

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN KUE
LAPIS LEGIT MENGGUNAKAN METODE SWOT
(STUDI KASUS DI TOKO MEKAR SARI KUE)**

SKRIPSI

REINAL FARIZI

201610215100



**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
2021**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan
Volume Penjualan Kue Lapis Legit Menggunakan
Metode SWOT (Studi Kasus Di Toko Mekar Sari
Kue)

Nama Mahasiswa : Reinal Farizi

Nomor Pokok Mahasiswa : 201610215100

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 25 Januari 2021

Bekasi, 01 Februari 2021

MENYETUJUI

Pembimbing I



Dr. Tyastuti Sri Lestari, S.Si., M.M

NIDN. 0327036701

Pembimbing II



Dr. Ismaniah, S.Si., M.M.

NIDN. 0309036503

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Kue Lapis Legit Menggunakan Metode SWOT (Studi Kasus Di Toko Mekar Sari Kue)

Nama Mahasiswa : Reinal Farizi

Nomor Pokok Mahasiswa : 201610215100

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 25 Januari 2021

Bekasi, 01 Februari 2021

MENGESAHKAN


Ketua Tim Penguji : Tubagus Hedi S, S.T., M.M.
NIDN. 0413117602

Penguji I : Darmono Umar, S.E., M.M.
NIDN. 0308065806


Penguji II : Dr. Tyastuti Sri Lestari., S.Si., M.M.
NIDN. 0327036701

MENGETAHUI

Ketua Program Studi
Teknik Industri


Drs. Solihin, M.T.
NIDN. 0320066605

Dekan
Fakultas Teknik


Dr. Ismaniah, S.Si., M.M.
NIDN. 0309036503

LEMBAR PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

Skripsi yang berjudul **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN KUE LAPIS LEGIT MENGGUNAKAN METODE SWOT (STUDI KASUS DI TOKO MEKAR SARI KUE)**

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 dengan kaidah penulisan karya ilmiah.

Apabila di kemudian hari ditemukan adanya 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 memberikan 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, 01 Febuari 2021

Yang membuat pernyataan



Reinal Farizi
201610215100

ABSTRAK

Reinal Farizi. 201610215100, Analisis Strategi Pemasaran Pada Produk Kue Lapis Legit Menggunakan Metode SWOT (Studi kasus di Toko Mekar Sari Kue).

Toko Mekar Sari Kue adalah usaha kecil yang bergerak pada sektor industri makanan yang memiliki peminat dengan jumlah yang banyak. Dengan tekstur yang lembut dimulut dan harganya yang bisa dijangkau oleh semua kalangan masyarakat menjadikannya pilihan ideal untuk menyajikannya di waktu kumpul keluarga atau teman. Penjualan produk “Kue Lapis Legit” masih di bawah jumlah penjualan pesaing dari 4 produk yang di data dari 6 bulan terakhir yang menjual produk sama atau sejenis, produk “Kue Lapis Legit” mendapatkan peringkat 3 dari hasil penjualan yang artinya masih dibawah jumlah penjualan 2 pesaing diantara 4 produk. Untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat agar meningkatnya penjualan pada produk “Kue Lapis Legit” dengan menggunakan analisis S- W-O-T: kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threats*). Hasilnya menunjukkan bahwa Meskipun perusahaan sedang menghadapi berbagai ancaman dari luar, namun perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/jasa).

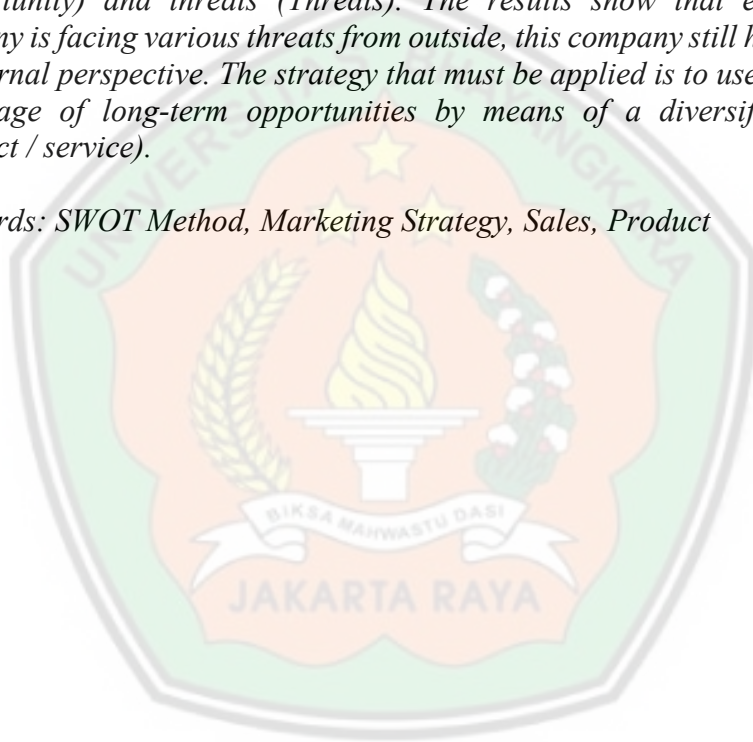
Kata Kunci: Metode SWOT, Strategi Pemasaran, Penjualan, Produk

ABSTRACT

Reinal Farizi. 201610215100. *Analysis of Marketing Strategy on Lapis Legit Cake Products Using the SWOT Method (Case Study at Mekar Sari Kue Shop).*

Toko Mekar Sari Kue is a small business engaged in the snack industry which is in demand by many consumers. Its delicate taste and affordable price make it an ideal choice for spending free time with family and friends. The sales of "Lapis Legit" products are still below the number of sales of competitors from 4 products that are recorded from the last 6 months that sell the same or similar products, the "Lapis Legit" products get rank 3 from the sales, which means that they are still below the number of sales of 2 competitors. among 4 products. To determine the right marketing strategy in order to increase sales of "Lapis Legit" products using S-W-O-T analysis: strength (strength), weakness (weakness), opportunities (Opportunity) and threats (Threats). The results show that even though the company is facing various threats from outside, this company still has strength from an internal perspective. The strategy that must be applied is to use strength to take advantage of long-term opportunities by means of a diversification strategy (product / service).

Keywords: SWOT Method, Marketing Strategy, Sales, Product



LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, saya bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Reinal Farizi
NPM : 201610215100
Program Studi : Teknik Industri
Fakultas : Teknik
Jenis Karya : Skripsi

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

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN KUE LAPIS LEGIT MENGGUNAKAN METODE SWOT
(STUDI KASUS DI TOKO MEKAR SARI KUE)**

beserta perangkat yang ada (bila diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini Universitas Bhayangkara berhak menyimpan, mengalih media/format- kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Bekasi, 01 Febuari 2021

Yang menyatakan



Reinal Farizi
201610215100

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim.

Puji syukur kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, Serta kasih sayang-Nya kepada penulis dan telah memberikan kekuatan kepada penulis selama menyusun skripsi ini. Sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad Saw. yang telah memberikan penerangan serta pencerahan bagi umat manusia dan pembawa rahmat bagi seluruh alam.

Adapun tujuan penulis menyusun skripsi ini sebagai pemenuhan salah satu syarat kelulusan S1 di Universitas Bhayangkara Jakarta raya dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Pada Produk Kue Lapis Legit Menggunakan Metode SWOT (Studi kasus di Toko Mekar Sari Kue)”. Dalam penyusunan laporan ini, penulis banyak mendapatkan pengarahan, bimbingan, dan mengucapkan banyak terima kasih kepada:


1. Allah SWT atas limpahan rahmat, nikmat, dan hidayah-Nya.
2. Kedua orang tua, serta keluarga yang telah memberi do'a dan dukungannya.
3. Bapak Irjen Pol (Purn) Dr. Drs. Bambang Karsono, SH., MM. Selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
4. Ibu Dr. Ismaniah, S.Si., M.M., Selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
5. Bapak Drs Solihin, M.T. Selaku Kepala Program Studi Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
6. Ibu Dr. Tyastuti Sri Lestari., SSI., M.M., selaku pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan pengarahannya dalam penulisan skripsi ini.
7. Ibu Dr. Ismaniah, S.Si., M.M., selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan pengarahannya dalam penulisan skripsi ini.

8. Bapak Sumanto, S.T., M.T. selaku Dosen Pembimbing Akademik.
9. Rekan-rekan mahasiswa Teknik Industri angkatan 2016 khususnya P2KU yang tercinta.

Penulis menyadari kekurangan yang ada dalam laporan skripsi ini. Untuk itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun untuk perbaikan dalam penulisan laporan di masa yang akan datang. Akhirnya penulis berharap semoga laporan kerja praktek ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amiin ya Robbal'alam.



Bekasi, 01 Februari 2021


ReinalFarizi

201610215100

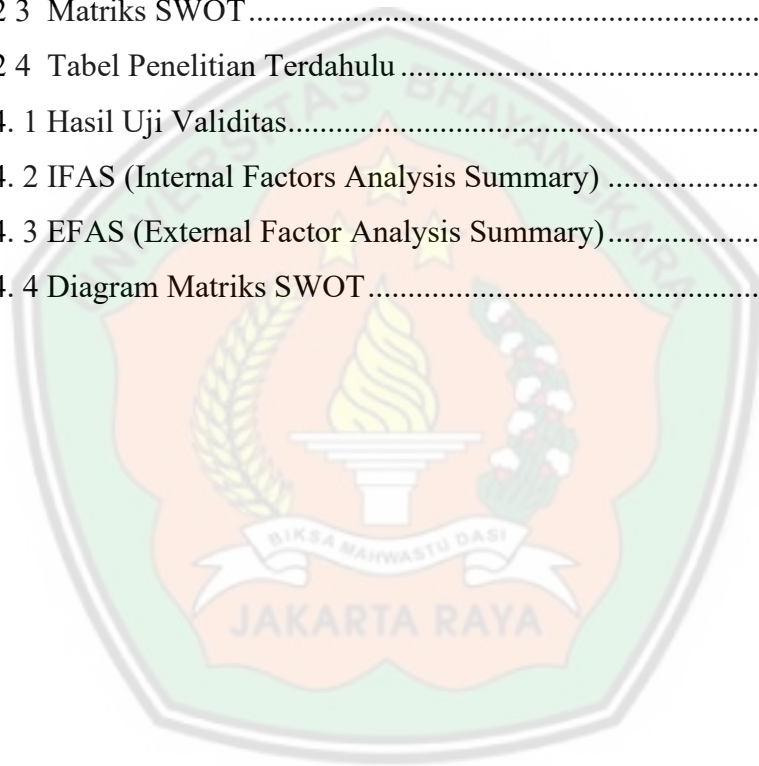
DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI	ix
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
LEMBAR PERNYATAAN PUBLIKASI	vii
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	xiv
1.1 Latar Belakang.....	15
1.2 Identifikasi Masalah.....	18
1.3 Rumusan Masalah.....	18
1.4 Batasan Masalah	19
1.5 Tujuan Penelitian.....	19
1.6 Manfaat Penelitian.....	19
1.7 Waktu dan Tempat penelitian	19
1.7.1 Waktu	19
1.7.2 Tempat.....	20
1.8 Metodologi Penelitian.....	20
1.9 Sistematika Penulisan	20
BAB II LANDASAN TEORI	22
2.1. Pasar dan Pemasaran.....	22
2.1.1. Pengertian Pasar dan Pemasaran	22
2.1.2. Tujuan Pemasaran.....	25
2.1.3. Bauran Pemasaran	26
2.1.4. Strategi Pemasaran	27
2.2. Teori Strategi	29
2.2.1 Definisi Perencanaan Strategis	29
2.2.2. Tipe-tipe Strategi.....	32

2.3.	Metode SWOT.....	34
2.3.1.	Pengertian SWOT.....	34
2.3.2.	Fungsi SWOT	36
2.3.3.	Analisis SWOT.....	36
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	49
3.1	Jenis Penelitian	49
3.2	Teknik Pengumpulan data	49
3.3	Jenis Data.....	50
3.4	Identifikasi Data.....	50
3.5	Metode Analisis Data	50
3.6	Kerangka Berfikir	53
BAB IV	ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	54
4.1	Gambaran Umum Perusahaan	54
4.1.1	Profil Perusahaan.....	54
4.1.2	Visi dan Misi perusahaan	54
4.2	Bauran Pemasaran	55
4.2.1	Produk (<i>product</i>)	55
4.2.2	Harga (<i>price</i>)	57
4.2.3	Distribusi (<i>place</i>).....	58
4.2.4	Promosi (<i>promotion</i>)	58
4.2.5	Uji Validitas Data.....	58
4.2.6	Uji Reabilitas.....	59
4.3	Analisis SWOT.....	60
4.3.1	<i>Mapping</i> SWOT	60
4.4	Matriks SWOT	73
BAB V	PENUTUP.....	76
5.1	Kesimpulan.....	76
5.2	Saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 1 Perbandingan Penjualan Produk Lapis Legit dengan Produk Pesaing .	16
Tabel 1 2 Perbandingan harga produk kue lapis legit dengan produk pesaing A,B, dan C	17
Tabel 1 3 Perbandingan bahan baku dan perbandingan kandungan	17
Tabel 2 1 Faktor Strategi Internal	39
Tabel 2 2 Strategi eksternal.....	41
Tabel 2 3 Matriks SWOT.....	43
Tabel 2 4 Tabel Penelitian Terdahulu	45
Tabel 4. 1 Hasil Uji Validitas.....	59
Tabel 4. 2 IFAS (Internal Factors Analysis Summary)	69
Tabel 4. 3 EFAS (External Factor Analysis Summary).....	70
Tabel 4. 4 Diagram Matriks SWOT	74



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. 1 Perbandingan Penjualan Produk Kue Lapis Legit dengan Produk Pesaing	16
Gambar 2. 1 Konsep Dasar SWOT	37
Gambar 2. 2 Analisis SWOT	42
Gambar 3. 1 Kerangka Berfikir.....	53
Gambar 4. 1 Uji Reabilitas.....	60
Gambar 4. 2 Posisi Pemasaran.....	73



DAFTAR LAMPIRAN

1. Hasil Kuesioner Respoden
2. Hasil perhitungan Rating
3. Hasil perhitungan Bobot

