

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK  
MENINGKATKAN PENJUALAN IKAN CHANA DI UKM  
GEDORIUM DENGAN METODE SWOT DAN QSPM**

**Skripsi**

**Oleh :**

**GENTA RIAN LAKSONO**

**201910215138**



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

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK  
MENINGKATKAN PENJUALAN IKAN CHANA DI UKM  
GEDORIUM DENGAN METODE SWOT DAN QSPM**

**Skripsi**

**Oleh :**

**GENTA RIAN LAKSONO**

**201910215138**



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

## LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Ikan Channa Di UKM Gedorium Dengan Metode SWOT dan QSPM.  
Nama Mahasiswa : Genta Rian Laksono  
Nomor Pokok Mahasiswa : 201910215138  
Program Studi/Fakultas : Teknk Industri/Teknik  
Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 15 Juli 2023

Bekasi, 24 Juli 2023.

MENYETUJUI,

Pembimbing I

Pembimbing II



Tubagus Hedi Saepudin, S.T., M.M.  
NIDN 0413117602



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

## LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Ikan Channa Di UKM Gedorium Dengan Metode SWOT dan QSPM.  
Nama Mahasiswa : Genta Rian Laksono  
Nomor Pokok Mahasiswa : 201910215138  
Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Fakultas  
Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 15 Juli 2023

Bekasi, 24 Juli 2023

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Jasan Supratman, S.T.,M.T.  
NIDN 0316048204  
Penguji I : Ir. Zulkani Sinaga, M.T.  
NIDN 0331016905  
Penguji II : Tubagus Hedi Saepudin, S.T.,M.M.  
NIDN 0413117602



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 Ikan Chana Di Ukm  
Gedorium Dengan 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, 28 Mei 2023

Yang membuat pernyataan,



## ABSTRAK

**Genta Rian Laksono, 201910215138.** Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Ikan Channa Di UKM Gedorium Dengan Metode SWOT dan QSPM.

Penelitian ini tentang menurunnya volume penjualan pada UKM Gedorium. 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 Gedorium harus menerapkan strategi perbaikan dengan score paling besar untuk QSPM strategi S-O didapatkan 6,91 dengan analisis strategi terus melakukan inovasi baru terhadap produk, QSPM strategi S-T didapatkan 5,6 dengan analisis strategi membangun kerja sama dengan pihak lain, QSPM strategi W-O didapatkan 5,68 dengan analisis strategi membuat sistem promosi yang lebih tepat lagi, QSPM strategi W-T dengan total nilai paling kecil yaitu 5,22 dengan analisis strategi meningkatkan kualitas ikan chanaa supaya dapat bersaing dengan kompetitor. Dengan menggunakan hasil dari metode perbaikan QSPM UKM Gedorium 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

**Genta Rian Laksono, 201910215138.** *Marketing Strategy Analysis To Increase Sales Of Channa Fish In Gedorium UKM Using SWOT and QSPM Methods.*

*This research is about the decrease in sales volume at Gedorium SMEs. 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, determining the improvement strategy using the QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix), the results obtained from the QSPM stage are that Gedorium UKM must implement an improvement strategy with the highest score for the S-O strategy QSPM obtained 6.91 with strategy analysis to continue to innovate new product, QSPM S-T strategy was obtained 5.6 by analyzing the strategy of building cooperation with other parties, QSPM W-O strategy was obtained 5.68 by analyzing the strategy to make the promotion system even more precise, QSPM W-T strategy with the smallest total value of 5.22 with strategy analysis to improve the quality of Chanaa fish so that it can compete with competitors. By using the results of the QSPM UKM Gedorium 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 mahasiswa Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Genta Rian Laksono  
Nomor Poko Mahasiswa : 201910215138  
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 IKAN CHANA DI UKM GEDORIUM DENGAN 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 : 28 Mei 2023

Yang menyatakan,



Genta Rian Laksono



## KATA PENGANTAR



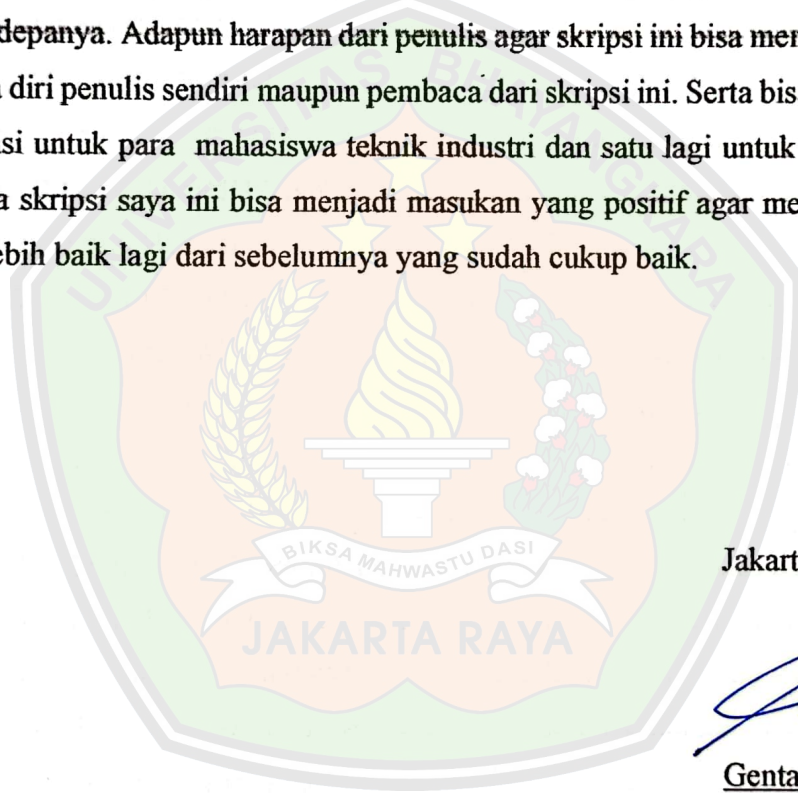
Puji dan syukur penulis panjatkan kepada ALLAH SWT. yang telah memberikan rahmat dan hidayah nya kepada kita semua. Hanya dengan petunjuk dan pertolongan ALLAH SWT. skripsi ini yang judul nya, “ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN IKAN CHANA DI UKM GEDORIUM DENGAN METODE SWOT DAN 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:

1. Allah SWT. atas segala rahmat-Nya dalam bentuk petunjuk dan juga pertolongan dikala penulis mengalami kesulitan dalam penyusunan skripsi ini.
2. Ayah, Ibu dan Kakak saya yang selalu *support* serta mendoakan saya pada saat proses skripsi ini dibuat.
3. Bapak Irjen Pol (Purn) Prof. Dr. Drs. H. Bambang Karsono, S.H., M.M. Selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
4. Ibu Dr. Tulus Sukreni, S.T., M.T. Selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
5. Bapak Ir. Zulkani Sinaga, M.T. Sebagai Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
6. Bapak Tubagus hedi Saepudin S.T., M.M. Sebagai Dosen Pembimbing I skripsi saya yang sudah membimbing serta memotivasi saya untuk menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu.

7. Ibu Dr. Ismaniah, S.Si., M.M Sebagai Dosen Pembimbing II skripsi saya yang juga telah membimbing saya dalam menyelesaikan skripsi dengan baik dan benar.
8. Kepada teman-teman ATRIAL, BAT.IDY yang telah *support* saya selama mengerjakan skripsi ini.
9. 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 Gedorium 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

Genta Rian Laksono

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>LEMBAR PERSETUJUAN 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 KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Rumusan Masalah.....	4
1.4 Batasan Masalah.....	4
1.5 Tujuan Penelitian.....	4
1.6 Manfaat Penelitian.....	4
1.7 Tempat dan Waktu Penelitian.....	5
1.8 Metode Penelitian.....	5
1.9 Sistematika Penulisan.....	5
<b>BAB II LANDASAN TEORI.....</b>	<b>7</b>
2.1 Definisi Analisis SWOT.....	7
2.2 Faktor Yang Mempengaruhi SWOT.....	8
2.3 Pengertian Pemasaran.....	9
2.3.1 Fungsi Pemasaran.....	9
2.3.2 Tujuan Pemasaran.....	10
2.3.3 Strategi Manajemen Pemasaran.....	10

2.4 Pengembangan Produk .....	11
2.4.1 Tujuan Pengembangan Produk.....	12
2.4.2 Strategi Pengembangan Produk.....	12
2.5 Definisi Manajemen Strategi.....	12
2.6 <i>QSPM</i> (Quatitative Strategic Planning Matrix) .....	13
2.7 IFAS dan EFAS.....	15
2.8 Uji Validitas .....	17
2.9 Uji Reliabilitas .....	18
2.10 Penelitian Terdahulu .....	19
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....</b>	<b>22</b>
3.1 Jenis Penelitian.....	22
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian .....	22
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	22
3.4 Populasi dan Sampel.....	23
3.1.1 Populasi.....	23
3.1.2 Sampel .....	23
3.5 Teknik Pengolahan Data.....	24
3.6 Kuisisioner.....	25
3.5 Kerangka Berfikir.....	26
<b>BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>27</b>
4.1 Sejarah Perusahaan.....	27
4.2 Analisis Lingkungan.....	28
4.2.1 Usaha Lingkungan Internal .....	28
4.2.2. Usaha Lingkungan Internal .....	30
4.3.Pengolahan Data.....	30
4.3.3. Uji Validitas dan Realibitas .....	31
4.4 SPSS 23 For Windows .....	33
4.5 Matrixs IFAS dan EFAS.....	33
4.5.1 Matriks Internal Factor Analysis Summary .....	33
Faktor Strategi Internal.....	34
4.5.2 Matrixs External Factory Analysis Summery .....	34

4.6 Matriks SWOT .....	37
4.7 <i>Quantitative Strategic Planning Matriks</i> .....	39
4.8 Pembahasan.....	46
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>49</b>
5.1 Kesimpulan .....	49
5.2 Saran .....	49
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>51</b>
<b>LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

	Halaman
<b>Tabel 1.1</b> Data Penjualan .....	2
<b>Tabel 2.1</b> Matrix IFAS .....	16
<b>Tabel 2.2</b> Matrix EFAS .....	17
<b>Tabel 2.3</b> Penelitian Terdahulu .....	19
<b>Tabel 3.1</b> Pertanyaan Kuisisioner .....	25
<b>Tabel 4.1</b> Data Penjualan .....	28
<b>Tabel 4.2</b> Uji Validitas .....	31
<b>Tabel 4.3</b> Tingkat Keandalan Cronbach's Alpha .....	32
<b>Tabel 4.4</b> Uji Reliabilitas .....	32
<b>Tabel 4.5</b> IFAS Pada UKM Gedorium .....	34
<b>Tabel 4.6</b> EFAS Pada UKM Gedorium .....	35
<b>Tabel 4.7</b> Matriks SWOT .....	38
<b>Tabel 4.8</b> Strategi SO .....	40
<b>Tabel 4.9</b> Strategi WO .....	41
<b>Tabel 4.10</b> Strategi ST .....	42
<b>Tabel 4.11</b> Strategi WT .....	43
<b>Tabel 4.12</b> Alternatif Strategi .....	44
<b>Tabel 4.13</b> Hasil QSPM .....	48

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
<b>Gambar 3.1</b> FlowChart Penelitian.....	26
<b>Gambar 4.1</b> Pie Chart Penjualan .....	29
<b>Gambar 4.2</b> Diagram Pengolahan data internal dan eksternal.....	36



## DAFTAR LAMPIRAN

**Lampiran 1. Lembar Plagiarisme**

**Lampiran 2. Biodata Mahasiswa**

**Lampiran 3. Kartu Bimbingan**

