

**PENGARUH ANALISIS SWOT TERHADAP STRATEGI DAYA SAING
PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA (Persero)
CABANG BENJAI**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Menengkapi Tugas-tugas dan
Memenuhi Syarat Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi**

Oleh :

**HALEMAH TUSA'DIAH
NIM : 07 832 0011**



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2011**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

Judul : PENGARUH ANALISIS SWOT TERHADAP STRATEGI
DAYA SAING PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA
(Persero) CABANG BINJAI

Nama Mahasiswa : HALIMAH TUSA'DIAH

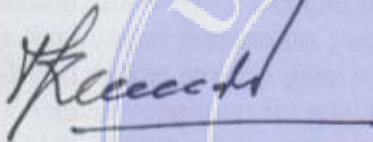
No. Stambuk : 07 832 0011

Jurusan : MANAJEMEN

Menyetujui :

Komisi Pembimbing

Pembimbing I



(Drs. Patar Marbun, MSi)

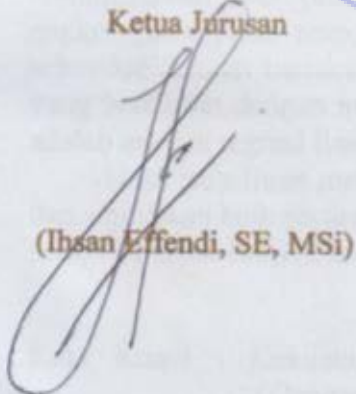
Pembimbing II



(Hery Syahrial, SE, MSi)

Mengetahui :

Ketua Jurusan



(Ihsan Effendi, SE, MSi)

Dekan



(Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MEc)

Tanggal Lulus : 26 April 2011

RINGKASAN

Halimah Tusa'diah (2011). "Pengaruh Analisis SWOT Terhadap Strategi Daya Saing Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Cabang Binjai". (Drs. Patar Marbun, Msi selaku Pembimbing I, Hery Syabrial, SE, Msi selaku pembimbing II).

PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Cabang Binjai merupakan salah satu lembaga keuangan perbankan milik negara yang tugas utamanya mengelola dan menghimpun dana dari masyarakat.

Salah satu alat yang dipakai untuk mengetahui keunggulan dan kelemahan suatu perusahaan umumnya dan khususnya terhadap bidang pemasaran didalam menghadapi lingkungannya adalah analisis SWOT yaitu analisis terhadap Kekuatan (*strengths*), Kelemahan (*weaknesses*), Peluang (*opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) yang dimiliki dan dihadapi oleh perusahaan. Analisis SWOT membandingkan dua faktor eksternal dan internal (Rangkuti, 2004 : 19). Dengan diketahuinya keinginan dan kebutuhan nasabah serta lingkungan pemasaran yang mempengaruhinya akan memudahkan bank untuk melakukan strategi guna merebut hati nasabah.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui secara empiris atau nyata analisis SWOT berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap strategi daya saing pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Cabang Binjai dan untuk mengetahui secara empiris atau nyata analisis SWOT berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap strategi daya saing pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Cabang Binjai. Jenis penelitian ini adalah penelitian asosiatif. Sampel dalam penelitian ini adalah keseluruhan total populasi sebanyak 46 karyawan. Dengan demikian pengambilan sampel dalam penelitian adalah sampel jenuh. Sedangkan teknik pengumpulan data menggunakan data primer berupa pengamatan/*observasi* dan menyebarkan angket pada responden yang dijadikan sampel penelitian serta data sekunder dengan melakukan studi kepustakaan untuk mendapatkan data-data yang berkaitan dengan masalah penelitian. Teknik analisis yang dipergunakan adalah analisa regresi linear berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis SWOT berpengaruh positif dan signifikan baik secara simultan maupun parsial terhadap strategi daya saing pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Cabang Binjai.

Kata Kunci : Kekuatan (*Strengths*), Kelemahan (*Weaknesses*), Peluang (*Opportunities*), Ancaman (*Threats*), Daya saing PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Cabang Binjai.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan mengucap syukur yang sebesar-besarnya kehadiran Allah SWT karena atas limpahan berkah, nikmat dan karuniaNya Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Medan Area.

Penulis menyadari sepenuhnya, bahwa di dalam penulisan Skripsi ini masih banyak kekurangan atau masih jauh dari kesempurnaan. Hal ini disebabkan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang penulis miliki. Oleh karena itu untuk kesempurnaan Skripsi ini penulis mengharapkan saran dan kritik dari pembaca.

Dalam penyelesaian Skripsi ini, penulis telah banyak menerima bantuan dan bimbingan serta dorongan semangat dari beberapa pihak, maka dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih dan rasa penghargaan kepada:

1. Bapak Prof. DR. H. Ali Ya'kub Matondang, Sag. MA, selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Prof. DR. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MEd selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area dan sekaligus Ketua Sidang Meja Hijau.
3. Bapak Hery Syahrial, SE, Msi selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area dan sekaligus pembimbing II yang telah

meluangkan waktunya guna membimbing penulis dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi ini.

4. Bapak Drs. Patar Marbun, MSi selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktunya guna membimbing penulis dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Ihsan Effendi, SE, MSi selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
6. Ibu Dra. Isnaniah LKS, MMA selaku sekretaris sidang meja hijau.
7. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta staff fakultas ekonomi yang telah mengajar dan membantu penulis hingga dapat menyelesaikan perkuliahan.
8. Bapak Pimpinan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) cabang Binjai beserta staf yang telah memberikan izin kepada penulis untuk mengambil data guna penyelesaian penyusunan skripsi ini.
9. Teristimewa saya ucapkan terima kasih yang tak terhingga buat Ibunda tercinta Wena Sari yang dengan penuh kasih sayang membesarkan, mendoakan dan berkorban demi masa depan Ananda. Terima kasih dari ananda atas untaian do'a yang tidak pernah putus, cinta dan kasih sayang yang selalu menghangatkan jiwa serta pengorbanan yang tak kenal lelah, tulus dan ikhlas karena Allah SWT. Hanya Allah SWT yang dapat membalas semuanya. Semoga ananda bisa menjadi anak yang berbakti dan dibanggakan oleh orang tua, amiin ya *Rabb*.

10. Kakak-kakakku tersayang, Airmaya dan Rodiah terima kasih adinda ucapkan atas do'a, semangat, kasih sayang dan perhatiannya yang telah kalian berikan selama ini.
11. Sahabat-sahabat terbaikku (Yesi, Rini, Icut, Iit) semangat, dukungan, senyuman dan keceriaan kalian semua dapat menyembuhkan semangat yang mulai kendur sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
12. Dan juga buat teman-teman Manajemen angkatan 2007 yang namanya tidak dapat disebutkan satu per satu, walaupun demikian tidak mengurangi rasa terima kasih dan persaudaraan diantara kita semua.

Wassalammu 'alaikum Wr.Wb

Medan, 2011
Penulis

(HALIMAH TUSA'DIAH)

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	viii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II : LANDASAN TEORITIS	
A. Uraian Teoritis	5
1. Konsep Strategis	5
2. Keunggulan Bersaing	6
3. Proses Perencanaan Strategis.....	9
4. Analisis SWOT	11
5. Perumusan Strategis Pemasaran	22
B. Kerangka Konseptual.....	24
C. Hipotesis	26
BAB III: METODE PENELITIAN	
A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian	27
B. Populasi dan Sampel.....	28
C. Definisi Operasional	28
D. Jenis dan Sumber Data.....	30
E. Teknik Pengumpulan Data	30
F. Teknik Analisis Data	31
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian	34
1. Deskripsi Perusahaan	34
2. Struktur Organisasi Perusahaan.....	35

3. Uraian Tugas dan Tanggung Jawab	37
4. Produk – produk Yang Ditawarkan	41
5. Pengukuran Kekuatan dan Kelemahan PT. BRI (Persero) Cabang Binjai	43
6. Analisis SWOT	49
7. Analisis Hasil Pertanyaan	52
B. Pembahasan	58
1. Analisis Regresi Linear Berganda (<i>Multiple Linear Regression</i>)	58
2. Uji Hipotesis	60
a. Uji – F	60
b. Uji – t	61
3. Uji Determinan (R^2)	62
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	64
B. Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR LAMPIRAN	



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1. Tiga Strategi Generik.....	7
Gambar II.2. Kerangka Konseptual	26
Gambar IV.1. Struktur Organisasi PT. BRI (Persero) Cabang Binjai.....	36



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel II.1. Matriks SWOT.....	21
Tabel III.1. Rincian Waktu Penelitian.....	27
Tabel III.2. Instrumen Skala Likert.....	31
Tabel IV.6. Matriks SWOT untuk PT. BRI (Persero) Cabang Binjai.....	50



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perekonomian yang semakin maju menyebabkan timbulnya banyak perusahaan dan masing-masing perusahaan ini berupaya semaksimal mungkin untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien. Disamping itu perusahaan juga berusaha mencapai yang terbaik dari persaingan bisnis yang semakin ketat baik dengan pengembangan maupun dengan penggunaan teknologi. Dengan penggunaan teknologi, diharapkan perusahaan mampu bersaing atau setidaknya mampu bertahan (*survive*).

Salah satu produk yang merupakan sumber dana bank dari pihak ketiga adalah tabungan. Tabungan merupakan dana murah yang selalu diperebutkan perbankan. Dana pihak ketiga sangat dibutuhkan bank untuk menyalurkan kredit kepada masyarakat. Jika dana dari pihak ketiga yang mengalir dalam tubuh perbankan sedikit, pemberian kredit bisa terhambat. Jika dana dari pihak ketiga banyak, kredit bisa mengalir deras. Untuk itu, perbankan nasional selalu memasang strategi jitu untuk menjaring dana sebanyak-banyaknya (Info Bank, Januari 2007 : 23).

Seorang pemasar harus pandai membaca situasi pasar sekarang dan dimasa yang akan datang produsen (bank) harus mampu menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen secara tepat waktu yang merupakan salah satu dari sasaran yang akan dicapai. Perubahan

teknologi yang begitu cepat, berdampak kepada perubahan perilaku masyarakat. Cepatnya informasi yang masuk akibat majunya teknologi sektor informasi setelah menjadikan masyarakat semakin cerdas dalam memilih produk. Dampak lain bagi produsen (bank) adalah ketatnya persaingan bank untuk memanfaatkan kemajuan teknologi ini. Untuk mencapai sasaran tersebut, maka setiap bank harus melakukan perencanaan pemasaran secara baik. Disamping itu, bank juga harus dapat mengetahui dan menganalisis lingkungan pemasaran yang terdiri dari lingkungan eksternal dan lingkungan internal. Dengan melakukan analisis lingkungan pemasaran ini maka bank akan dapat mengetahui dimana letak Kekuatan, Kelemahan, serta Peluang dan Ancaman perusahaan yang akan sangat berpengaruh terhadap pemasaran yang akan dijalankan.

Salah satu alat yang dipakai untuk mengetahui keunggulan dan kelemahan suatu perusahaan umumnya dan khususnya terhadap bidang pemasaran didalam mengbadapi lingkungannya adalah analisis SWOT yaitu analisis terhadap Kekuatan (*strengths*), Kelemahan (*weaknesses*), Peluang (*opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) yang dimiliki dan dihadapi oleh perusahaan. Analisis SWOT membandingkan dua faktor eksternal dan internal (Rangkuti, 2004 : 19). Dengan diketahuinya keinginan dan kebutuhan nasabah serta lingkungan pemasaran yang mempengaruhinya akan memudahkan bank untuk melakukan strategi guna merebut hati nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina Sri Wahyudi, *Manajemen Stratejik : Pengantar Proses Berpikir Stratejik*. Cetakan Pertama, Bina Rupa Aksara. Jakarta, 2000.
- Crown Dirgantoro, *Manajemen Stratejik : Konsep, Kasus dan Implementasi*, Grasindo, Jakarta, 2001.
- Jatmiko, RD, 2004. *Majamenen Stratejik*, Penerbit UMM Press, Malang
- J. David. Huger & Thomas L. Wheelen. 2003. *Manajemen Strategis*, Penerbit Andi. Yogyakarta
- Kotler. Philip. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1 : Penerbit Erlangga, Jakarta
- Kotler, Philip, 2001, *Manajemen Pemasaran di Indonesia : Analisis Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, buku 2 : Penerbit Salemba Empat. Jakarta
- Kotler & Armstrong, 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jilid 1. Edisi kedelapan. Penerbit Erlangga, Jakarta
- Pontas MP., *Manajemen Stratejik dan Kebijakan Perusahaan : Pedoman Utama Pembuatan Rencana Stratejik (Restra)*. Terbitan Kelima, Cetakan Kelima, Universitas HKBP Nomensen, Medan, 2004.
- Rangkuti. Freddy, 2004. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Penerbit PT. Gramedia Pusaka Utama, Jakarta
- Rambe, Denok Almurromah, 2007. *Analisis SWOT sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Medan*, Skripsi, USU, Medan
- Tjiptono, Fandy. 2005. *Pemasaran Jasa*, Edisi Pertama : Bayumedia, Malang
- Sugiyono. 2005, *Metode Penelitian Bisnis*. Edisi Revisi. Penerbit Alfabeta. Bandung
- Majalah Info Bank. No. 334. vol. XXIX, Januari 2007
- Tim Penyusun. 2008, *Pedoman Penulisan Skripsi*, Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area. Medan

KUESIONER PENELITIAN

IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Umur : A. 20 – 29 Tahun (..... Tahun)
B. 30 – 39 Tahun (..... Tahun)
C. 40 – 49 Tahun (..... Tahun)
D. di atas 50 Tahun (..... Tahun)
3. Jenis Kelamin : A. Pria
B. Wanita
4. Pendidikan : A. SD
B. SMP
C. SLTA
D. Diploma
E. Sarjana (S – !)

PETUNJUK PENGISIAN ANGKET

Berilah tanda checklist (√) pada salah satu jawaban yang Bapak/Ibu/Saudara/i anggap sebagai jawaban yang sesuai dengan pendapat Bapak/Ibu/Saudara/i dilajur yang telah disediakan. Penilaian dapat dilakukan berdasarkan skala berikut ini :

- SS : Sangat Setuju
S : Setuju
R : Ragur-ragu
TS : Tidak Setuju
STS : Sangat Tidak Setuju

No.	INDIKATOR VARIABEL	STS (1)	TS (2)	RR (3)	S (4)	SS (5)
A. Kekuatan (<i>Strengths</i>)						
1.	Lokasi kedudukan perusahaan sangat strategis.					
2.	Jumlah dan jenis tenaga kerja di perusahaan masih memiliki sistem kontrak					
3.	Mutu layanan perusahaan sangat baik.					
4.	Pengadaan dan pelatihan tenaga kerja dilakukan tiap enam bulan sekali.					
B. Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)						
1.	Perusahaan menggunakan promosi untuk menarik minat nasabah					
2.	Customer service melayani nasabah dengan baik.					
3.	Sistem mutasi yang digunakan perusahaan sudah terlaksana dengan baik.					
4.	Layanan nasabah yang tersedia di perusahaan sangat memuaskan.					
C. Peluang (<i>Opportunities</i>)						
1.	Perusahaan melayani nasabah dengan baik, agar mau menabung.					
2.	Nasabah memerlukan sistem kredit yang dibuat BRI.					
3.	Perusahaan menggunakan teknologi yang canggih dalam melayani nasabah.					
4.	Karyawan selalu mengerjakan pekerjaannya dengan baik.					
D. Ancaman (<i>Threats</i>)						
1.	Selalu menjaga dan memelihara citra positif perusahaan					
2.	Perusahaan selalu menciptakan suasana persaingan yang sehat					
3.	Perusahaan menjalin hubungan dengan pihak nasabah. dan pihak perusahaan yang sejenis					
4.	Penerapan budaya perusahaan di mata masyarakat sangat baik					
E. Daya Saing						
1.	Keadaan ekonomi (inflasi) yang tidak stabil					

2.	Penambahan jenis layanan akan dapat menciptakan daya saing yang baik					
3.	Pengembangan kinerja administrasi perusahaan baik pihak manajemen dan karyawan					
4.	Adanya pengembangan kegiatan usaha					
5.	Meningkatkan pelatihan bagi manajemen dan karyawan secara berkala					
6.	Adanya pengembangan Peluang & iklan					

Terima kasih atas kerjasama Bapak/Ibu, semoga sukses dan lancar dalam segala urusan.

