

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

**ANALISIS SWOT DALAM MENENTUKAN STRATEGI  
PEMASARAN GULA PADA PERUSAHAAN INDUSTRI  
PT. PG GORONTALO UNIT TOLANGOHULA**

**SKRIPSI**

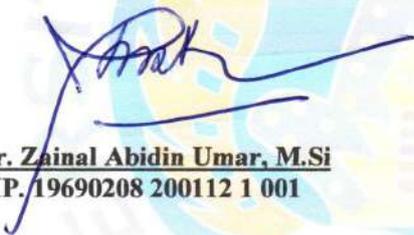
Oleh

**PITRIYANTO LASENA**

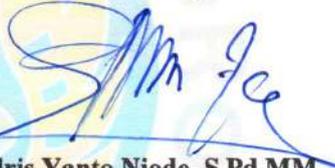
**931418124**

**Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji:**

**Pembimbing I**

  
**Dr. Zainal Abidin Umar, M.Si**  
**NIP. 19690208 200112 1 001**

**Pembimbing II**

  
**Dr. Idris Yanto Niode, S.Pd.MM.**  
**NIP. 19781026 200501 1 001**

**Mengetahui:**  
**Ketua Jurusan Manajemen**

  
**Dr. Rizan Machmud, S.Kom., M.Si.**  
**NIP 19830716 200912 1 006**

# LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

ANALISIS SWOT DALAM MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN GULA PADA  
PERUSAHAAN INDUSTRI PT.PG  
GORONTALO UNIT TOLANGOHULA

Oleh  
**Pitriyanto Lasena**  
NIM. 931418124

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Hari/Tanggal : Kamis, 02 Juni 2022

Waktu : 13:00:00

Penguji

1. Dr. MUHAMMAD AMIR ARHAM, M.E.  
NIP.197207252006041002
2. IRWAN YANTU, S.Pd., M.Si  
NIP.197310202003121001
3. Dr. ZAINAL ABIDIN UMAR, M.Si  
NIP.196902082001121001
4. Dr. IDRIS YANTO NIODE, S.Pd, MM  
NIP.197810262005011001

1.....

2.....

3.....

4.....

Mengetahui:

DEKAN FAKULTAS EKONOMI

Dr. RAFLIN HINELO, S.Pd.,M.Si(Plt)  
NIP. 197306181999031001

## ABSTRAK

**Pitriyanto Lasena. 2022. “Analisis SWOT dalam menentukan strategi pemasaran gula pada perusahaan industri PT. PG Gorontalo Unit Tolangohula”.** Program Studi S1 Manajemen, Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Gorontalo, Pembimbing I: Dr. Zainal Abidin Umar, M.si Pembimbing II: Dr. Idris Yanto Niode, S,Pd, MM.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan (lingkungan internal) serta peluang dan ancaman (lingkungan eksternal) serta merumuskan strategi pemasaran gula yang tepat melalui analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat*) pada PT. PG Gorontalo Unit Tolangohula. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, studi kepustakaan dan internet. Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan berada pada posisi kuadran pertama yaitu situasi yang memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. penelitian ini menggunakan alat analisis SWOT, maka dapat menggunakan alternatif strategi-strategi berikut : strategi S-O: Meningkatkan jumlah distributor, Pemanfaatan lokasi yang strategis. Strategi W-O: Melakukan inovasi produk, Melakukan promosi. Strategi S-T: Meningkatkan dan mempertahankan standar mutu produk, Perluasan wilayah pemasaran. Strategi W-T: Kerja sama dengan masyarakat, Pemanfaatan lahan tebu.

**Kata Kunci:** *Analisis SWOT, Strategi Pemasaran*

## ABSTRACT

**Pitriyanto Lasena. 2022. "SWOT Analysis in Determining Marketing Strategy of Sugar at PT. PG Gorontalo in Tolangohula Unit".** Bachelor's Degree Program in Management, Department of Management, Faculty of Economics, Universitas Negeri Gorontalo. The principal supervisor is Dr. Zainal Abidin Umar, M.Si. and the co-supervisor is Dr. Idris Yanto Niode, S.Pd.,MM.

The research aims to identify the strength, weakness (internal environment), opportunity, and threat (external environment) as well as to formulate a proper marketing strategy of sugar through SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, and Threat) analysis at PT. PG Gorontalo in Tolangohula Unit. Method used in this research is qualitative descriptive where the data are collected through observation, interview, literature study, and internet. The technique of data analysis used is qualitative descriptive.

The research finding indicates that the company is in the first quadrant or a situation with opportunity and strength so that the existing opportunity can be utilized. The research employs SWOT analysis so that the following alternative strategies can be used: strategy S-O: improving number of distributor and using strategic location. Strategy W-O: doing product innovation and doing promotion. Strategy S-T: improving and maintaining product quality standard as well as expanding marketing area. Strategy W-T: doing cooperation with community and using sugarcane field.

**Keywords:** *SWOT Analysis, Marketing Strategy*

