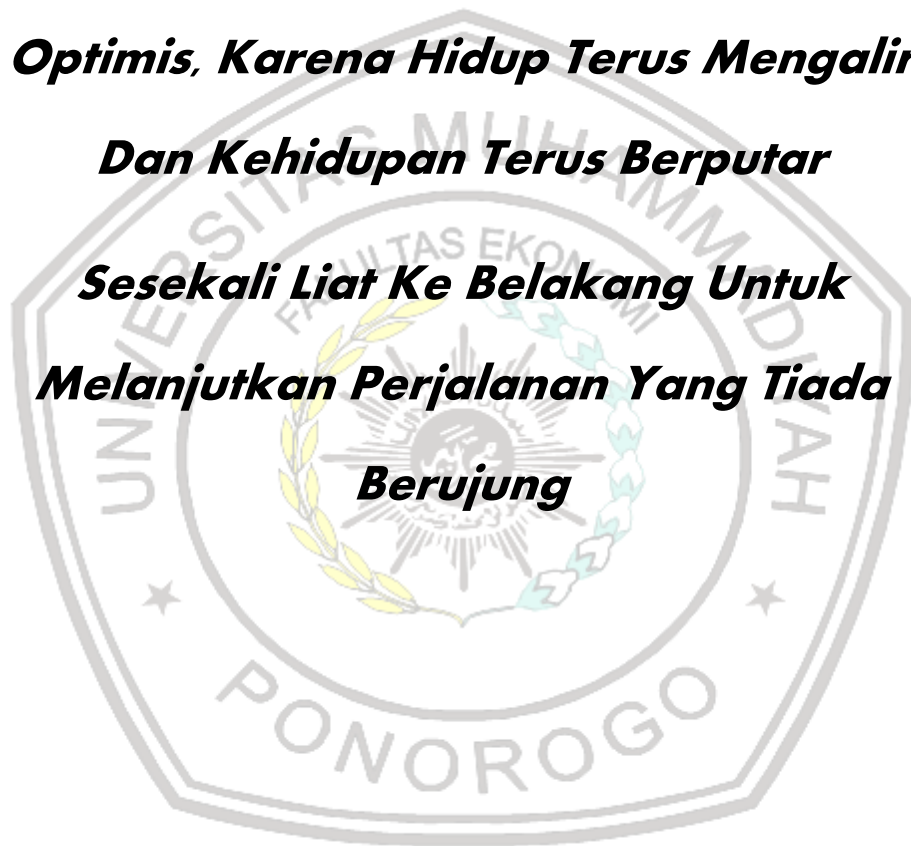
Ponorogo, 16 Agustus 2017



Isabella Nuramalia A.H  
13413162

**MOTTO**

***Jadi Diri Sendiri, Cari Jati Diri dan  
Dapetin Hidup Yang Mandiri  
Optimis, Karena Hidup Terus Mengalir  
Dan Kehidupan Terus Berputar  
Sesekali Liat Ke Belakang Untuk  
Melanjutkan Perjalanan Yang Tiada  
Berujung***



## LEMBAR PERSEMBAHAN

Yang utama dari segalanya.....

Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT. Taburan cinta dan kasih sayangMu telah memberikanku kekuatan, membekaliku dengan ilmu serta memperkenalkanku dengan cinta. Atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi yang sederhana ini dapat terselesaikan. Sholawat dan salam selalu terlimpahkan keharibaan Rasulullah Muhammad SAW.

*Kupersembahkan karya sederhana ini kepada orang yang sangat kukasihi dan kusayangi.*

1. (Alm) Ayahanda terimakasih atas limpahan kasih sayang semasa hidupnya dan memberikan rasa rindu yang berarti.
2. Ibu terimakasih atas limpahan doa dan kasih sayang yang tak terhingga dan selalu memberikan yang terbaik.
3. Kedua kakak ku tersayang Noor Aini Agustin Haryono dan Sherly Nurdini Agustin Haryono terimakasih atas segala semangat, doa dan kasihnya selama ini.
4. My Akbar sebagai tanda cinta kasihku. Terimakasih atas kasih sayang, perhatian, dan kesabaranmu yang telah memberikanku semangat dan inspirasi dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini, semoga engkau pilihan yang terbaik buatku dan masa depanku.
5. Rekan-rekan Manajemen C dan “Yu Sri” tercinta Arbiter, Dadang, Reza, Aulya, Feriana dan Cindy yang saling memberikan semangat dan doa yang tiada henti.
6. Yayuk Dwi Karsari, teman yang begitu luar biasa baik telah banyak membantu dalam menyelesaikan skripsi ini dengan begitu ikhlas dan selalu meluangkan waktu buatku.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, atas limpahan Rahmat, Taufik dan Hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan penelitian skripsi dengan judul **“Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi Bisnis Pada Enjoy Club Herbalife Independent Member Dolopo”** dengan tiada halangan suatu apapun.

Skripsi ini ditulis untuk melengkapi sebagian syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1) Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

Penulisi yakin bahwa skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan pihak lain. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada pihak-pihak berikut ini :

1. Titi Rapini, SE, MM. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo
2. Dra. Umi Farida, MM. Selaku Ketua Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo dan Selaku Dosen Pembimbing I telah memberikan informasi dan saran-saran sehingga skripsi ini dapat terselesaikan
3. Siti Chamidah, SE, M. Si. Selaku Dosen Pembimbing II telah memberikan informasi dan saran-saran sehingga skripsi ini dapat terselesaikan
4. Hadi Sumarsono, SE, MM. Selaku dosen wali yang telah memberikan semangat dan nasihat sehingga skripsi ini terselesaikan dengan lancar.
5. Seluruh dosen, khususnya Dosen Prodi Manajemen yang telah memberikan bekal, ilmu pengetahuan sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini
6. Mas Pradana Budi Ginanjar selaku owner dari Club Sehat Enjoy Club yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian
7. Pihak lain yang tidak disebutkan satu per satu

Penulis yakin bahwa skripsi ini masih belum sempurna dan banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun senantiasa penulis harapkan.

Semoga karya sederhana ini bermanfaat bagi kita semua.

Ponorogo, 16 Agustus 2017

Penulis

Isabella Nuramalia A.H

13413162





## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	i
Halaman Pengesahaan .....	ii
Abstrak .....	iii
Pernyataan Tidak Menyimpang Kode Etik .....	iv
Motto .....	v
Lembar Persembahan .....	vi
Kata Pengantar .....	vii
Daftar Isi .....	ix
Daftar Tabel .....	xii
Daftar Gambar .....	xiii
Daftar Lampiran .....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Perumusan Masalah .....	5
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
1.3.1. Tujuan Penelitian .....	5
1.3.2. Manfaat Penelitian .....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Landasan Teori .....	8
2.1.1. Pengertian Manajemen .....	8
2.1.1.1. Fungsi Manajemen .....	9
2.1.2. Pengertian Manajemen Pemasaran .....	11
2.1.2.1. Unsur Manajemen Pemasaran .....	12
2.1.3. Pengertian Manajemen Strategi .....	13
2.1.3.1. Tahapan Manajemen Strategi .....	14
2.1.3.2. Manfaat Manajemen Strategi .....	16
2.1.4. Pengertian Strategi Bisnis .....	16
2.1.5. Pengertian Pemasaran .....	20

2.1.5.1 Konsep Strategi Pemasaran.....	21
2.1.6 Pengertian Manajemen Operasional dan Strategi Operasional.....	26
2.1.7 Pengertian Analisis SWOT.....	29
2.1.8 Pengertian Analisis Lima Kekuatan.....	30
2.2. Penelitian Terdahulu .....	31
2.3. Kerangka Pemikiran.....	34

### **BAB III METODE PENELITIAN**

3.1. Tempat Penelitian.....	36
3.2. Obyek Penelitian .....	36
3.3. Metode Pengambilan Data.....	37
3.3.1. Data Primer .....	37
3.3.2. Data Sekunder .....	37
3.4. Teknik Pengumpulan Data .....	38
3.4.1. Wawancara .....	38
3.4.2. Observasi .....	38
3.4.3. Studi Dokumentasi.....	38
3.4.4. Kuesioner / Angket .....	38
3.5. Teknik Analisis Data .....	39
3.5.1. Mengidentifikasi Faktor Internal dan Eksternal .....	39
3.5.2. Matrik EFAS dan IFAS.....	40
3.5.2.1. Matrik EFAS .....	40
3.5.2.2. Matrik IFAS.....	41
3.5.3. Grafik Grand Strategy .....	42
3.5.4. Menganalisis Faktor Internal dan Eksternal dalam matrik SWOT.....	44

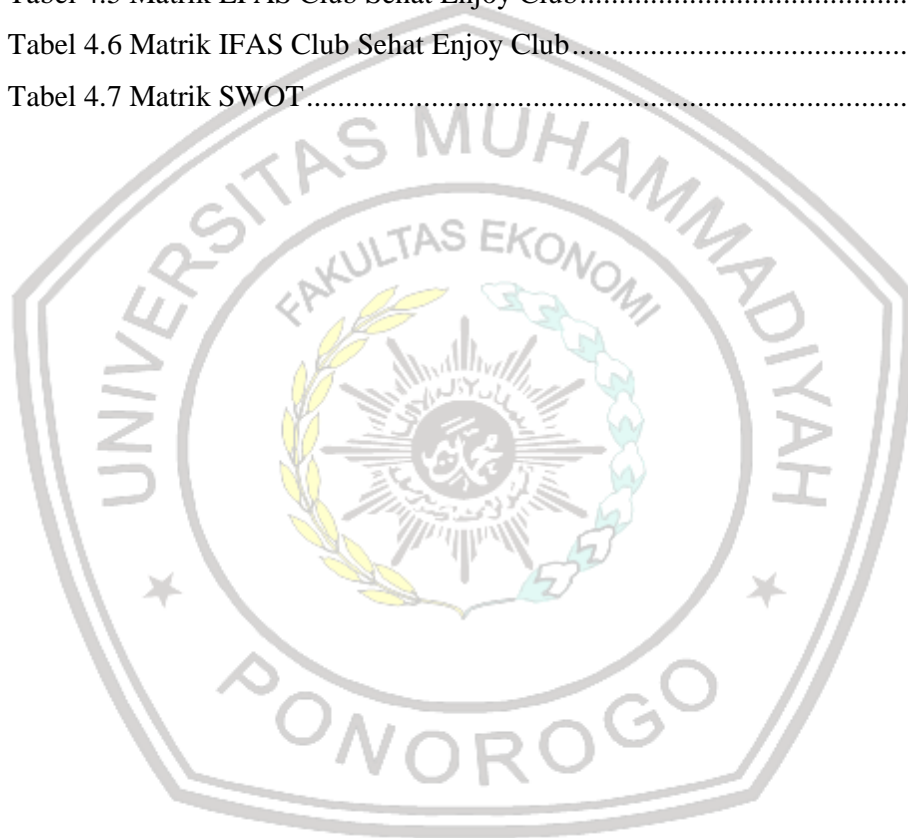
### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1. Hasil Penelitian .....	46
4.1.1. Sejarah Club Sehat Enjoy Club .....	46
4.1.2. Visi dan Misi Club Sehat Enjoy Club.....	48
4.1.3. Bidang Usaha.....	48
4.1.4. Bentuk Usaha.....	48

4.1.5. Keselamatan Kerja .....	48
4.2. Pembahasan.....	49
4.2.1. Mengidentifikasi Faktor Internal .....	49
4.2.1.1. Keuangan .....	49
4.2.1.2. Sumber Daya Manusia.....	50
4.2.1.3. Operasional .....	52
4.2.1.4. Pemasaran .....	53
4.2.1.5. Segmentasi, Target dan Posisi .....	58
4.2.2. Mengidentifikasi Faktor Eksternal.....	59
4.2.2.1. Faktor Politik .....	59
4.2.2.2. Faktor Sosial .....	59
4.2.2.3. Faktor Teknologi.....	60
4.2.2.4. Faktor Persaingan.....	61
4.3. Faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman .....	61
4.4. Matrik EFAS Club Sehat Enjoy Club.....	71
4.5. Matrik IFAS Club Sehat Enjoy Club.....	73
4.6. Grafik Grand Strategy.....	75
4.7. Matrik SWOT.....	76
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1. Kesimpulan .....	80
5.2. Saran .....	81
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	
<b>LAMPIRAN .....</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Customer Club Sehat Enjoy Club bulan Agustus 2016- Januari 2017 .....	4
Tabel 4.2 Keuangan Club Sehat Enjoy Club bulan Januari-April 2017 .....	49
Tabel 4.3 Sumber Daya Manusia Club Sehat Enjoy Club .....	51
Tabel 4.4 Nama Produk, Kandungan dan Manfaatnya .....	54
Tabel 4.5 Matrik EFAS Club Sehat Enjoy Club.....	71
Tabel 4.6 Matrik IFAS Club Sehat Enjoy Club.....	73
Tabel 4.7 Matrik SWOT.....	76



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Analisis Five Force .....	31
Gambar 2.2 .Diagram Aliran Kerangka Pemikiran.....	35
Gambar 3.1 Bagan Analisis SWOT .....	42
Gambar 3.2 Matrik SWOT .....	44
Gambar 4.1 Grafik Grand Strategy .....	75



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner .....	
Lampiran 2 Hasil Wawancara .....	
Lampiran 3 Dokumentasi Saat Wawancara .....	
Lampiran 4 Hasil Produk Orang-orang Yang Berhasil Naik / Turun Berat Badan ..	
Lampiran 5 Kondisi Club Sehat Enjoy Club.....	
Lampiran 6 Dokumentasi Produk Dalam Kemasan .....	
Lampiran 7 Dokumentasi 1 Porsi Paket Sehat Siap Saji .....	
Lampiran 8 Dokumentasi Club Sehat yang ramai <i>Customer</i> .....	
Lampiran 9 Contoh <i>Flyer</i> dan Kupon Gratis Club Sehat .....	
Lampiran 10 Berita Acara Bimbingan Skripsi.....	

