

**ANALISIS SISTEM PEMASARAN UNTUK
MENINGKATKAN
PENJUALAN KERIPIK SINGKONG
DENGAN MENGGUNAKAN METODE SWOT
(STUDI KASUS PADA TOKO KERIPIK SINGKONG
MAS NIO)**

SKRIPSI

Oleh :

ARIF WIJAYA

201410215019



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

2019

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Sistem Pemasaran Untuk meningkatkan Penjualan Keripik Singkong Dengan Menggunakan Metode SWOT

Nama Mahasiswa : Arif Wijaya

Nomor Pokok Mahasiswa : 201410215019

Program Teknik Industri : Teknik Industri

Tanggal Sidang Skripsi : 25 Juli 2019



Pembimbing 1

Dr. Drs. Novizal, M.T.

NIDN 0323116301

Pembimbing 2

Jasan Supratman, Ir. M.T.

NIDN 0316048204

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Sistem Pemasaran Untuk
Meningkatkan Penjualan Keripik Singkong
Dengan Menggunakan Metode SWOT

Nama Mahasiswa : Arif Wijaya

Nomor Pokok Mahasiswa : 201410215019

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 31 Juli 2019

Bekasi, 31 Juli 2019

MENGESAHKAN

Ketua Tim Penguji : Drs. Solihin, M.T

NIDN 0320066605

Penguji 1 : Denny Siregar, S.T. M.Sc.

NIDN 0322087201

Penguji II : Dr. Drs. Novizal, M.T.

NIDN 0323116301

MENGETAHUI

Ketua Program Studi
Teknik Industri



Denny Siregar, S.T., M.Sc.
NIP 1504224

Dekan
Fakultas Teknik



Ismaniah, S.Si., MM.
NIP 9604028



UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA

Kampus I : Jl. Dharmawangsa I/1KebayoranBaru Jakarta Selatan 12140
Telp. : (021) 7231948-7267655 Fax. : (021) 7267657
Kampus II : Jl. Raya Perjuangan, MargaMulya, Bekasi Utara
Telp. : (021) 88955882 Fax. : (021) 88955871
website: www.ubharajaya.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

Skripsi yang berjudul

Analisis Sistem Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Keripik Singkong Dengan Menggunakan Metode SWOT.

Ini adalah benar 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 di temukan adanya kecurangan dalam karya ini, saya bersedia menerima sanksi dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Saya mengizinkan Skripsi ini di pinjam dan di gandakan melalui perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Saya memberikan izin kepada 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, 31 Juli 2019

Yang membuat pernyataan



Arif Wijaya
201410215019

ABSTRAK

Arif wijaya 201410215019. Analisis sistem pemasaran untuk meningkatkan penjualan dengan menggunakan metode swot.

Toko keripik singkong mas nio merupakan salah satu toko penyedia produk (makanan) dengan aneka macam rasa seperti asin-manis, balado, dan original. Sebagai pebisnis maka sebuah toko harus memiliki strategi yang tepat untuk memenangkan persaingan. Pada bulan September 2018 – Februari 2019 penjualan keripik singkong rasa balado hanya mendapat ratio 60,7% yang artinya penjualan masih jauh dibawah target yang ditetapkan. Untuk itu dilakukan penelitian dalam menentukan faktor internal dan eksternal yang akan mempengaruhi strategi pemasaran yang tepat. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Hasil temuan dari penelitian adalah strategi pemasaran di toko keripik singkong Mas Nio berada di kuadran 2, yaitu strategi diversifikasi. Kekuatan yang di miliki oleh toko keripik singkong Mas Nio adalah cita rasa yang khas, toko yang sudah berdiri sejak lama, harga yang bersaing, dan penjual yang ramah. Kelemahannya antara lain pemasaran kurang inovatif, kemasan masih tradisional, inovasi rasa kurang, dan mudah ditiru. Peluang yang dimiliki adalah masyarakat sekitar konsumtif, banyak peminat, perkembangan teknologi yang mendukung penjualan. Sedangkan ancaman antara lain jumlah pesaing yang cukup banyak, menjamurnya makanan sejenis dengan kemasan massal, pesaing menjual di bawah harga jual, kecendrungan masyarakat membeli di supermarket, selera konsumen yang berubah.

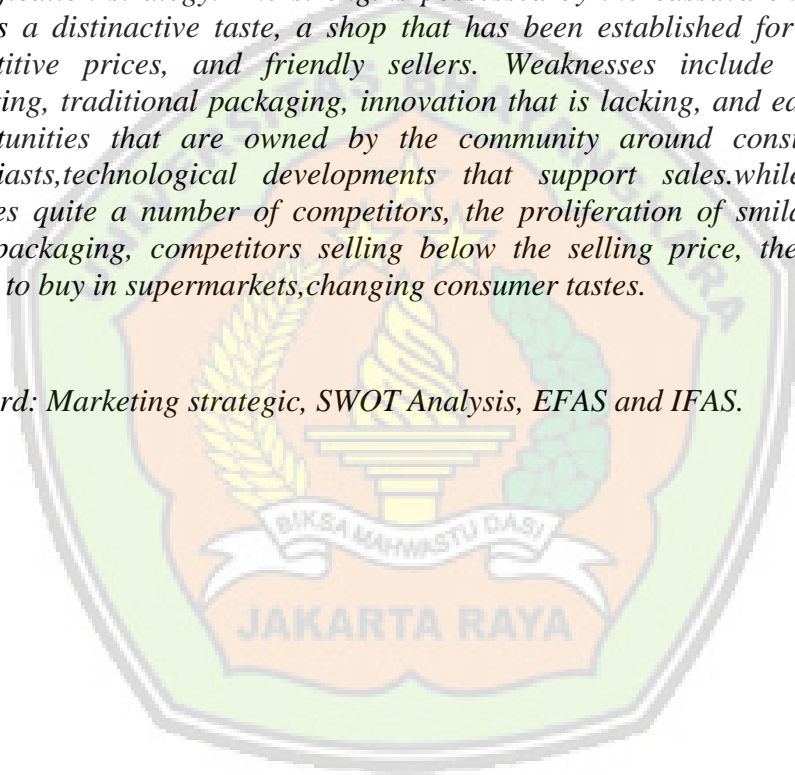
Kata kunci: Strategi Pemasaran, Analisis SWOT, EFAS dan IFAS.

ABSTRACT

Arif wijaya 201410215019. *Analysis of marketing systems to increase sales by SWOT method*

Cassava chips shop Nio is one of the stores providing pruducts (food) with various flavors such as sweet salty,balado,and original. As a businessman a store must have the right strategy to win the competition. In September 2018-Februari 2019 the sale of cassava chips with balado taste only got a ratio of 60,7 % which means sales are still far below the target set. For that research in conducted,in determining internal and exterbal factors that will affect the right marketing strategy. The method used in this study is the swott analysis method to find out the strengths,weaknesses,opportunities,and threats. The findings of the study are that the marketing strategy in the cassava chips store is still in quadrant 2,namely the diversification strategy. The strengths possessed by the cassava chips shop mas Nio is a distinactive taste, a shop that has been established for a long time, competitive prices, and friendly sellers. Weaknesses include less inovtive marketing, traditional packaging, innovation that is lacking, and easy to imitate. Opportunities that are owned by the community around consumptive,many enthusiasts,technological developments that support sales,while the threat includes quite a number of competitors, the proliferation of smilar foods with mass packaging, competitors selling below the selling price, the tendency of people to buy in supermarkets,changing consumer tastes.

Keyword: Marketing strategic, SWOT Analysis, EFAS and IFAS.





UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA

Kampus I : Jl. Dharmawangsa I/1 Kebayoran Baru Jakarta Selatan 12140
Telp. : (021) 7231948-7267655 Fax. : (021) 7267657
Kampus II : Jl. Raya Perjuangan, Marga Mulya, Bekasi Utara
Telp. : (021) 88955882 Fax. : (021) 88955871
website: www.ubharajaya.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PUBLIKASI

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

Nama : Arif Wijaya
NPM : 201410215019
Program Studi : Teknik
Jenis Karya : Skripsi

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

“Analisis Sistem Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Keripik Singkong Dengan Menggunakan Metode SWOT” Beserta perangkat yang ada (bila diperlukan). Dengan pernyataan bebas royalti non eksklusif ini, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya berhak menyimpan mengalih media/formatkan, mendistribusikannya dan menampilkan/mempublikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta izin dari saya elama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta sebagai pemilik hak cipta.

Segala bentuk tuntutan hukum atas pelanggaran hak cipta dalam karya ilmiah ini menjadi tanggung jawab saya sebagai pribadi.

Demikian Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Bekasi, 31 Juli 2019

Yang membuat pernyataan

Arif Wijaya

201410215019

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr.Wb

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan karunianya, sehingga penulis dapat mengerjakan dan menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Analisis Sistem Pemasaran untuk meningkatkan Penjualan Keripik Singkong dengan Menggunakan Metode Analisis SWOT”. Adapun penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam menempuh Studi Strata 1 (S-1) Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis memahami dan menerapkan ilmu yang telah didapatkan dari proses perkuliahan yaitu berupa teori dan kemudian penulis membandingkan dengan apa yang penulis terima dari penelitian yang telah dilakukan di Usaha keripik singkong Mas Nio. Semoga hal tersebut dapat berguna khusus bagi penulis jika terjun ke dalam dunia kerja.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini dapat selesai karena adanya bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Irjen Pol. (Purn) Drs. Bambang Karsono, S.H, M.M. selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
2. Ibu Ismaniah S.Si., M.M. selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Ibu Denny Siregar, ST., M.Sc. selaku Ketua Program Studi Teknik Industri.
4. Bapak Dr. Drs. Novizal, M.T. selaku dosen pembimbing 1 yang telah membimbing dan memberikan pengarahan dalam menyusun laporan skripsi.
5. Bapak Jasan Supratman, Ir. M.T. selaku dosen pembimbing 2 yang telah membimbing dan memberikan pengarahan dalam menyusun laporan skripsi.
6. Kedua Orangtua saya tercinta serta saudara-saudari yang selalu mendoakan, memberi semangat dan motivasi.

7. Istri dan anak saya yang selalu mengerti dan memberi semangat dalam proses penulisan ini.
8. Seluruh pengelola keripik singkong Mas Nio yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan penelitian ini.
9. Teman-teman kelas angkatan 2014 Teknik Industri Kelas Sore, serta teman-teman mahasiswa/i Ubhara Bekasi yang telah memberikan motivasi, semangat, masukan, doa dan dukungan pada penulis.

Dengan segala kerendahan hati, maka penulis menyadari bahwa laporan Penelitian ini belum sepenuhnya sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran dari pembaca guna menyempurnakan laporan Penelitian ini.

Akhir kata, penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung dan membantu penyusunan laporan Penelitian ini dapat memberikan manfaat serta pengetahuan bagi pembaca dan pihak-pihak yang berkepentingan untuk digunakan sebaik-baiknya

Bekasi, 31 Juli 2018

Penulis.



Arif Wijaya

201410215019





DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN PLAGIASI.....	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
LEMBAR PERNYATAAN PUBLIKASI.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Rumusan Masalah	4
1.4 Batasan Masalah.....	4
1.5 Tujuan Penelitian	4
1.6 Manfaat Penelitian	5
1.7 Tempat dan Waktu Penelitian	5
1.8 Metode Pengumpulan Data	5
1.9 Sistematika Penulisan.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	8

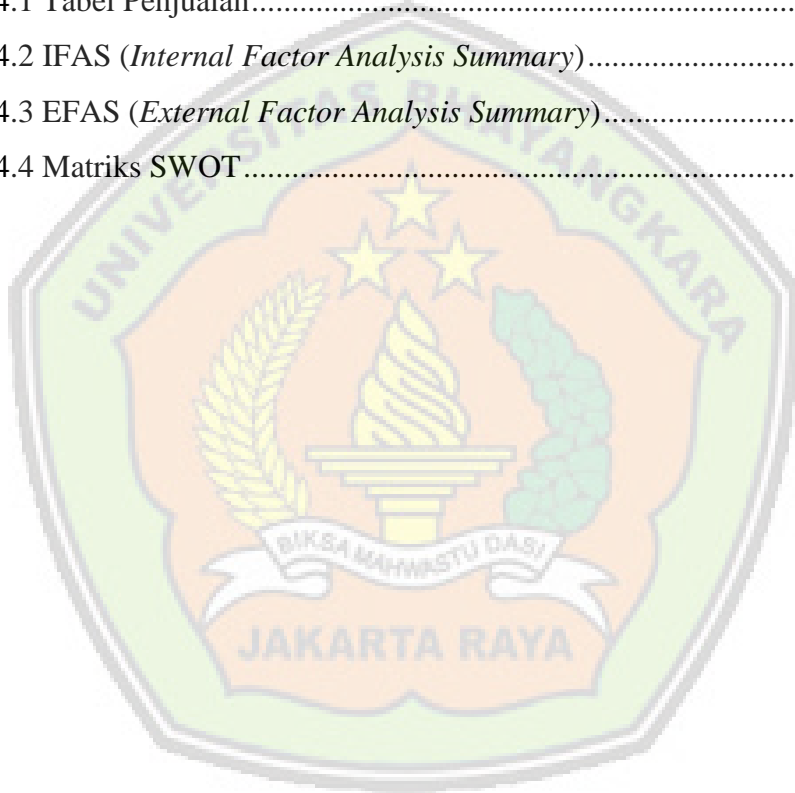
2.1	Pengertian Pemasaran	8
2.1.2	Fungsi Pemasaran.....	9
2.1.3	Tujuan Pemasaran	9
2.1.4	Strategi Manajemen Pemasaran	9
2.2	Teori Kepuasan.....	12
2.2.1	Pengertian Kepuasan	12
2.2.2	Konsep Kepuasan Pelanggan	16
2.2.3	Manfaat Kepuasan Pelanggan	20
2.3	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Omzet Penjualan.....	21
2.4	Omzet Penjualan	33
2.5	Definisi SWOT	35
2.6	Matriks Faktor Strategi Eksternal.....	36
2.7	Matriks Faktor Strategi Internal	37
2.8	Matriks TOWS atau SWOT.....	41
	BAB III METODOLOGI PENELITIAN	43
3.1	Objek Penelitian.....	43
3.2	Teknik Pengumpulan Data	43
3.2.1	Sumber Data	43
3.2.2	Metode Pengumpulan Data	43
3.3	Metode Analisis Data	44
3.4	Kerangka Berpikir Penelitian	46
	BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	47
4.1	Latar Belakang.....	47
4.1.1	Sejarah Perusahaan.....	47
4.1.2	Pelanggan	47

4.2	Analisis Lingkungan.....	47
4.2.1	Analisis Lingkungan Internal.....	47
4.2.2	Analisis Lingkungan Eksternal.....	48
4.3	Peningkatan Kualitas Pelayanan Sebagai Upaya Kepuasan Pelanggan .	43
4.4	Analisis SWOT.....	50
4.5	Mapping SWOT.....	50
4.5.1	Faktor Internal (IFAS).....	50
4.5.2	Faktor Eksternal (EFAS).....	51
4.6	Menentukan Matrik IFAS Dan EFAS.....	53
4.7	Matriks SWOT.....	58
BAB V	PENUTUP.....	61
5.1	Kesimpulan.....	61
5.2	Saran.....	63
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1.1 Data Penjualan Keripik Singkong Mas Nio.....	2
Tabel 1.2 Jumlah Penjualan Keripik Singkong Mas Nio Dengan Produk Pesaing	3
Tabel 2.1 <i>External Factors Analysis Summary</i>	37
Tabel 2.2 <i>Internal Factors Analysis Summary</i>	39
Tabel 4.1 Tabel Penjualan.....	47
Tabel 4.2 IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>).....	53
Tabel 4.3 EFAS (<i>External Factor Analysis Summary</i>).....	55
Tabel 4.4 Matriks SWOT.....	59



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Grafik Penjualan Kripik Singkong Mas Nio	2
Gambar 1.2 Pie Chart Potensi Pasar Sekitar Keripik Singkong Mas Nio.....	3
Gambar 2.1 Konsep Kepuasan Pelanggan	20
Gambar 2.2 Konsep Dasar SWOT	36
Gambar 2.4 Diagram analisis SWOT	40
Gambar 2.5 Diagram matriks SWOT.....	41
Gambar 3.1 Kerangka Berpikir Penelitian.....	46
Gambar 4.1 Posisi Pemasaran.....	







DAFTAR LAMPIRAN

1. Kuisisioner 1
2. Jawaban kuisisioner 1
3. Kuisisioner 2
4. Jawaban kuisisioner 2

