

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA USAHA
BELLA COOKIES AND CAKE DENGAN
MENGGUNAKAN METODE SWOT**

SKRIPSI

Oleh:

DINI KRISTIANI PUTRI

201510215242



**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
2020**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Bella Cookies And Cake Dengan Menggunakan Metode SWOT

Nama Mahasiswa : Dini Kristiani Putri

Nomor Pokok Mahasiswa : 201510215242

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Bekasi, 22 Januari 2020

MENYETUJUI,

Pembimbing I

Pembimbing II

Tubagus Hedi Saepudin, S.T., M.M.

Achmad Muhamazir, S.T., M.T.

NIDN 0413117602

NIDN 0316037002

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Bella Cookies And Cake Dengan Menggunakan Metode SWOT

Nama Mahasiswa : Dini Kristiani Putri

Nomor Pokok Mahasiswa : 201510215242

Fakultas/Program Studi : Teknik/Teknik Industri

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 20 Januari 2020

Bekasi, 22 Januari 2020

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Pengaji : Sonny Nugroho Aji, STP., M.T.

NIDN 0331127304

Pengaji I : Helena Sitorus, S.T., M.T.

NIDN 0330117308

Pengaji II : Tubagus Hedi Saepudin, S.T., M.M.

NIDN 0413117602



.....
.....
.....
.....

MENGETAHUI,

Ketua Program Studi Teknik Industri

Dekan Fakultas Teknik



Drs. Solihin, M.T.

NIP 1912445



Ismaniah, S.Si., M.M.

NIP 9604028

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

Skripsi yang berjudul **“Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Bella Cookies and Cake Dengan Menggunakan Metode SWOT”** ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan tidak mengandung materi yang ditulis oleh orang lain kecuali pengutipan sebagai referensi yang sumbernya telah dituliskan secara jelas sesuai kaidah penulisan karya ilmiah.

Apabila di kemudian hari ditemukan kecurangan dalam karya ini, saya bersedia menerima sanksi dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Saya mengizinkan skripsi ini dipinjam dan digandakan melalui Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Saya memberi izin kepada Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya untuk menyimpan skripsi ini dalam bentuk digital dan mempublikasikannya melalui internet selama publikasi tersebut melalui portal Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Bekasi, 22 Januari 2020

Yang membuat pernyataan,



Dini Kristiani Putri

201510215242

ABSTRAK

Dini Kristiani Putri. 201510215242. “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Dengan Menggunakan Metode SWOT”.

Penelitian ini menganalisa strategi pemasaran dibidang usaha industri makanan ringan yaitu pada Bella Cookies and Cake. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui posisi strategi pemasaran pada Bella Cookies and Cake dan menentukan strategi untuk meningkatkan penjualan usaha Bella Cookies and Cake. Perusahaan dituntut untuk selalu mengembangkan strategi agar dapat bertahan dan terus berkembang di tengah gencarnya persaingan, oleh sebab itu perusahaan perlu mengembangkan suatu strategi yang tepat agar perusahaan dapat mempertahankan eksistensinya dan dapat memperbaiki kinerja perusahaan. Berdasarkan permasalahan tersebut akan dilakukan analisis faktor internal dan eksternal menggunakan penggabungan metode pengujian yang merupakan langkah-langkah dari analisis SWOT, diantaranya yaitu dengan menggunakan matriks IFAS dan EFAS, diagram analisis SWOT, dan matriks SWOT. Hasil perhitungan matriks IFAS diperoleh total skor 3.35 dan matriks EFAS diperoleh total skor 3.30. Hasil analisis SWOT menerangkan bahwa perusahaan berada pada kuandran 2 yaitu strategi diversifikasi, dimana pada daerah tersebut menggambarkan bahwa faktor-faktor internal dalam keadaan kuat tetapi terdapat ancaman yang akan timbul maka strategi yang tepat untuk meningkatkan penjualan adalah strategi ST.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Meningkatkan Penjualan, Analisis SWOT

ABSTRACT

Dini Kristiani Putri. 201510215242. "Analysis of Marketing Strategies in an Effort to Increase Sales Using the SWOT Method".

This study analyzes marketing strategies in the snack food business sector at Bella Cookies and Cake. The purpose of this study is to determine the position of marketing strategies at Bella Cookies and Cake and determine strategies to increase sales of Bella Cookies and Cake businesses. Companies are required to always develop strategies in order to survive and continue to grow in the midst of intense competition, therefore the company needs to develop appropriate strategies so that the company can maintain its existence and can improve company performance. Based on this problem, analysis of internal and external factors will be carried out using a combination of test methods that are steps in the SWOT analysis, including using IFAS and EFAS matrices, SWOT analysis diagrams, and SWOT matrices. IFAS matrix calculation results obtained a total score of 3.35 and EFAS matrix obtained a total score of 3.30. The SWOT analysis results explain that the company is in quadrant 2, a diversification strategy, where the area illustrates that internal factors are strong but there are threats that will emerge then the right strategy to increase sales is the ST strategy.

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



LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai Civitas Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dini Kristiani Putri

NPM : 201510215242

Fakultas/Program Studi : Teknik/Teknik Industri

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, Hak Bebas Non-Eksekutif (*Non-Exclusive-Free Royalty-Free Right*), atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Bella Cookies and Cake Dengan Menggunakan Metode SWOT”

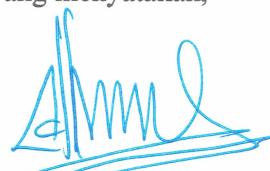
Beserta perangkat yang ada (bila diperlukan). Dengan hak bebas *royalty* non-eksklusif ini, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikannya dan menampilkan atau mempublikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran hak cipta dalam karya ilmiah ini menjadi tanggung jawab saya pribadi.

Demikian pernyataan yang saya buat dengan sebenarnya.

Bekasi, 22 Januari 2020

Yang menyatakan,



Dini Kristiani Putri

201510215242

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan karunia sehingga penulis dapat mengerjakan dan menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Adapun penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh studi strata (S-1) pada Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Skripsi yang disusun bertujuan untuk memahami ilmu dunia perindustrian yang tengah di jalani dalam program studi teknik industri. Dalam skripsi ini mengambil data dari usaha kecil Bella Cookies and Cake dan penelitian skripsi dilakukan dalam metode SWOT.

Terwujudnya skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, saran, dan bantuan baik moral dan materi, dorongan serta kritik dari berbagai pihak. Dengan kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Irjen Pol. (Purn) Drs. H. Bambang Karsono, S.H., M.M. selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
2. Ibu Ismaniah, S.Si., M.M. selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Bapak Drs. Solihin, M.T. selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
4. Bapak Tubagus Hedi Saepudin, S.T., M.M. selaku Dosen Pembimbing 1.
5. Bapak Achmad Muhamazir, S.T., M.T. selaku Dosen Pembimbing 2.
6. Seluruh keluarga yang selalu memberi semangat dan motivasi dalam menyelesaikan penulisan skripsi.
7. Teman-teman Teknik Industri angkatan 2015 yang selalu memberi semangat dan bantuan dalam menyelesaikan penulisan skripsi.
8. Seluruh teman dan sahabat yang telah memberi saran dan masukkan dalam penulisan skripsi.

9. Seluruh pihak lain yang telah membantu dalam penulisan skripsi.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari para pembaca, sehingga dapat membangun dan lebih menyempurnakan skripsi berikutnya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat terutama bagi saya sendiri penulis, dan bagi para pembaca.

Bekasi, 22 Januari 2020

Penulis



Dini Kristiani Putri

201510215242



DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
LEMBAR PERNYATAAN PUBLIKASI	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Rumusan Masalah	3
1.4 Batasan Masalah.....	3
1.5 Tujuan Penelitian	4
1.6 Manfaat Penelitian	4
1.7 Tempat dan Waktu Penelitian	4
1.8 Metode Penelitian.....	5
1.9 Sistematika Penulisan	5

BAB II LANDASAN TEORI	7
2.1 Pengertian Strategi	7
2.1.1 Tipe-Tipe Strategi	9
2.2 Pengertian Pemasaran	9
2.2.1 Tujuan Pemasaran	10
2.2.2 Unsur-Unsur Utama Pemasaran.....	11
2.2.3 Proses Pemasaran.....	12
2.3 Pengertian Strategi Pemasaran.....	13
2.3.1 Jenis Strategi Pemasaran.....	14
2.4 Pengertian Perencanaan Pemasaran	16
2.4.1 Macam-Macam Perencanaan Pemasaran.....	16
2.5 Bauran Pemasaran	17
2.6 Pengertian Rumus Slovin	22
2.7 Pengertian SWOT	22
2.7.1 Tahap Pengumpulan Data	24
2.7.2 Tahap Analisis	25
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	33
3.1 Jenis Penelitian.....	33
3.2 Lokasi Penelitian.....	33
3.3 Sumber Data.....	33
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	33
3.5 Teknik Pengolahan Data	35
3.6 Kerangka Berpikir.....	35

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	37
4.1 Gambaran Umum Usaha	37
4.1.1 Produk Yang Dipasarkan	37
4.2 Rumus Slovin.....	38
4.3 Bauran Pemasaran.....	38
4.4 Analisis SWOT	39
4.4.1 Hasil Kuesioner.....	42
4.4.2 Matriks IFAS dan EFAS	44
4.4.4 Matriks SWOT	53
BAB V PENUTUP.....	57
5.1 Kesimpulan	57
5.2 Saran.....	57
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penjualan	1
Tabel 4.1 Hasil Kuesioner.....	43
Tabel 4.2. IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>).....	44
Tabel 4.3. EFAS (<i>External Factor Analysis Summary</i>)	48
Tabel 4.4 Matriks SWOT	54



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Diagram Matriks SWOT	26
Gambar 2.2 Diagram Matriks BCG	28
Gambar 2.3 Diagram Matriks General Electric	29
Gambar 2.4 Diagram Matriks Internal Eksternal	30
Gambar 2.5 Matriks Space	31
Gambar 2.6 Diagram Matriks Grand Strategy	32
Gambar 3.1 Kerangka Berpikir	36
Gambar 4.1 Logo Usaha	37
Gambar 4.2 Diagram Analisis SWOT	53



DAFTAR LAMPIRAN

1. Kuesioner
2. Lembar Asistensi Pembimbing I & II

