

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN IKAN LELE DI UKM
SIAHAAN DENGAN METODE SWOT DAN QSPM**

SKRIPSI

Oleh :

CHRISTIAN ABEDNEGO SIAHAAN

201810215116



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

2023

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran untuk
Meningkatkan Penjualan Ikan Lele di UKM
SIAHAAN dengan Metode SWOT dan
QSPM.

Nama Mahasiswa : Christian Abednego Siahaan
Nomor Pokok Mahasiswa : 201810215116
Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik
Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 31 Januari 2023

Bekasi, 06 Februari 2023

Menyetujui

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II



Dr. Tyastuti Sri Lestari, S.Si., M.M.
NIDN 0327036701

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

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk
Meningkatkan Penjualan Ikan Lele Di UKM
SIAHAAN dengan Metode SWOT dan
QSPM.

Nama Mahasiswa : Christian Abednego Siahaan

Nomor Pokok Mahasiswa : 201810215116

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 31 Januari 2023

Bekasi, 06 Februari 2023

MENGESAHKAN

Ketua Tim Penguji : Dr. Paduloh, S.T., M.T.
NIDN 0312047602

Penguji I : Muhammad Zulfadhli, S.Pd., M.Pd.
NIDN 0309069203

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

MENGETAHUI,

Ketua Program Studi

Teknik Industri



Ir. Zulkani Sinaga, M.T.

NIDN 0331016905

Dekan

Fakultas Teknik



Dr. Tulus Sukreni, S.T., M.T.

NIDN 0324047505

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

Skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Ikan Lele Di UKM SIAHAAN Dengan Metode SWOT dan QSPM.” 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, 06 Februari 2023

Yang Menandatangani Pernyataan,



Christian Abednego Siahaan

ABSTRAK

Christian Abednego Siahaan, 201810215116. Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Ikan Lele Di UKM Siahaan Dengan Metode SWOT dan QSPM.

Penelitian ini tentang menurunnya volume penjualan pada UKM Siahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi apa saja faktor yang menyebabkan terjadinya penurunan volume penjualan serta menentukan strategi alternatif apa saja yang bisa digunakan untuk mengatasinya. Hasil dari analisa SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, dan Threats*) yaitu terdapat faktor internal dan eksternal yaitu seperti membuat potongan harga, membuat akun penjualan di semua media sosial, dan meningkatkan pelayanan yang baik untuk menjaga loyalitas konsumen. Pada tahapan akhir dilakukan penentuan strategi perbaikan dengan menggunakan QSPM (*Quantitative Strategic Planing Matrix*), hasil yang didapatkan dari tahapan QSPM ialah UKM Siahaan harus menerapkan strategi perbaikan dengan score paling besar untuk QSPM strategi S-O didapatkan 4,05 dengan analisis strategi melakukan promosi serta potongan harga, QSPM strategi S-T didapatkan 3,35 dengan analisis strategi membangun kerjasama dengan pihak lain, QSPM Strategi W-O didapatkan 3,90 dengan analisis strategi membuat pembungkusan yang lebih bagus, QSPM strategi W-T dengan total nilai paling kecil yaitu 2,95 dengan analisis strategi meningkatkan pengawasan terhadap ikan lele agar kualitas tetap terjaga. Dengan menggunakan hasil dari metode perbaikan QSPM UKM Siahaan dapat menentukan strategi apa yang harus didahulukan untuk dilakukan perbaikan score dari tiap-tiap alternatif strategi.

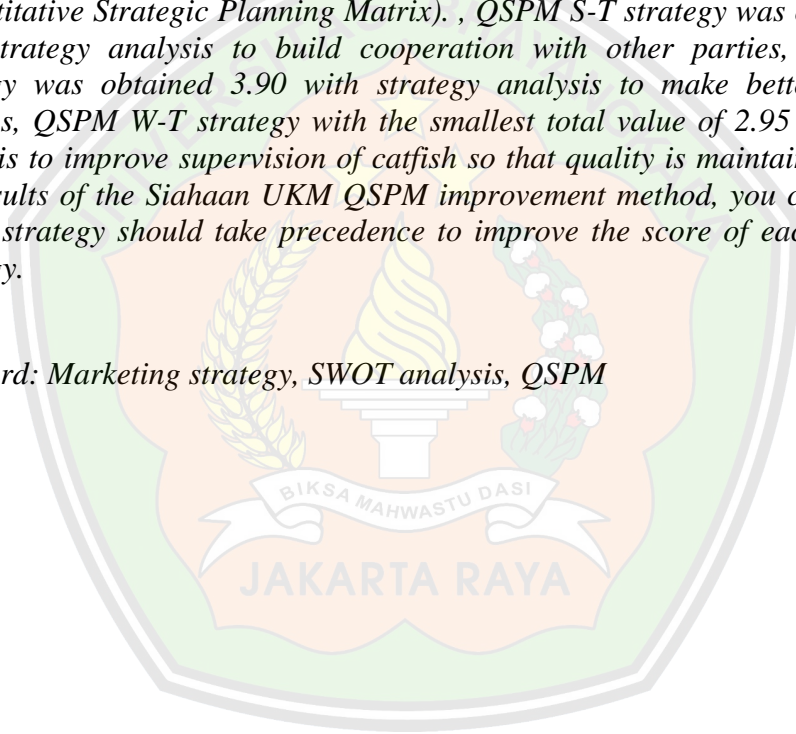
Keyword: Strategi pemasaran, Analisis SWOT, QSPM

ABSTRACT

Christian Abednego Siahaan, 201810215116. Analysis of Marketing Strategy to Increase Catfish Sales in Siahaan UKM with the SWOT and QSPM Methods.

This research is about the decline in sales volume in Siahaan SMEs. This research aims to identify what are the factors that cause a decrease in sales volume and determine what alternative strategies can be used to overcome them. The results of the SWOT analysis (Strength, Weakness, Opportunity, and Threats) are internal and external factors, such as making price cuts, creating sales accounts on all social media, and improving good service to maintain customer loyalty. In the final stage, determining the improvement strategy using the QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix). , QSPM S-T strategy was obtained 3.35 with strategy analysis to build cooperation with other parties, QSPM W-O strategy was obtained 3.90 with strategy analysis to make better packaging updates, QSPM W-T strategy with the smallest total value of 2.95 with strategy analysis to improve supervision of catfish so that quality is maintained. By using the results of the Siahaan UKM QSPM improvement method, you can determine which strategy should take precedence to improve the score of each alternative strategy.

Keyword: Marketing strategy, SWOT analysis, QSPM



LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Christian Abednego Siahaan
NPM : 20810215116
Program Studi : Teknik Industri
Jenis Karya : Skripsi

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

**“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN IKAN LELE DI UKM SIAHAAN DENGAN METODE
SWOT DAN QSPM”.**

Beserta perangkat yang ada (bila diperlukan) dengan hak yang bebas royalti non-ekklusif ini. Universitas Bhayangkara Jakarta Raya berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikan dan menampilkan publikasinya 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.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Dibuat di: Bekasi

Pada Tanggal: 6 Februari 2023

Yang Menyatakan,



Christian Abednego Siahaan

KATA PENGANTAR

Berkat karunia taufik dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa. "Tidak ada hati yang rusak," seperti yang penulis katakan, menyiratkan bahwa tidak ada di dunia ini yang benar-benar ternoda, menurutnya. Begitu pula dengan skripsi yang penulis buat.

Penulis menerima bantuan yang signifikan dalam membuat skripsi ini dari berbagai pihak. Saya ingin mengucapkan terima kasih kepada semua orang yang membantu pengembangan skripsi ini, khususnya untuk:

1. Bapak Irjen Pol. (Purn) Dr. Drs. H. Bambang Karsono, S.H., M.M. Selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
2. Ibu Dr. Tulus, S.T., M.M. Selaku Dekan Fakultas Teknik.
3. Bapak Ir. Zulkani Sinaga, M.T. Selaku Ketua Program Studi Teknik Industri.
4. Ibu Dr. Tyastuti Sri Lestari, S.Si., M.M. Selaku pembimbing pertama dan Ibu Dr. Ismaniah, S.Si., M.M. Sebagai pembimbing kedua, yang kedua pembimbing tersebut telah memberi saya bimbingan dan saran berharga selama proses penulisan dan menyelesaikan skripsi saya.
5. Orang tua dan keluarga tercinta yang selalu selalu memberikan do'a, motivasi, dukungan moril dan materil serta kasih sayang.
6. Sesama mahasiswa teknik industri dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya angkatan 2018, kelas TID A2, yang membantu dan mendukung saya dalam menyelesaikan skripsi.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat memberikan banyak manfaat bagi kita semua, Aamiin Ya Rabbal Alamin.

Bekasi, 6 Februari 2023



Christian Abednego Siahaan

201810215116

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
LEMBAR PERNYATAAN PUBLIKASI	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Identifikasi Masalah	4
1.3. Rumusan Masalah	5
1.4. Batasan Masalah.....	5
1.5. Tujuan Penelitian.....	5
1.6. Manfaat Penelitian	6
1.7. Tempat dan Waktu Penelitian	6
1.8. Metode Penelitian.....	6
1.9. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	8
2.1. Definisi Analisis SWOT.....	8

2.2.	Faktor yang mempengaruhi SWOT	9
2.3.	Strategi.....	10
2.4.	Definisi Manajemen Strategi.....	10
2.5.	Pemasaran.....	12
2.6.	Pengembangan Produk	13
2.6.1.	Tujuan Pengembangan Produk	14
2.6.2.	Strategi Pengembangan Produk	14
2.7.	Kuesioner.....	15
2.8.	Uji Validitas	16
2.9.	Uji Realibitas.....	16
2.10.	IFAS dan EFAS	17
2.11.	QSPM (Quantitative Strategi Planning Matrix).....	19
2.12.	Ikan Lele	20
2.13.	Penelitian Terdahulu	20
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		23
3.1.	Jenis Penelitian	23
3.2.	Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data.....	23
3.2.1.	Waktu dan Lokasi Penelitian	23
3.2.2.	Metode Pengumpulan Data.....	23
3.2.3.	Pengambilan Sampel.....	23
3.3.	Kuesioner.....	25
3.1.1.	Pemilik UKM	25
3.1.2.	Konsumen	28
3.4.	Kerangka Berpikir	30
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....		31

4.1.	Pengumpulan Data	31
4.1.1.	Sejarah Perusahaan.....	31
4.2.	Analisis Lingkungan.....	32
4.2.1.	Usaha Lingkungan Internal	32
4.2.2.	Usaha Lingkungan Eksternal	34
4.3.	Pengolahan Data.....	34
4.3.1.	Uji Validitas dan Realibitas	35
4.4.	Analisis Data <i>SWOT</i>	36
4.4.1.	Kuesioner riset <i>SWOT</i>	36
4.4.2.	Analisis Strategi Internal dan Eksternal	37
4.4.3.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	43
4.4.4.	Kekuatan dan Kelemahan.....	45
4.4.5.	Peluang dan Ancaman.....	46
4.4.6.	Internal Eksternal Matriks.....	46
4.4.7.	Formulasi Strategi	48
4.4.8.	Rencana Pengembangan.....	49
4.5.	<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i> (QSPM)	50
4.6.	Pembahasan	56
BAB V	PENUTUP.....	60
5.1.	Kesimpulan.....	60
5.2.	Saran	61
DAFTAR PUSTAKA		62
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. 1 Ikan Lele di Kabupaten Bekasi	2
Tabel 2. 1 Jurnal Penelitian.....	20
Tabel 4. 1 Penjualan Ikan Lele.....	32
Tabel 4. 2 Penilaian Validitas	35
Tabel 4. 3 Tingkat Keandalan Cronbach's Alpha.	35
Tabel 4. 4 Uji Realibitas.....	36
Tabel 4. 5 Analisis SWOT pada UKM Minuman Herbal.....	37
Tabel 4. 6 IFAS (Internal Factor Analysis Sumamary) pada UKM Siahaan.....	39
Tabel 4. 7 Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin.....	43
Tabel 4. 8 Hasil Penilaian Kuesioner Konsumen.....	45
Tabel 4. 9 Internal Eksternal Matrix.	47
Tabel 4. 10 QSPM Strategi S-T	50
Tabel 4. 11 QSPM Strategi W-O	51
Tabel 4. 12 QSPM Strategi S-T	52
Tabel 4. 13 QSPM Strategi W-T.....	53
Tabel 4. 14 Alternatif Strategi.....	55
Tabel 4. 15 Tabel Hasil QSPM	59

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. 1 Grafik Penjualan Ikan Lele "Siahaan" Pertahun 2018-2021	3
Gambar 3. 1 Kerangka Berpikir	30
Gambar 4. 1 Pie Chart Penjualan Ikan Lele	33
Gambar 4. 2 Diagram Pengolahan Data Internal dan Eksternal	42

