

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN
MENGUNAKAN METODE SWOT DAN QSPM
(STUDI KASUS PADA TOKO MARIO *COLLECTION*)**

SKRIPSI

Oleh :

VINCENT RAMA SETIAWAN SINAGA

201810215286



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

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode SWOT dan QSPM (Studi Kasus Pada Toko Mario *Collection*)

Nama Mahasiswa : Vincent Rama Setiawan Sinaga

Nomor Pokok Mahasiswa : 201810215286

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

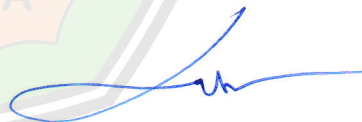
Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 17 Juli 2023

Bekasi, 31 Juli 2023

MENYETUJUI,

Pembimbing I

Pembimbing II



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

Murwan Widyantoro, S.Pd., M.T.
NIDN 0301048601

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode SWOT dan QSPM (Studi Kasus Pada Toko Mario *Collection*)
Nama Mahasiswa : Vincent Rama Setiawan Sinaga
Nomor Pokok Mahasiswa : 201810215286
Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik
Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 17 Juli 2023

Bekasi, 31 Juli 2023

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Alloysius Vendhi Prasmoro, S.T., M.T.

NIDN 0317117905

Penguji I : Ratna Suminar S, S.T., M.M.


NIDN 0314047502

Penguji II : Dr. Ismaniah, S.Si, M.M.


NIDN 0309036503

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 Dengan Menggunakan Metode SWOT dan QSPM (Studi Kasus Pada Toko Mario Collection)**” 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, 31 Juli 2023

Yang membuat pernyataan,



Vincent Rama Setiawan Sinaga

201810215286

ABSTRAK

Vincent Rama Setiawan Sinaga. 201810215286. Analisis Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode SWOT Dan QSPM (Studi Kasus Toko Mario *Collection*).

Penelitian ini dilakukan berdasarkan data primer dan sekunder yang dimiliki Toko Mario *Collection* pada tahun 2021-2022. Adapun permasalahan yang ditemukan adalah adanya penurunan penjualan Toko Mario *Collection* pada tahun 2021-2022. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi yang diterapkan pada Toko Mario *Collection* sekaligus merumuskan strategi baru dengan memperhatikan faktor internal dan eksternal serta menentukan strategi alternatif yang sebaiknya diprioritaskan. Metode penelitian yang digunakan adalah Kuantitatif dengan teknik analisis menggunakan matriks IFAS-EFAS, matriks SWOT, dan matriks QSPM. Maka hasil penelitian strategi pemasaran dengan metode SWOT mendapatkan nilai *Strength* 2.36, *Weakness* 1.64, *Opportunities* 1.98, *Threats* 2.04. Koordinat menunjukkan bahwa grafik di II yaitu Diversifikasi, dimana Toko Mario *Collection* mempunyai kekuatan yang baik namun mempunyai ancaman yang tinggi. Dengan metode QSPM Nilai TAS tertinggi sebesar 4,97 yang berarti Toko Mario *Collection* harus meningkatkan promosi dalam melakukan digitalisasi promosi melalui media sosial agar Toko Mario *Collection* jauh lebih luas dikenal masyarakat. Dan yang terakhir pemilik Toko Mario *Collection* disarankan untuk mencari lokasi yang strategis dan melakukan pendataan berbasis digital agar menyeimbangi pesaing yang berkualitas.

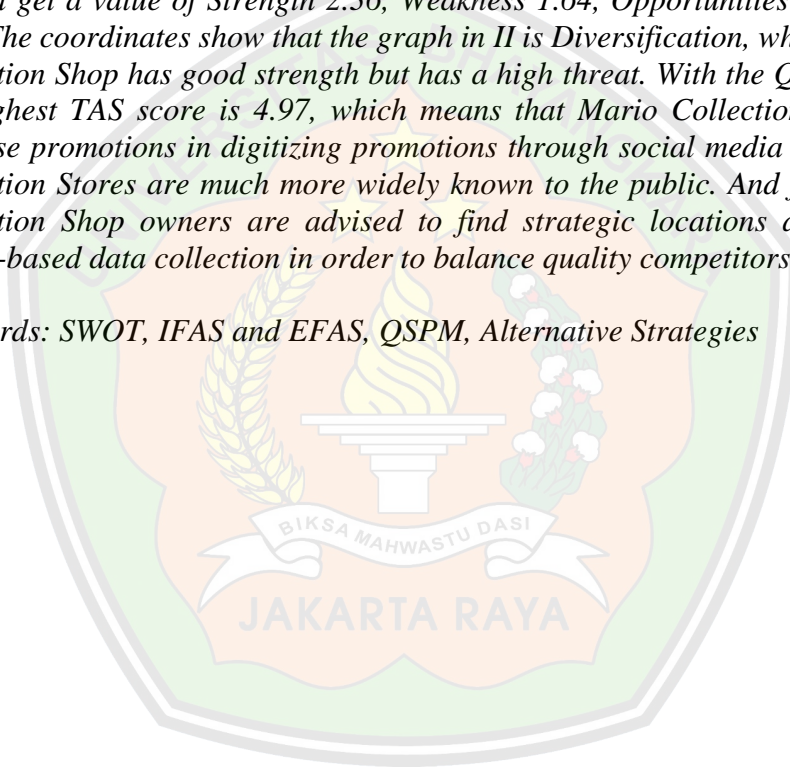
Kata kunci : SWOT, IFAS dan EFAS, QSPM, Alternatif Strategi

ABSTRACT

Vincent Rama Setiawan Sinaga. 201810215286. *Analysis of Marketing Strategy Using the SWOT and QSPM Methods (Case Study of Mario Collection Stores).*

The research was conducted based on primary and secondary data owned by the Mario Collection Store in 2021-2022. The problem found is a decrease in sales of the Mario Collection Store in 2021-2022. This study aims to analyze the strategy implemented at the Mario Collection Store as well as formulate a new strategy by taking into account internal and external factors and determine alternative strategies that should be prioritized. The research method used is quantitative with analytical techniques using the IFAS-EFAS matrix, the SWOT matrix, and the QSPM matrix. So the results of the marketing strategy research using the SWOT method get a value of Strength 2.36, Weakness 1.64, Opportunities 1.98, Threats 2.04. The coordinates show that the graph in II is Diversification, where the Mario Collection Shop has good strength but has a high threat. With the QSPM method, the highest TAS score is 4.97, which means that Mario Collection Stores must increase promotions in digitizing promotions through social media so that Mario Collection Stores are much more widely known to the public. And finally, Mario Collection Shop owners are advised to find strategic locations and carry out digital-based data collection in order to balance quality competitors.

Keywords: SWOT, IFAS and EFAS, QSPM, Alternative Strategies



LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Vincent Rama Setiawan Sinaga
Nomor Pokok Mahasiswa : 201810215286
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 yang berjudul :

Analisis Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode SWOT dan QSPM (Studi Kasus Pada Toko Mario Collection)

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 publikasinya 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 : 31 Juli 2023

Yang menyatakan,

Vincent Rama Setiawan Sinaga

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang senantiasa menjadi penopang dan teman terbaik penulis sepanjang hidupnya. Hanya karena kebaikan Kasih dan Berkat-Nya lah yang menuntun penulis dalam mengerjakan skripsi ini yang berjudul **“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN METODE SWOT DAN QSPM (Studi Kasus Toko Mario Collection)”**. Penyusunan Skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana (S1) Prodi Studi Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak mungkin terselesaikan tanpa adanya dukungan, bantuan, bimbingan dan nasehat dari berbagai pihak selama penyusunan skripsi ini. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih setulus-tulusnya kepada.

1. Bapak Prof. Dr. Bambang Karsono, Drs., S.H., M.M, selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
2. Ibu Dr. Tulus Sukreni, S.T., M.T., selaku kepala Dekan Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Bapak Ir. Zulkani Sinaga, M.T., selaku Ketua Prodi Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya
4. Bapak Murwan Widyantoro, S.Pd., M.T., selaku Dosen Pembimbing Akademik, Terima kasih atas motivasi dan saran yang diberikan kepada saya sehingga saya merasa yakin untuk mengambil skripsi ini dengan cepat. Semoga bapak selalu diberi kesehatan dan lindungan oleh Tuhan Yang Maha Esa.

5. Ibu Dr. Ismaniah, S.Si, MM., selaku Dosen Pembimbing Pertama Skripsi saya, Terima kasih atas bimbingan, saran dan semangat yang diberikan kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan semaksimal mungkin. Semoga bapak selalu diberi kesehatan dan lindungan oleh Tuhan Yang Maha Esa.
6. Bapak Murwan Widyantoro, S.Pd., M.T., selaku Dosen Pembimbing kedua Skripsi saya Terima kasih atas bimbingan, saran dan semangat yang diberikan kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan semaksimal mungkin.
7. Untuk Kedua Orang tua Bapak Ramadin Sinaga, Ibu Asma Ruliaty dan kakak saya yang sangat saya cintai yang selalu memberikan dukungan berupa do'a, materi, motivasi, dan harapan agar tetap semangat dalam kuliah dan menyelesaikan skripsi ini.
8. Seluruh Dosen serta jajaran staf Fakultas Teknik yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang sangat berguna dan berharga bagi saya selama menjalani masa perkuliahan dan penyusunan skripsi ini.
9. Putri Regita Sari, yang selalu memberi inspirasi untuk terus melangkah maju kedepan, menjadi tempat bertukar pikiran, tempat berkeluh kesah, dan menjadi support system penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Terimakasih atas waktu, doa yang senantiasa dilangitkan, dan seluruh hal baik yang diberikan kepada penulis selama ini.
10. Untuk Diri sendiri, Terima kasih banyak karena sudah mampu bertahan sampai akhir penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih terdapat kekurangan-kekurangan, maka dengan segala kerendahan hati penulis menerima saran dan kritik pembaca.

Bekasi, Maret 2023

Penulis



Vincent Rama Setiawan Sinaga

(201810215286)



DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	9
1.3 Rumusan Masalah	9
1.4 Batasan Masalah.....	10
1.5 Tujuan Penelitian	10
1.6 Manfaat Penelitian	11
1.7 Tempat dan Waktu Penelitian	12
1.8 Sistematika Penulisan	12
BAB II LANDASAN TEORI	14
2.1 Definisi Strategi	14
2.1.1 Perencanaan Strategi.....	14
2.1.2 Macam-macam Strategi	15
2.2 Pemasaran	16
2.2.1 Tujuan Pemasaran.....	17
2.2.2 Peran Pemasaran	18
2.3 Strategi Pemasaran	19
2.4 Analisis SWOT (<i>Strength, Weakness, Opportunity, Treath</i>).....	23

2.5 Uji Validitas	24
2.5.1 Uji Validitas.....	24
2.5.2 Kriteria Pengujian Validitas	24
2.6 Uji Reliabilitas	25
2.7 Tahapan Dalam Analisis SWOT	25
2.8 Matriks <i>Quantitative Strategic Planning</i> (QSPM).....	31
2.9 Populasi Sampel.....	34
2.10 Penelitian Terdahulu	35
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	45
3.1 Jenis Penelitian.....	45
3.2 Teknik Pengumpulan Data dan Pengolahan Data.....	45
3.3 Kerangka Penelitian	49
3.4 Metoda Penelitian.....	51
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	53
4.1 Pengumpulan Data	53
4.1.1 Data Umum Toko Mario <i>Collection</i>	53
4.2 Penyajian Data	54
4.2.1 Identitas Responden.....	55
4.3 Uji Validitas Dan Uji Reliabilitas	57
4.3.1 Uji Validitas.....	57
4.3.2 Uji Reliabilitas	62
4.4 Analisis SWOT Pada Toko Mario <i>Collection</i>	63
4.5 <i>Quantitative Strategic Planning</i> Matriks (QSPM).....	74
4.6 Pembahasan.....	83
BAB V PENUTUP.....	89
5.1 Kesimpulan	89
5.2 Saran.....	92
DAFTAR PUSTAKA	94
LAMPIRAN.....	97

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Nominal Pengeluaran Penjualan Perbulan.....	3
Tabel 1.2 Data Harga Jual Tiap Produk.....	3
Tabel 1.3 Data Penjualan Toko Mario <i>Collection</i> Tahun 2021-2022.....	4
Tabel 1.4 Data Pesaing.....	7
Tabel 2.1 Matriks SWOT.....	28
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu.....	35
Tabel 3.1 Kuesioner Faktor Kekuatan.....	47
Tabel 3.2 Kuesioner Faktor Kelemahan.....	47
Tabel 3.3 Kuesioner Faktor Peluang.....	48
Tabel 3.4 Kuesioner Faktor Ancaman.....	48
Tabel 4.1 Latar Belakang Populasi.....	54
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	55
Tabel 4.3 Karakteristik Berdasarkan Status.....	56
Tabel 4.4 Uji Validitas <i>Strength</i>	58
Tabel 4.5 Uji Validitas <i>Weakness</i>	59
Tabel 4.6 Uji Validitas <i>Opportunity</i>	60
Tabel 4.7 Uji Validitas <i>Threats</i>	61
Tabel 4.8 Tingkat Keandalan <i>Cronbach's Alpha</i>	62
Tabel 4.9 Uji Reliabilitas.....	63
Tabel 4.10 IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>) Pada Toko Mario <i>Collection</i>	64
Tabel 4.11 EFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Summary</i>) Pada Toko Mario <i>Collection</i>	65
Tabel 4.12 Matriks SWOT Pada Toko Mario <i>Collection</i>	72
Tabel 4.13 QSPM (<i>Quantitative Strategic Planning Matriks</i>) Strategi S – O.....	74
Tabel 4.14 Tabel QSPM (<i>Quantitative Strategic Planning</i>) Strategi S – T.....	76
Tabel 4.15 Tabel QSPM (<i>Quantitative Strategic Planning</i>) Strategi W – O.....	78
Tabel 4.16 Tabel QSPM (<i>Quantitative Strategic Planning</i>) Strategi W – T.....	79
Tabel 4.17 Tabel <i>Alternative Strategic</i>	81
Tabel 4.18 <i>Alternative Strategic</i>	87

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Grafik Total Penjualan Toko Mario <i>Collection</i> Tahun 2021	5
Gambar 1.2 Grafik Total Penjualan Toko Mario <i>Collection</i> Tahun 2022	5
Gambar 2.1 Diagram analisis SWOT	30
Gambar 3.1 Kerangka Berpikir	50
Gambar 4.1 Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	56
Gambar 4.2 Data Responden Berdasarkan Status.....	57
Gambar 4.3 Diagram Matriks SWOT	71



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner/Angket Pernyataan

Lampiran 2. Uji Validitas

Lampiran 3. *Focus Group Discussion*

Lampiran 4. Hasil Kuesioner Responden

Lampiran 5. Dokumentasi

