

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK  
MENINGKATKAN PENJUALAN *FRIED CHICKEN* DI  
UMKM DKRIUK *FRIED CHICKEN* DENGAN  
METODE SWOT DAN QSPM**

**SKRIPSI**

Oleh:

**RAEHAN ADI CHANDRA**

**201910215168**



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

## LEMBAR PERSETUJUAN BIMBINGAN

Judul Skripsi : Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan *fried chicken* di UMKM Dkriuk *Fried Chicken* dengan Metode SWOT dan QSPM

Nama : Raehan Adi Chandra

Nama Pokok Mahasiswa : 201910215168

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 18 Juli 2023

Bekasi, 25 Juli 2023

MENYETUJUI,

Pembimbing I



Ratna Suminar, S.T.M.M  
NIDN 0314047502

Pembimbing II



Jasan Supratman, S.T.,M.T.  
NIDN 0316048204

## LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan *fried chicken* di UMKM *Dkriuk Fried Chicken* dengan metode SWOT dan QSPM

Nama : Raehan Adi Chandra

Nomor Pokok Mahasiswa : 201910215168

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 18 Juli 2023

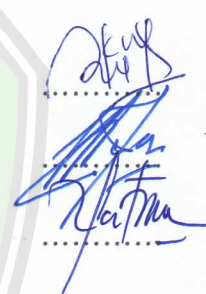
Bekasi, 25 Juli 2023

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Dr. Ratih Kumalasari, S.Pd., M.Si  
NIDN 033001901

Penguji I : Ir. Achmad Muhazir, M.T.  
NIDN 0316037002

Penguji II : Ratna Suminar, S.T., M.M.  
NIDN 0314047502



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 *fried chicken* di UMKM Dkriuk *Fried Chicken* 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.

Jakarta, 18 Juli 2023

Yang \_\_\_\_\_ an,



Raehan Adi Chandra  
201910215168



## ABSTRAK

**Raehan Adi Chandra. 201910215168.** Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan *fried chicken* di UMKM *Dkriuk Fried Chicken* dengan metode SWOT dan QSPM.

Penelitian ini membahas tentang penurunan volume penjualan pada UMKM *Dkriuk Fried Chicken*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa saja faktor yang membuat terjadinya penurunan volume penjualan serta menentukan alternatif strategi apa saja yang bisa digunakan untuk mengatasinya. Hasil dari analisa SWOT (*Strength, Weakness, Oppurtunit, dan Threats*) yaitu terdapat faktor internal dan eksternal banyak nya variant produk yang dikeluarkan sehingga konsumen tidak mengetahui keseleruhan produk yang ada, konsep dan desain yang relative sama sementara karakter konsumen berbeda-beda. Pada tahapan akhir dilakukan penentuan strategi perbaikan dengan menggunakan metode QSPM ( *Quantitative Strategic Planing Matrix* ). Hasil yang didapatkan bahawa UMKM *Dkriuk Fried Chicken* harus menerapkan strategi perbaikan dengan menggunakan score paling besar untuk QSPM strategi S-O didapatkan 6,12 dengan analisis strategi terus melakukan inovasi baru dan menjaga kualitas tetap terbaik terhadap produk karena dengan meningkatnya minat masyarakat ini harus dibarengi agar masyarakat tidak merasa jenuh dan bosan, QSPM strategi S-T didapatkan 5,64 dengan analisis strategi mempertahankan rasa khas dari produk *fried chicken* agar konsumen tetap konsisten membeli produk *fried chicken* di *dkriuk fried chicken*, QSPM strategi W-O didapatkan 5,9 dengan analisis strategi membuat konsep dan desain yang memiliki ciri khas agar konsumen tidak suka tertukar dengan usaha para pesaing, QSPM strategi W-T didapatkan 5,82 dengan analisis strategi mengawasi kegiatan promosi dan pengenalan produk lebih dalam lagi agar lebih tepat sasaran dan tersampaikan dengan baik. Dengan menggunakan hasil dari metode perbaikan QSPM UMKM *Dkriuk Fried Chicken* dapat menentukan strategi apa yang harus didahulukan untuk dilakukan perbaikan dari tiap-tiap alternatif strategi.

Keyword: Strategi pemasaran, Analisis SWOT, QSPM

## ABSTRACT

**Raehan Adi Chandra. 201910215168. Analysis of marketing strategies to increase fried chicken sales at UMKM Dkriuk Fried Chicken using the SWOT and QSPM methods.**

*This study discusses the decline in sales volume at UMKM Dkriuk Fried Chicken. This study aims to find out 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, the number of product variants issued so that consumers do not know the overall product, the concept and design are relatively the same while the consumer's character is different. In the final stage, determining the improvement strategy using the QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) method. The results obtained were that Dkriuk Fried Chicken MSMEs had to implement an improvement strategy using the highest score for the QSPM S-O strategy obtained 6.12 with strategy analysis to continue to innovate and maintain the best quality of products because with increasing public interest this must be accompanied so that people do not feel bored and bored, QSPM S-T strategy is 5.64 with strategy analysis to maintain the distinctive taste of fried chicken products so that consumers are consistent in buying fried chicken products at dkriuk fried chicken, QSPM W-O strategy is 5.9 with strategy analysis to make concepts and designs that are has a characteristic so that consumers do not like to be confused with the efforts of competitors, the QSPM W-T strategy is obtained at 5.82 with a strategic analysis of supervising promotional activities and deeper product introduction so that they are more targeted and well conveyed. By using the results of the QSPM UMKM Dkriuk Fried Chicken improvement method, it is possible to determine what strategy should take precedence for improvement 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 di bawah ini :

Nama : Raehan Adi Chandra

Nomor Poko Mahasiswa : 201910215168

Program Studi : Teknik Industri

Jenis Karya : Skripsi

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 *FRIED CHICKEN* DI UMKM *DKRIUK FRIED CHICKEN* 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 : 18 Juli 2023

Yang Menyatakan,



Raehan Adi Chandra



## 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 *fried chicken* di UMKM *Dkriuk Fried Chicken* dengan 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. Bapak Irjen Pol (Purn) Dr. Drs. H. Bambang Karsono, S.H., M.M. Selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Bapak 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 Ratna Suminar, S.T., M.M. Sebagai Dosen Pembimbing I skripsi saya yang sudah membimbing serta memotivasi saya untuk menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu.
6. Bapak Jasan Supratman, S.T., M.T. Sebagai Dosen Pembimbing II skripsi saya yang juga telah membimbing saya dalam menyelesaikan skripsi dengan baik dan benar.
7. Bapak Gerald Brata Hosea selaku pemilik UMKM *Dkriuk Fried Chicken* yang telah mengizinkan untuk penelitian skripsi ini.
8. Kepada bapak mashabi dan ibu mulyana selaku orang tua saya. serta adik saya , kakak saya , terimakasih terhadap support serta doa untuk saya selama mengerjakan skripsi ini.

9. Kepada Nur Aliyah selaku pendamping saya terimakasih atas support dan doa untuk saya selama mengerjakan skripsi ini.
10. Aulian Hanif yang menjadi teman diskusi saya selama pengerjaan skripsi ini saya ucapkan terimakasih.
11. Untuk ATRIAL yang menjadi teman-teman support dalam pengerjaan skripsi ini.
12. 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 UMKM *Dkriuk Fried Chicken* semoga skripsi saya ini bisa menjadi masukan yang positif agar menjadi perusahaan yang lebih baik lagi dari sebelumnya yang sudah cukup baik.

Jakarta, 25 Juli 2023



Raehan Adi Chandra

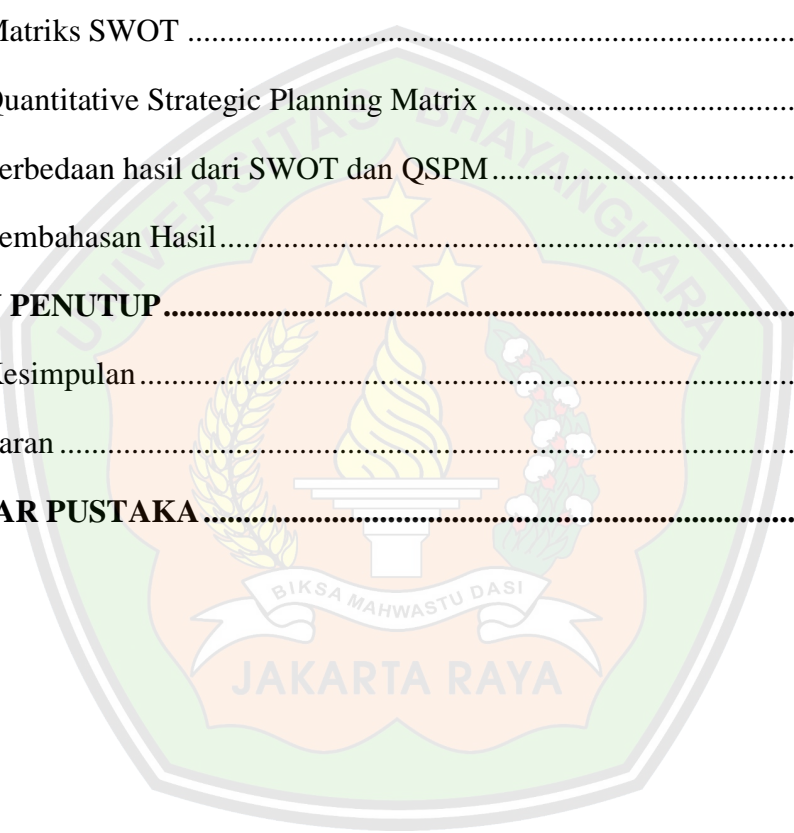
# DAFTAR ISI

	Halaman
<b>LEMBAR PERSETUJUAN BIMBINGAN .....</b>	<b>ii</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 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 .....	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
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>8</b>
2.1 Pemasaran.....	8
2.1.1 <i>Segmentation</i> .....	8
2.1.2 Target Pasar.....	10



2.1.3	<i>Positioning</i> .....	11
2.2	Tujuan pemasaran.....	11
2.3	Bauran pemasaran.....	12
2.4	Strategi pemasaran.....	12
2.5	Tujuan strategi pemasaran .....	13
2.6	Matriks IFAS dan EFAS.....	14
2.7	Analisis SWOT ( <i>Strength, Weakness, Opportunity, and Threat</i> ).....	15
2.7.1	Langkah-Langkah Dalam Analisis SWOT .....	16
2.7.2	Matriks SWOT .....	17
2.7.3	Uji Validitas .....	19
2.7.4	Uji Reabilitas.....	20
2.8	QSPM .....	20
2.9	Penelitian terdahulu .....	21
<b>BAB III METODELOGI PENELITIAN.....</b>		<b>26</b>
3.1	Jenis Penelitian .....	26
3.2	Tempat dan Waktu Penelitian.....	26
3.3	Metode Pengumpulan Data .....	26
3.4	Populasi dan Sampel.....	27
3.4.1	Populasi .....	27
3.4.2	Sampel.....	27
3.5	Teknik Pengolahan Data.....	28
3.6	Kuesioner.....	28
3.7	Kerangka Berfikir .....	30
<b>BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....</b>		<b>31</b>
4.1	Gambaran Perusahaan .....	31
4.2	Karakteristik Responden.....	32

4.3	Data Hasil Kuesioner.....	34
4.4	Uji Validitas.....	34
4.5	Uji Reliabilitas.....	35
4.6	Matriks IFAS dan EFAS.....	35
4.6.1	Matriks <i>Internal Factor Analysis Summary</i> .....	36
4.6.2	Matriks <i>External Factory Analysis Summery</i> .....	37
4.7	Analisis SWOT .....	39
4.8	Matriks SWOT .....	41
4.9	Quantitative Strategic Planning Matrix .....	44
4.10	Perbedaan hasil dari SWOT dan QSPM.....	53
4.11	Pembahasan Hasil.....	55
<b>BAB V PENUTUP.....</b>		<b>57</b>
5.1	Kesimpulan.....	57
5.2	Saran.....	58
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>		<b>60</b>



## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. 1 Data penjualan perbulan dalam 2 tahun terakhir .....	2
Tabel 1. 2 Data Profit, Biaya Produksi, dan Target .....	3
Tabel 1. 3 Perbedaan Faktor internal dan eksternal UMKM Dkriuk Fried Chicken .....	4
Tabel 2. 1 Matriks IFAS.....	14
Tabel 2. 2 Matriks EFAS .....	15
Tabel 2. 3 Matriks SWOT.....	17
Tabel 2. 4 Penelitian terdahulu.....	21
Tabel 3.1 Data Rancangan Kuesioner.....	29
Tabel 4. 1 Jenis Kelamin.....	32
Tabel 4. 2 Alamat/Tempat tinggal .....	32
Tabel 4. 3 Jenis Pekerjaan.....	33
Tabel 4. 4 Usia Responden.....	33
Tabel 4. 5 Range Gaji.....	33
Tabel 4. 6 Hasil Uji Validitas Dkriuk Fried Chicken.....	34
Tabel 4. 7 Hasil Reliabilitas .....	35
Tabel 4. 8 Hasil IFAS Dkriuk Fried Chicken .....	36
Tabel 4. 9 Hasil EFAS dari Dkriuk Fried Chicken .....	37
Tabel 4. 10 Matriks SWOT .....	42
Tabel 4. 11 QSPM Strategi S-O .....	44
Tabel 4. 12 QSPM Strategi S-T .....	46
Tabel 4. 13 QSPM Strategi W-O .....	47
Tabel 4. 14 QSPM Strategi W-T .....	49
Tabel 4. 15 Peringkat Alternatif Strategi .....	51
Tabel 4. 16 Perbedaan hasil (revisi penjelasannya) .....	53

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2. 1 Matriks SWOT .....	18
Gambar 3. 1 Kerangka Berfikir.....	30
Gambar 4. 1 Diagram SWOT.....	38



## DAFTAR LAMPIRAN

1. *SPSS For Windows*
2. Rancangan Kuesioner
3. Plagiarisme
4. Biodata Mahasiswa
5. Kartu Bimbingan

