

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK  
MENINGKATKAN PENJUALAN GORYDN DI UKM  
WISMA GORDYN DENGAN MENGGUNAKAN  
METODE SWOT DAN QSPM**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**AULIAN HANIF IRAWAN**

**201910215136**



**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA  
2023**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK  
MENINGKATKAN PENJUALAN GORYDN DI UKM  
WISMA GORDYN DENGAN MENGGUNAKAN  
METODE SWOT DAN QSPM**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**AULIAN HANIF IRAWAN**

**201910215136**



**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI**

**FAKULTAS TEKNIK**

**UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA**

**2023**

## LEMBAR PESETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan  
Penjualan Gordyn Di Ukm Wisma Gordyn Dengan  
Menggunakan Metode SWOT Dan QSPM

Nama Mahasiswa : Aulian Hanif Irawan

Nomor Pokok Mahasiswa : 201910215136

Progran Studi/Fakultas : Teknik Industri / Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 18 Juli 2023

Bekasi, 28 Juli 2023.

MENYETUJUI,

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Ratih Kumalasari, S. Pd., M.Si.  
NIDN 0330019001



Ir. Achmad Muhazir, M.T.  
NIDN 0316037002

## LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Gordyn Di Ukm Wisma Gordyn Dengan Menggunakan Metode SWOT Dan QSPM

Nama Mahasiswa : Aulian Hanif Irawan

Nomor Pokok Mahasiswa : 201910215136

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 18 Juli 2023

Bekasi, 28 Juli 2023

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Ratna Suminar, S. T., M. M  
NIDN 0314047502

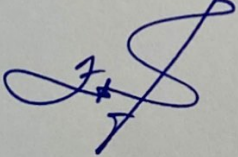
Penguji I : Jasan Supratman, S. T., M. T  
NIDN 0316048204

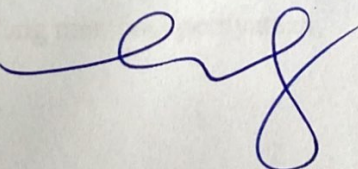
Penguji II : Dr. Ratih Kumalasari, S. Pd., M. Si  
NIDN 0330019002

MENGETAHUI,

Ketua Program Studi  
Teknik Industri

Dekan  
Fakultas Teknik

  
Ir. Zulkani Sinaga, M.T.  
NIDN 0331016905

  
Dr. Tulus Sukreni, S.T., M.T.  
NIDN 0324047505

## LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul,

“Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Gordyn Di Ukm  
Wisma Gordyn Dengan Menggunakan Metode SWOT dan QSPM”

Ini benar adanya dan merupakan hasil karya sendiri/pribadi dan tidak adanya plagiasi dari karya tulis materi orang lain, kecuali sitai dari jurnal untuk bahan refrensi, sumber sitasi di kutip dengan jelas sesuai dengan aturan penulisan karya ilmiah ini.

Apabila dilain waktu ditemukan adanya manipulasi dalam hasil karya ilmiah ini, saya pribadi siap untuk menerima sanksi dari Kampus Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Dan skripsi ini saya perbolehkan untuk bisa dipinjam atau digunakan untuk perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Dan juga saya dengan senang hati memperbolehkan kepada perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya jika ingin mengarsipkan skripsi ini dan mempublikasikan melalui internet selama publikasi tersebut melalui portal Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Bekasi, 15 Juni 2023

Yang membuat pernyataan,



## ABSTRAK

**Aulian Hanif Irawan, 201910215136.** Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Gordyn Di UKM Wisma Gordyn Dengan Menggunakan Metode SWOT dan QSPM.

Penelitian ini tentang menurunnya volume penjualan pada UKM Wisma Gordyn . 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 seperti melakukan inovasi baru terhadap produk, memberikan sistem pelayanan dan penjualan dengan baik, dan melakukan potongan harga. Pada tahapan akhir dilakukan penentuan strategi perbaikan dengan menggunakan QSPM (Quantitative Strategic Planing Matrix), hasil yang didapatkan dari tahapan QSPM ialah UKM Wisma gordyn harus menerapkan strategi perbaikan dengan score paling besar untuk QSPM strategi S-O didapatkan 6,96 dengan analisis strategi terus melakukan inovasi baru terhadap produk, QSPM strategi S-T didapatkan 5,8 dengan analisis strategi membangun kerja sama dengan pihak lain, QSPM strategi W-O didapatkan 5,22 dengan analisis strategi membuat sistem promosi yang lebih tepat lagi, QSPM strategi W-T dengan total nilai paling kecil yaitu 5,2 dengan analisis strategi meningkatkan kualitas gordyn supaya dapat bersaing dengan kompetitor. Dengan menggunakan hasil dari metode perbaikan QSPM UKM Wisma gordyn dapat menentukan strategi apa yang harus di dahulukan untuk dilakukan perbaikan score dari tiap-tiap alternatif strategi.

Kata kunci: Strategi pemasaran, Analisis SWOT, QSPM

## **ABSTRACT**

**Aulian Hanif Irawan, 201910215136.** *Marketing Strategy Analysis to Increase Curtain Sales in Wisma Gordyn UKM Using the SWOT and QSPM Methods.*

*This research is about the decline in sales volume at Wisma Gordyn UKM. This study aims to identify 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 innovating new products, providing good service and sales systems, and making price discounts. In the final stage, the determination of an improvement strategy is carried out using the QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix), the results obtained from the QSPM stage are that Wisma Gordyn UKM must implement an improvement strategy with the highest score for the S-O strategy QSPM obtained 6.96 with strategy analysis to continue to make new innovations on products, the QSPM S-T strategy was obtained 5.8 by analyzing the strategy of building cooperation with other parties, the QSPM W-O strategy was obtained 5.22 by analyzing the strategy to make the promotion system even more precise, the QSPM W-T strategy with the smallest total value of 5.2 with strategy analysis to improve the quality of gordyn so that it can compete with competitors. By using the results of the QSPM UKM Wisma Gordyn improvement method, you can determine which strategy should take precedence to improve the score of each alternative strategy.*

**Keywords:** *Marketing strategy, SWOT analysis, QSPM*

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

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

Nama : Aulian Hanif Irawan  
Nomor Poko Mahasiswa : 201910215136  
Program Studi : Teknik Industri  
Jenis Karya : **Skripsi / Tesis / Karya Ilmiah**

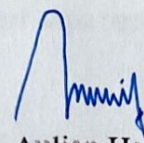
Untuk pengembangan ilmu pengetahuan, saya setuju untuk memberikan skripsi ini kepada Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Hak bebas Non-Eksklusif (*Non Exclusive Royalty-Free Right*), yang berjudul:

**“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK  
MENINGKATKAN PENJUALAN GORDYN DI UKM WISMA  
GORDYN DENGAN MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN  
QSPM”.**

Universitas Bhayangkara Jakarta Raya berhak menyimpan, mengalih fungsikan, mengelolanya dalam bentuk database, mendistribusi serta menyiarkan publikasinya di internet atau platform media lainnya untuk kepentingan akademis tanpa adanya izin dari saya sebagai pemilik hak cipta.

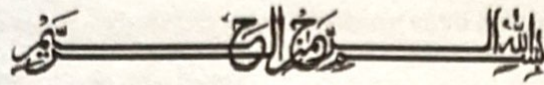
Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Dibuat di : BEKASI  
Pada Tanggal : 15 JUNI 2023  
Yang menyatakan,

  
Aulian Hanif Irawan



## KATA PENGANTAR



Puji dan syukur penulis panjatkan kepada ALLAH SWT. yang telah memberikan rahmat dan hidayah nya kepada kita semua. Hanya dengan petunjuk dan pertolongan ALLAH SWT. skripsi ini yang judul nya, “Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Gordyn di UKM Wisma Gordyn dengan menggunakan metode SWOT dan QSPM” ini dapat diselesaikan dengan lancar.

Skripsi ini dibuat atau disusun sebagai bentuk dari salah satu syarat untuk memperoleh dan meraih gelar sarjana pada Program Studi Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya. Pada penyusunan skripsi ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

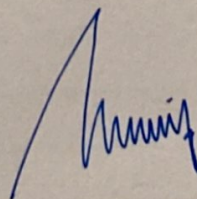
Allah SWT. atas segala rahmat-Nya dalam bentuk petunjuk dan juga pertolongan dikala penulis mengalami kesulitan dalam penyusunan skripsi ini.

1. Bapak, Mamah, kakak dan adik saya yang selalu *support* serta mendoakan saya pada saat proses skripsi ini dibuat.
2. Bapak Irjen Pol (Purn) Dr. Drs. H. Bambang Karsono, S.H., M.M. Selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Ibu Dr. Tulus Sukreni, S.T., M.T. Selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
4. Bapak Ir. Zulkani Sinaga, M.T. Sebagai Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
5. Ibu Dr. Ratih Kumalasari. S. Pd., M. Si Sebagai Dosen Pembimbing I skripsi saya yang sudah membimbing serta memotivasi saya untuk menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu.

6. Bapak Ir., Achmad Muhazir, M. T. Sebagai Dosen Pembimbing II skripsi saya yang juga telah membimbing saya dalam menyelesaikan skripsi dengan baik dan benar.
7. Bapak Andri Aji Lesmana selaku pemilik UKM Wisma Gordyn yang telah mengizinkan untuk pembuatan skripsi ini.
8. Kepada teman-teman ATRIAL yang telah *support* saya selama mengerjakan skripsi ini.
9. Raehan Adi Chandra dan Genta Rian Laksono yang telah *support* saya selama mengerjakan skripsi ini.
10. Alifa Ramadhani Putri sebagai pembakar semangat selain dari keluarga ketika sedang proses penyusunan skripsi.
11. Dan terakhir kepada diri saya sendiri yang telah mampu berjuang melawan kemalasan untuk merampungkan skripsi ini beserta lika liku yang terjadi selama proses penyusunannya.

Penulis menyadari masih banyak sekali kekurangan pada skripsi ini, mengingat ilmu pengetahuan yang dimiliki penulis masih terbatas yang perlu ada pengembangan lagi kedepannya. Adapun harapan dari penulis agar skripsi ini bisa memberikan manfaat kepada diri penulis sendiri maupun pembaca dari skripsi ini. Serta bisa dijadikan bahan referensi untuk para mahasiswa teknik industri dan satu lagi untuk UKM Wisma Gordyn semoga skripsi saya ini bisa menjadi masukan yang positif agar menjadi perusahaan yang lebih baik lagi dari sebelumnya yang sudah cukup baik.

Jakarta, 28 Mei 2023



Aulian Hanif Irawan

## DAFTAR ISI

Halaman

<b>LEMBAR PESETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PERNYATAAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vi</b>
<b>LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	5
1.3 Rumusan Masalah .....	6
1.4 Batasan Masalah .....	6
1.5 Tujuan Penelitian .....	6
1.6 Manfaat Penelitian .....	7
1.6.1 Manfaat Bagi Mahasiswa .....	7
1.6.2 Manfaat Bagi Universitas .....	7
1.6.3 Manfaat Bagi Perusahaan .....	7
1.7 Tempat Dan Waktu Penelitian .....	7
1.8 Metode Penelitian .....	8
1.9 Sistematika Penulisan .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>10</b>
2.1 Manajemen Strategi .....	10
2.2 Tahap – tahap Manajemen Strategi .....	11
2.3 Pemasaran .....	12
2.4 Jenis Jenis Strategi Pemasaran .....	14
2.5 Pengembangan Produk .....	15
2.6 Definisi Analisis SWOT .....	15

2.7 Faktor Yang Mempengaruhi SWOT .....	16
2.8 IFAS dan EFAS .....	17
2.9 Matriks SWOT .....	21
2.10 Uji Validitas .....	21
2.11 Uji Reabilitas.....	22
2.12 Kuesioner .....	23
2.13 Sampel.....	24
2.14 QSPM ( <i>Quantitative Strategic Planning Matriks</i> ).....	24
2.15 Penelitian Terdahulu .....	25
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>29</b>
3.1 Jenis Penelitian.....	29
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian .....	29
3.3 Metode Pengumpulan Data .....	29
3.4 Populasi dan Sampel .....	30
3.4.1 Populasi .....	30
3.4.2 Sampel .....	31
3.5 Pengolahan Data.....	31
3.6 Kuesioner .....	32
3.7 Kerangka Berfikir.....	35
<b>BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>36</b>
4.1 Sejarah Perusahaan.....	36
4.2 Analisis Lingkungan .....	36
4.3 Karakteristik Responden .....	38
4.4 Pengolahan Data.....	39
4.4.1 Uji Validitas dan Realibitas.....	39
4.5 Matrixs IFAS dan EFAS .....	41
4.5.1 Matriks Internal Factor Analysis Summary .....	41
4.5.2 Matrixs EFAS ( <i>External Factory Analysis Summery</i> ) .....	42
4.6 Matriks SWOT .....	44
4.7 <i>Quantitative Strategic Planning Matriks</i> .....	46
4.8 Perbedaan Hasil SWOT dan QSPM.....	53
4.9 Pembahasan Hasil .....	54
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>57</b>
5.1 Kesimpulan .....	57

5.2 Saran .....	58
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>59</b>
<b>LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penjualan Gordyn Tahun 2022.....	3
Tabel 1.2 Jumlah penjualan gordyn tahun 2022 .....	4
Tabel 1.3 Data perbandingan Harga Pesaing.....	4
Tabel 2.1 <i>Internal Factors Analysis Summary</i> .....	18
Tabel 2.2 <i>External Factors Analysis Summary</i> .....	19
Tabel 2.3 Matriks Swot.....	21
Tabel 2.4 Penelitian Terdahulu .....	26
Tabel 3.1 Kuesioner.....	32
Tabel 4.1 Jenis Kelamin.....	36
Tabel 4.2 Alamat / Tempat Tinggal.....	37
Tabel 4.3 Jenis Pekerjaan.....	37
Tabel 4.4 Usia Responden .....	37
Tabel 4.5 Uji Validitas.....	38
Tabel 4. 6 Tingkat Keandalan <i>Crbach's Alpha</i> .....	39
Tabel 4.7 Uji Reliabilitas .....	39
Tabel 4.8 Hasil IFAS pada UKM Wisma Gordyn.....	40
Tabel 4.9 Hasil EFAS pada UKM Wisma Gordyn.....	41
Tabel 4.10 Matriks SWOT.....	43
Tabel 4.11 Matriks QSPM S - O.....	45
Tabel 4.12 Matriks QSPM S - T .....	46
Tabel 4.13 Matriks QSPM W - O .....	47

Tabel 4.14 Matriks QSPM W - T .....	49
Tabel 4.15 Alternative Strategy .....	50
Tabel 4.16 Perbedaan Hasil .....	52



## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Diagram Swot.....	20
Gambar 3.1 Kerangka Berfikir.....	34
Gambar 4.1 Diagram Matriks SWOT .....	42





## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. *SPSS For Windows*
- Lampiran 2. Rancangan Kuesioner
- Lampiran 3. Data Kuesioner
- Lampiran 4. Hasil Cek Plagiasi
- Lampiran 5. Biodata Mahasiswa
- Lampiran 6. Lembar Bimbingan

