

**ANALISIS STRATEGI UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN USAHA BURSA KUE XYZ DENGAN
MENGUNAKAN METODE SWOT**

SKRIPSI

Oleh:

RENITA MEIDY

201610215211



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

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul Skripsi : Analisis Strategi Untuk Meningkatkan Penjualan
Usaha Bursa Kue XYZ Dengan Menggunakan
Metode SWOT .

Nama Mahasiswa : Renita Meidy

Nomor Pokok Mahasiswa : 201610215211

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 26 Januari 2021

Bekasi, 03 Februari 2021

MENYETUJUI,

Pembimbing I

Pembimbing II



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

NIDN: 0413117602



Darmono Umar, S.E., M.M.

NIDN: 0308065806

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Strategi Untuk Meningkatkan Penjualan
Usaha Bursa Kue XYZ Dengan Menggunakan
Metode SWOT
Nama Mahasiswa : Renita Meidy
Nomor Pokok Mahasiswa : 201610215211
Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik
Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 26 Januari 2021

Bekasi, 03 Februari 2021

MENGESAHKAN,

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



Penguji I : Dr. Ismaniah, S.Si., M.M.
NIDN. 0309036503



Penguji II : Tubagus Hedi S, S.T., M.M.
NIDN. 0413117602



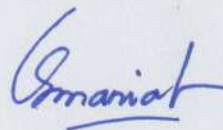
MENGETAHUI,

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 Untuk Meningkatkan Penjualan Usaha Bursa Kue XYZ
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 dengan kaidah penulisan karya ilmiah.

Apabila dikemudian 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, 03 Februari 2021

Yang membuat pernyataan,



RENITA MEIDY

201610215211

ABSTRAK

RENITA MEIDY 201610215211. Analisis Strategi Untuk Meningkatkan Penjualan Usaha Bursa Kue XYZ Dengan Menggunakan Metode SWOT.

Strategi perusahaan merupakan faktor penting dalam memutuskan lanjut atau tidaknya suatu usaha. Selain proses strategi yang pertama dalam pengenalan usaha juga harus melakukan pengembangan pada strategi yang telah ada. Permasalahan yang ada dalam Bursa Kue XYZ yaitu tempat parkir yang terbatas, kemasan kue yang masih tradisional, kebersihan dan kenyamanan serta minimnya jumlah karyawan. Objek pada penelitian ini adalah bermacam-macam kue yang tidak hanya di produksi dari dalam perusahaan, tetapi ada juga kue yang didapatkan dari distributor lain namun dengan kualitas kue yang baik. Oleh karena itu untuk menjaga kualitas kue tetap baik maka perlu didukung dengan melakukan pengembangan strategi yang sudah ada agar mendapatkan inovasi untuk Bursa Kue XYZ. Penelitian bertujuan untuk melakukan analisa strategi penjualan usaha yang dipakai perusahaan dengan menggunakan metode *strength*, *weakness*, *opportunity* dan *threat* serta analisis *fishbone diagram* untuk mengetahui penyebab dari suatu akibat yang dialami oleh perusahaan, selanjutnya analisa QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) guna menghasilkan strategi bisnis baru yang nantinya akan digunakan pada Bursa Kue XYZ. Hasil analisa yang didapat dalam penelitian ini terdapat 10 alternatif strategi yang telah disusun berdasarkan nilai TAS (*Total Attractiveness Scores*) dengan skor tertinggi sebesar 6,26 yang merupakan prioritas utama yaitu meningkatkan mutu dari setiap variasi produk.

Kata Kunci: Metode SWOT, Analisis *Fishbone Diagram*, *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM).

ABSTRACT

RENITA MEIDY 201610215211. *Strategy Analysis to Increase Sales of XYZ Cake Exchange Business Using the SWOT Method.*

Company strategy is an important factor in deciding whether or not a business will continue. In addition to the strategic process, the first in the introduction of a business must also develop existing strategies. The problems that exist in the XYZ Cake Exchange are limited parking space, traditional cake packaging, cleanliness and comfort and the minimum number of employees. The object of this research is a variety of cakes that are not only produced from within the company, but also cakes obtained from other distributors but with good quality cakes. Therefore, to keep the quality of the cake good, it needs to be supported by developing existing strategies in order to get innovation for the XYZ Cake Exchange. The research aims to analyze the business sales strategy used by the company by using the methods of strength, weakness, opportunity and threat as well as fishbone diagram analysis to find out the causes of an effect experienced by the company, then QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) analysis to produce new business strategies. which will later be used in the XYZ Cake Exchange. The analysis results obtained in this study, there are 10 alternative strategies that have been compiled based on the value of TAS (Total Attractiveness Scores) with the highest scores of 6.26 which is the main priority, namely improving the quality of each product variation.

Keywords: *SWOT method, Fishbone Diagram Analysis, Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM).*

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Renita Meidy
Nomor Pokok Mahasiswa : 201610215211
Program Studi : Teknik Industri
Jenis Karya : Skripsi / Tesis / Karya Ilmiah

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

**ANALISIS STRATEGI UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN USAHA BURSA KUE XYZ
DENGAN MENGGUNAKAN METODE SWOT.**

Beserta perangkat yang ada (bila diperlukan) dengan hak yang bebas royalti non-eksklusif ini. Universitas Bhayangkara Jakarta Raya berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikan dan menampilkan publikasiannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu permintaan izin dari saya sebagai pemilik hak cipta. Segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran hak cipta dalam skripsi ini menjadi tanggung jawab saya pribadi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : BEKASI

Pada Tanggal : 03 Februari 2021

Yang menyatakan,



Renita Meidy

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum, Wr. Wb.

Alhamdulillahirobbil'alamiin, segala puji bagi Allah Subhanahu Wa Ta'ala, Pencipta seluruh alam raya. Hanyalah petunjuk dan Karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi berjudul "ANALISIS STRATEGI UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN USAHA BURSA KUE XYZ DENGAN MENGGUNAKAN METODE SWOT".

Skripsi ini disusun sebagai salah satu prasyarat dalam menempuh gelar sarjana Teknik di Program Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya. Dalam menyusun Skripsi, tidak lupa penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Irjen Pol (Purn) Dr. Drs. H. Bambang Karsono. S.H., M.M. selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
2. Ismaniah, S.Si., M.M. selaku Dekan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Drs. Solihin, MT. selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
4. Tubagus Hedi S, ST., MM. sebagai Dosen pembimbing akademik kelas TID A3 sekaligus pembimbing satu yang selalu sabar dalam membimbing dan selalu merespon dengan cepat dalam memberikan arahan saat berkonsultasi untuk penyelesaian skripsi ini.
5. Darmono Umar, SE., MM. sebagai dosen pembimbing penulisan atau pembimbing dua yang juga selalu sabar dalam membimbing dan selalu merespons cepat dalam memberikan arahan saat berkonsultai untuk penyelesaian skripsi ini.
6. Bapak, Ibu, Mas Rendy dan Regita tersayang yang selalu memberi doa, dukungan dan memfasilitasi semua kebutuhan agar skripsi ini segera selesai.
7. Bapak dan Ibu pemilik Bursa Kue XYZ yang sudah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian serta selalu bersedia untuk dilakukan wawancara.

8. Karyawan Bursa Kue XYZ yang telah membantu banyak dalam memberikan informasi seputar usaha Bursa Kue XYZ.
9. Teman-teman angkatan 2016 terutama kelas TID A3 yang selalu memberikan dukungan.

Penulis sadar bahwasannya banyak sekali kekurangan dalam Skripsi ini baik materi maupun teknik penyampaiannya, mengingat kurangnya pengetahuan dan pengalaman penulis. Oleh karna itu, pendapat dan saran yang membangun sangat penulis harapkan.

Semangat untuk seluruh teman-teman angkatan 2016 yang sedang berjuang dimana di tahun ini kita semua ikut merasakan dampak dari adanya wabah COVID-19 pada tahun 2020 ini, yang menyebabkan terhambatnya penelitian, menurunnya ekonomi dan lain hal sebagainya. Di tahun 2020 ini membuat kita menjadi angkatan yang istimewa dan berbeda. Akhir kata, penulis memiliki harapan semoga skripsi ini diterima dengan baik dan bermanfaat bagi yang membaca.

Bekasi, 26 Januari 2021



RENITA MEIDY

201610215211

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
LEMBAR PERNYATAAN PUBLIKASI	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	6
1.3 Rumusan Masalah.....	6
1.4 Batasan Masalah	6
1.5 Tujuan Penelitian	6
1.6 Manfaat Penelitian	6
1.7 Metodologi Penelitian.....	7
1.8 Sistematika Penulisan	7
BAB II LANDASAN TEORI	9
2.1 Pengertian Pemasaran	9
2.1.1 <i>Segmentation</i>	9

2.1.2	<i>Targeting</i>	10
2.1.3	<i>Positioning</i>	10
2.2	Tujuan Pemasaran.....	11
2.3	Bauran Pemasaran	11
2.4	Tipe-tipe Strategi	12
2.5	Strategi Pemasaran.....	12
2.6	Tujuan Strategi Pemasaran	13
2.7	Konsep Strategi Pemasaran	13
2.8	Analisis SWOT.....	14
2.8.1	Pengertian SWOT	14
2.8.2	Langkah-langkah Dalam Analisis SWOT.....	15
2.8.3	Matriks IFAS dan EFAS	16
2.8.3.1	IFAS.....	17
2.8.3.2	EFAS.....	18
2.8.4	Matriks SWOT.....	18
2.9	Seven Tools	20
2.10	<i>Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)</i>	22
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		24
3.1	Jenis Penelitian	24
3.2	Tempat dan Waktu Penelitian.....	24
3.3	Metode Pengumpulan Data.....	24
3.4	Populasi dan Sampel.....	25
3.4.1	Populasi.....	25
3.4.2	Sampel.....	25
3.5	Teknik Pengolah Data.....	26
3.6	Pernyataan Kuesioner	28

3.7	Kerangka Berpikir Penelitian	29
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....		30
4.1	Sejarah Singkat	30
4.1.1	Jumlah Tenaga Kerja.....	30
4.1.2	Pelanggan	31
4.2	Barang Yang Dipasarkan.....	31
4.3	Analisa SWOT.....	32
4.3.1	Analisa Kesempatan Pasar	32
4.3.2	Analisa Lingkungan Internal.....	32
4.3.3	Analisa Lingkungan Eksternal	33
4.4	Data Hasil Kuesioner.....	35
4.5	<i>SPSS 23 For Windows</i>	36
4.5.1	Uji Validitas	37
4.5.2	Uji Reliabilitas	38
4.5.3	Uji Nomalitas	39
4.6	Matriks IFAS dan EFAS.....	40
4.6.1	Matriks <i>Internal Factor Analysis Summary</i>	40
4.6.2	Matriks <i>External Factor Analysis Summary</i>	41
4.7	Matriks SWOT.....	44
4.8	<i>Fishbone Diagram</i>	45
4.8.1	Tempat Parkir yang Terbatas	45
4.8.2	Kemasan Kue Masih Tradisonal	46
4.8.3	Bersih dan Nyaman	47
4.8.4	Jumlah Karyawan.....	48
4.9	<i>Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)</i>	49

BAB V PENUTUP	55
5.1 Kesimpulan.....	55
5.2 Saran	57

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

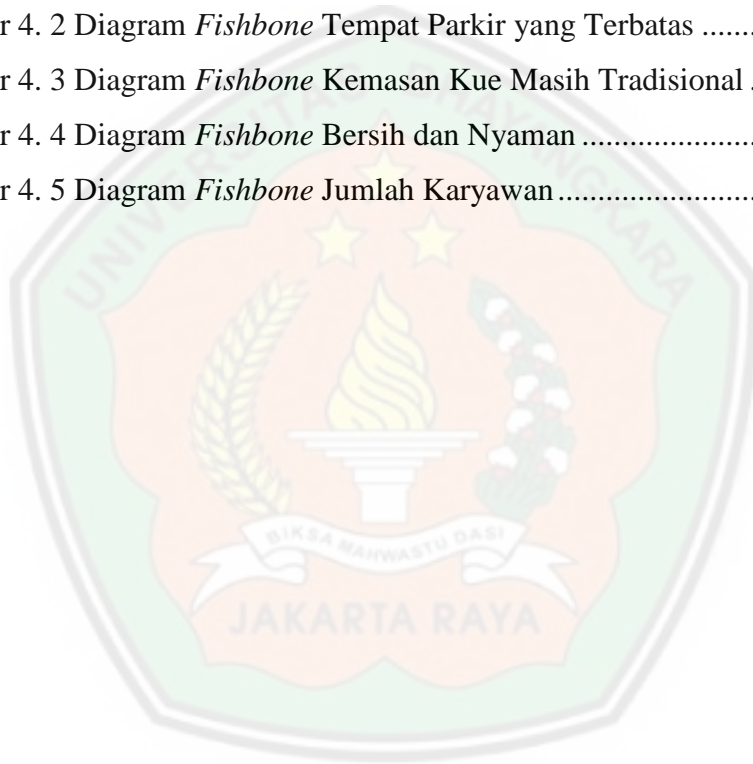


DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. 1 Perbandingan Pangsa Pasar Perusahaan dengan Pesaing	3
Tabel 1. 2 Data Pendapatan dari Penjualan Bursa Kue XYZ Pada Tahun 2020	4
Tabel 2. 1 Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS)	16
Tabel 2. 2 Matriks Faktor Eksternal (EFAS)	16
Tabel 3. 1 Nilai Koefisien Korelasi.....	26
Tabel 3. 2 Daftar Kuesioner Bursa Kue XYZ.....	28
Tabel 4. 1 Jumlah Tenaga Kerja	31
Tabel 4. 2 Gambaran Umum Responden	35
Tabel 4. 3 Hasil Kuesioner.....	36
Tabel 4. 4 Nilai r Tabel	37
Tabel 4. 5 Hasil Uji Validitas Bursa Kue XYZ	38
Tabel 4. 6 Hasil Uji Reliabilitas Bursa Kue XYZ.....	39
Tabel 4. 7 Hasil Uji Normalitas Bursa Kue XYZ	39
Tabel 4. 7 Hasil IFAS Bursa Kue XYZ	41
Tabel 4. 8 Hasil EFAS Bursa Kue XYZ	42
Tabel 4. 9 Matriks SWOT.....	44
Tabel 4. 10 QSPM Strategi S - O.....	49
Tabel 4. 11 QSPM Strategi S - T	50
Tabel 4. 12 QSPM Strategi W - O	51
Tabel 4. 13 QSPM Strategi W - T.....	52
Tabel 4. 14 Peringkat Nilai Total Daya Tarik.....	53

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. 1 Pendapatan Bersih Januari - Desember 2020	5
Gambar 2. 1 Analisis Strategi SWOT	15
Gambar 2. 2 Matriks SWOT	19
Gambar 2. 3 Tujuh Alat Pengendalian Kualitas.....	22
Gambar 3. 1 Kerangka Berpikir Penelitian	29
Gambar 4. 1 Posisi Pemasaran	43
Gambar 4. 2 Diagram <i>Fishbone</i> Tempat Parkir yang Terbatas	45
Gambar 4. 3 Diagram <i>Fishbone</i> Kemasan Kue Masih Tradisional	46
Gambar 4. 4 Diagram <i>Fishbone</i> Bersih dan Nyaman	47
Gambar 4. 5 Diagram <i>Fishbone</i> Jumlah Karyawan	48



DAFTAR LAMPIRAN

1. HASIL PENGOLAHAN DATA KUESIONER
2. SPSS UJI VALIDITAS
3. SPSS UJI RELIABILITAS
4. SPSS UJI NORMALITAS

