

SKRIPSI

**PENERAPAN ANALISIS SWOT DAN BUSINESS
MODEL CANVAS SEBAGAI STRATEGI
PEMASARAN SAYURAN HIDROPONIK
(STUDY KASUS HIDROPONIK IBU ELI)**

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen Pada Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian*



OLEH:

**LINDA HASIBUAN
NIM : 2125217**

**UNIVERSITAS PASIR PENGARAIAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI S-1 MANAJEMEN
TAHUN 2025**

HALAMAN PENGESAHAN

Nama : Linda Hasibuan
Nim : 2125217
Judul Penelitian : Penerapan Analisis Swot Dan Business Model Canvas
Sebagai Sterategi Pemasaran Sayuran Hidroponik

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan pada Ujian Akhir Komprehensif Program Studi Manajemen pada Senin, 28 Juli 2025 dan telah dilakukan perbaikan sesuai dengan simpulan dan saran Tim Penguji.

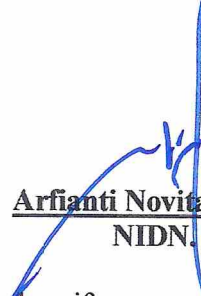
Pasir Pengaraian, 30 Juli 2025

Pembimbing I



Dr. Hendry Kurniawan, SE., MM
NIDN. 1003078701

Pembimbing II



Arfianti Novita Anwar, S.IP., MM
NIDN. 1013058302

Penguji Ujian Akhir Komprehensif,

Penguji I



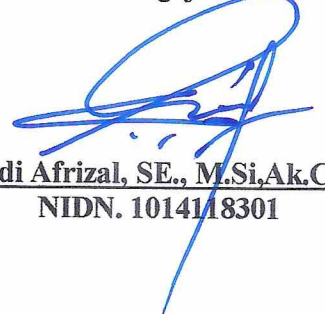
Dr. Heffi Christya Rahayu, SE., M.Si
NIDN. 1018067303

Penguji II



Ratna Dewi, SE., MM
NIDN. 1016069401

Penguji III



Andi Afrizal, SE., M.Si, Ak.C.A
NIDN. 1014118301

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian



Nurhayati, SE., M.Si
NIDN. 1026068605

SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

NAMA : Linda Hasibuan

NIM : 2125217

PROGRAM STUDI : Manajemen

JUDUL PENELITIAN : Penerapan Analisis Swot Dan Business Model Canvas Sebagai Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri dan sepanjang pengetahuan dan keyakinan saya tidak pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademis di suatu Institusi Pendidikan serta juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka. Apabila dikemudian hari ditemukan unsur plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar akademik yang telah diperoleh karena skripsi saya ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi.

Pasir Pengaraian, 30 Juni 2025

Yang Membuat Pernyataan



(.....)

ABSTRAK

Linda Hasibuan. 2125217. 2025. Penerapan Analisis Swot Dan Business Model Canvas Sebagai Sterategi Pemasaran Sayuran Hidroponik

Pembimbing I : Dr. Hendry Kurniawan, SE, MM.

Pembimbing II : Afrianti Novita Anwar S.IP.MM

Salah satu pendekatan yang dapat digunakan untuk merumuskan strategi pemasaran yang efektif adalah melalui analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Analisis ini membantu pelaku usaha dalam mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal yang memengaruhi bisnis. Selain itu, penerapan Business Model Canvas (BMC) dapat membantu menggambarkan secara menyeluruh bagaimana sebuah bisnis menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai, termasuk dalam aspek pemasaran. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis swot dalam guna menentukan pemasaran yang tepat pada usaha sayuran hidroponik Ibu Eli dan untuk mengetahui penerapan BMC Bussines Model Canvas dalam sterategi pemasaran produk hidroponik Ibu Eli. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan teknik analisis SWOT dan Business Model Canvas (BMC). Informan yang di gunakan dalam penelitian ini adalah yang merupakan pemilik tunggal dari usaha hidroponik Ibu Eli. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi yang berkaitan dengan objek penelitian. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Strategi pemasaran yang tepat pada usaha hidroponik ibu Eli berdasarkan analisis SWOT adalah strategi pertumbuhan secara agresif (*growth oriented strategy*) karena sayuran hidroponik ibu Eli memiliki kekuatan internal yang dominan untuk memanfaatkan peluang eksternal, sehingga perusahaan berada dalam situasi strategis yang sangat kuat. Berdasarkan sembilan elemen dalam Business Model Canvas serta analisis SWOT, usaha sayuran hidroponik milik Ibu Eli telah memiliki komponen-komponen bisnis yang esensial untuk mendukung kelancaran operasional, keberlanjutan, dan pertumbuhan usaha, meskipun berada di tengah persaingan pasar yang semakin ketat. Namun, dari hasil analisis tersebut juga ditemukan beberapa hal yang perlu diperbaiki, khususnya yang berkaitan dengan kelemahan dan potensi ancaman.

Kata Kunci: UMKM, SWOT, Business Model Canvas, Sterategi Pemasaran

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi : **“PENERAPAN ANALISIS SWOT DAN BUSINESS MODEL CANVAS SEBAGAI STRATEGI PEMASARAN SAYURAN HIDROPONIK”**. skripsi disusun untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih Sarjana (S-1) Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian.

Didalam penelitian ini, penulis menghadapi banyak kesulitan, Namun, dengan ketabahan dan ketekunan dengan doa atas bantuan, bimbingan, dan arahan dari bapak Dosen Pembimbing, dan semua pihak yang terlibat dalam proses pembuatan skripsi saya ini dapat terselesaikan sebagaimana dengan yang diharapkan.

Oleh karena itu, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun kepada penulis untuk kesempurnaan dari skripsi ini. Dan penulis berharap bahwa skripsi ini dapat bermanfaat untuk penulis maupun pembaca. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan ribuan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Hardianto.M.PI selaku rektor Universitas Pasir Pengaraian yang telah Memberikan kesempatan kepada penulis untuk menuntut ilmu di Universitas Pasir Pengaraian
2. Ibu Nurhayati, SE,M,Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian.

3. Ibu Afrianti Novita Anwar S.IP. MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian
4. Bapak Dr. Hendry Kurniawan, SE, MM Sekaligus Pembimbing I saya yang telah memberikan waktu luangnya, memberikan masukan, dan memberikan arahan kepada penulis, yang telah memberikan bantuan berupa motivasi dan bantuan berharga lainnya, dengan adanya arahan dan bimbingan dari dosen pembimbing, sehingga saya dapat menyelesaikan proposal saya.
5. Ibu Arfianti Novita Anwar, S.IP., MM Selaku Dosen Pembimbing II saya yang telah memberikan waktu luangnya, memberikan masukan, dan memberikan arahan kepada penulis, yang telah memberikan bantuan berupa motivasi dan bantuan berharga lainnya, dengan adanya arahan dan bimbingan dari dosen pembimbing, sehingga saya dapat menyelesaikan proposal ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Manajemen yang telah banyak memberikan ilmu Pengetahuan selama masa saya perkuliahan kepada penulis selaku mahasiswa.
7. Kepada Bapak/Ibu di desa Bangun Purba Kecamatan Bangun Purba yang telah memberikan izin untuk meneliti dan memberikan data dalam membantu penulisan ini
8. Kepada orang tua tercinta untuk ayahanda Pangihutan hsb dan ibunda Suriyati nasution Terima kasih yang tak Terhingga kepada orang tua saya yang telah memberika Setiap Doa Baiknya Kepada Penulis dan Dukungan Baik Berupa Dukungan Mental dan Finansial.

9. Terimakasih Kepada teman teman seperjuangan yang saya sayangi yang tidak bisa saya sebutkan nama nya satu persatu.

Akhir kata, penulis berharap agar proposal ini dapat memberikan manfaat bagi instansi, peneliti lainnya dan pihak yang bersangkutan dalam mengembangkan ilmu pengetahuan khususnya dibidang manajemen.

Pasir Pengaraian 07, Januari 2025

Linda Hasibuan
2125217

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	10
1.5 Sistematika Penulisan.....	11
BAB II	12
TINJAUAN PUSTAKA.....	12
2.1 Grand Theory	12
2.1.1 Teori Manajemen Strategis (Strategic Management Theory).....	12
2.1.3 TEORI RESOURCE BASED VIEW (RBV)	24
2.3 Penelitian Terdahulu.....	36
2.5 Kerangka Berpikir	46
BAB III.....	47
METODE PENELITIAN	47
3.1 Ruang Lingkup Penelitian	47
3.1.1 Jenis Penelitian	48
3.2 Informan Penelitian	49
3.3 Jenis Dan Sumber Data	49
3.3.1 Jenis Data.....	49
3.3.1 Sumber Data	50

3.4 Teknik Pengumpulan Data	50
3.5 Teknik Analisis Data	52
3.5.1 Deskriptif Kualitatif	52
3.5.2 Analisis SWOT	52
3.5.2 Analisis Bussines Model Canvas	59
BAB IV	62
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	62
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	62
4.1.1 Sejarah Usaha Sayuran Hidroponik Ibu Eli	62
4.1.2 Visi Dan Misi Sayuran Hidroponik Ibu Eli	63
4.1.3 Sarana dan Prasarana Sayuran Hidroponik Ibu Eli.....	63
4.2 Deskripsi Identitas Informan	65
4.3 Analisa Data Penelitian	66
4.3.1 Analisis SWOT Berdasarkan Faktor Internal dan Eksternal	66
4.3.2 Analisis Bussines Model Canvas Usaha (BMC)	78
4.3.3. Perancangan Model Bisnis.....	86
4.4 Pembahasan	88
4.4.1 Analisis SWOT Dalam Menentukan Sterategi Pemasaran Yang Tepat Pada Usaha Hidroponik Ibu Eli	88
4.4.2 Penerapan Bussines Model Canvas Dalam Meningkatkan Sterategi Pemasaran Produk Sayuran Hidroponik Ibu Eli	89
BAB V.....	95
PENUTUP.....	95
5.1 Kesimpulan.....	95
5.2 Saran.....	96
DAFTAR PUSTAKA.....	97

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Perbedaan Harga Jual Ibu Eli Dengan Pesaing	4
Tabel 1. 2 Penjualan Bulanan Sayuran Berbasis Hidroponik Ibu Eli	8
Tabel 2. 1 Matriks SWOT	17
Tabel 2. 2 Matrix internal dan external (IE)	20
Tabel 2. 3 Penelitian Terdahulu	36
Tabel 4. 1 Jadwal Wawancara Dengan Informan	65
Tabel 4. 2 Matrik SWOT Sayuran Hidroponik Ibu Eli	74
Tabel 4. 3 Matriks IFAS Sayuran Hidroponik Ibu Eli	76
Tabel 4. 4 Matriks EFAS Sayuran Hidroponik Ibu Eli	76
Tabel 4. 5 Diagram SWOT	77
Tabel 4. 6 Usulan Perancangan Strategi Bisnis	86

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Diagram Swot.....	19
Gambar 2. 2 Bisnis Model Canvas.....	21
Gambar 2. 3 Marketing Mix	32
Gambar 2.3 Kerangka Berfikir.....	46
Gambar 3. 1 Diagram analisis SWOT.....	57
Gambar 4. 1 Diagram Cartesius Analisis SWOT.....	77
Gambar 4. 2 Ringkasan BMC	85