

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN IKAN KAKAP
MERAH UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN
DENGAN MENGGUNAKAN METODE SWOT
(STUDI KASUS PADA TOKO ARUMFROZENFOOD)**

SKRIPSI

Oleh:

QHOIRUL RHOMADHONI

201810215199



**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
2022**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Ikan Kakap Merah Untuk Meningkatkan Penjualan Dengan Menggunakan Metode SWOT (Studi Kasus Pada Toko Arumfrozenfood)

Nama Mahasiswa : Qhoirul Rhomadhoni

Nomor Pokok Mahasiswa : 201810215199

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 15 Juli 2022



Pembimbing I

Pembimbing II

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

Denny Siregar, S.T., M.Sc
NIDN 0322087201

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Ikan Kakap Merah
Untuk Meningkatkan Penjualan Dengan
Menggunakan Metode SWOT (Studi Kasus
Pada Toko Arumfrozenfood)

Nama Mahasiswa : Qhoirul Rhomdhoni

Nomor Pokok Mahasiswa : 201810215199

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Sidang Skripsi : 15 Juli 2022

Bekasi, 15 Juli 2022

MENGESAHKAN

Ketua Tim Penguji : Dr. Ismaniah, S.Si., M.M.

NIDN 0309036503

Penguji I : Dr. Tyastuti Sri Lestari, S.Si., M.M.

NIDN 032036701

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

NIDN 0314047502

MENGETAHUI

Ketua Program Studi
Teknik Industri

Yuri Delano

Yuri Delano R Montororing, S.T., M.T.

NIDN 0309098501

Dekan
Fakultas Teknik

Ismaniah

Dr. Ismaniah, S.Si., M.M.

NIDN 0309036503

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

Skripsi yang berjudul:

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN IKAN KAKAP MERAH UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE SWOT (STUDI KASUS PADA TOKO ARUMFROZENFOOD) 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.

Bekasi, 15 Juli 2022

Yang membuat pernyataan,



Qhoirul Rhomadhoni

201810215199

ABSTRAK

Qhoirul Rhomadhoni 201810215199. Analisis Strategi Pemasaran Ikan Kakap Merah Untuk Meningkatkan Penjualan Dengan Menggunakan Metode SWOT (Studi Kasus Pada Toko Arumfrozenfood)

Penelitian ini dilakukan pada toko Arumfrozenfood dengan judul Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Ikan Kakap Merah Dengan Menggunakan Metode SWOT. Toko Arumfrozenfood merupakan toko penyedia produk berbagai macam jenis ikan seperti ikan tuna, ikan tongkol dan ikan kakap merah. Pada bulan Maret – Agustus tahun 2020 penjualan pada ikan kakap merah hanya mendapatkan persentase sebesar 68%. Untuk meningkatkan penjualan tersebut penulis menggunakan metode SWOT sebagai acuannya. Dan hasil temuan dari penelitian ini adalah strategi pemasaran di toko Arumfrozenfood berada di kuadran 2 yaitu strategi diversifikasi. Strategi ini terfokus pada kekuatan (*strength*) yang ada didalam faktor internal dan ancaman (*threats*) yang berada didalam faktor eksternal. Pada kekuatannya terdapat tekstur daging yang lembut dan empuk, toko yang berdiri sejak lama, harga yang bersaing dan penjual yang ramah. Sedangkan untuk ancamannya terdapat jumlah pesaing yang cukup banyak, pesaing menjual dibawah harga jual, kondisi ekonomi yang sedang melemah dan pesaing yang memiliki stock produk yang banyak

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Analisis SWOT, Faktor Internal dan Faktor Eksternal

ABSTRACT

Qhoirul Rhomadhoni 201810215199. *Analysis of the Red Snapper Marketing Strategy to Increase Sales Using the SWOT Method (Case Study at Arumfrozenfood Stores)*

This research was conducted at the Arumfrozenfood store with the title Analysis of Marketing Strategies to Increase Sales of Red Snapper Using the SWOT Method. Arumfrozenfood store is a store that provides products for various types of fish such as tuna, tuna and red snapper. In March – August 2020 sales of red snapper only got a percentage of 68%. To increase sales, the author uses the SWOT method as a reference. And the findings of this study are the marketing strategy at the Arumfrozenfood store is in quadrant 2, namely the diversification strategy. This strategy focuses on the strengths that exist in internal factors and threats (threats) that are in external factors. In its strength there is a soft and tender meat texture, a shop that has been around for a long time, competitive prices and friendly sellers. As for the threat, there are quite a number of competitors, competitors selling below the selling price, weakening economic conditions and competitors who have a lot of product stock.

Keywords: *Marketing Strategy, SWOT Analysis, Internal Factors and External Factors*



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

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

Nama : Qhoirul Rhomadhoni
Nomor Pokok Mahasiswa : 201810215199
Program Studi : Teknik Industri
Jenis Karya : Skripsi / Tesis / ~~Karya Ilmiah~~

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 UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN IKAN KAKAP MERAH DENGAN MENGGUNAKAN
METODE SWOT (STUDI KASUS PADA TOKO ARUMFROZENFOOD)**

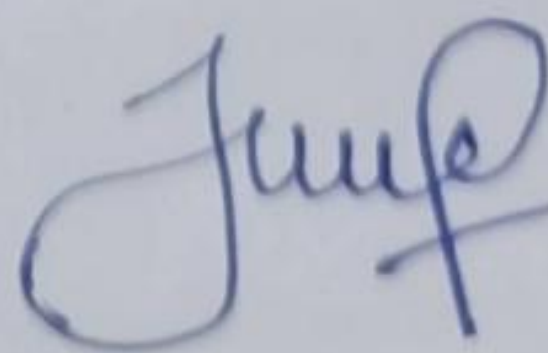
Beserta perangkat yang ada (bila diperlukan) dengan hak yang bebas royalti non-eksklusif ini. Universitas Bhayangkara Jakarta Raya berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikan dan menampilkan publikasinya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu permintaan izin dari saya sebaga 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 : 15 Juli 2022

Yang menyatakan,



Qhoirul Rhomadhoni

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta karunia-nya kepada kami sehingga kami dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **Analisis Strategi Pemasaran Ikan Kakap Merah Untuk Meningkatkan Penjualan Dengan Menggunakan Metode Swot (Studi Kasus Pada Toko Arumfrozenfood)**. Tujuan dari penulisan ini adalah untuk memenuhi syarat kurikulum di Program Studi Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Proses penelitian ini mengalami beberapa kesulitan dalam menyelesaikan laporan ini, namun berkat bantuan dari berbagai sumber, kami dapat menyelesaikannya dengan baik pada akhirnya. Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian laporan ini.. Terutama kepada:

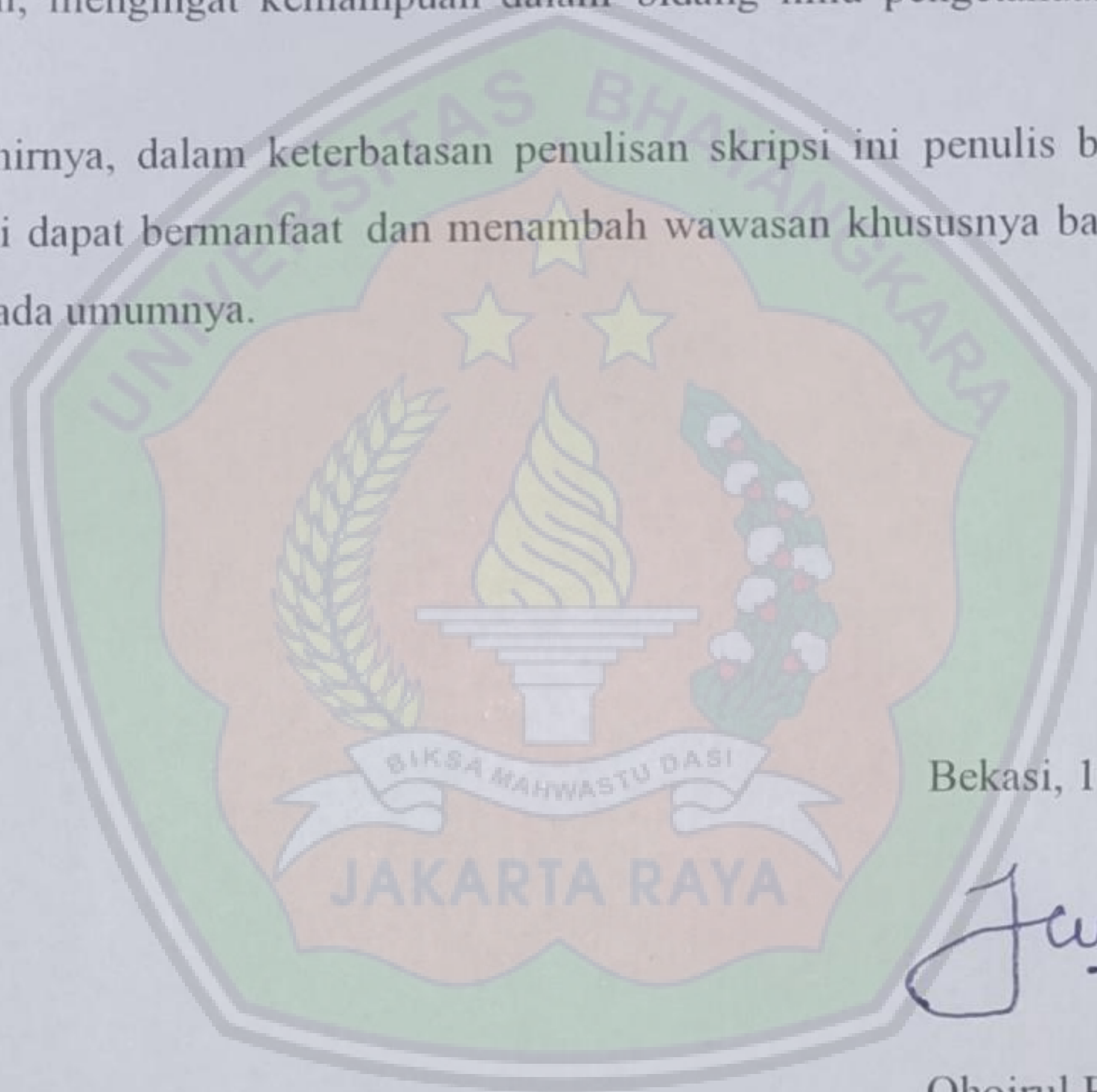
1. Bapak Irjen Pol. (Purn) Dr. Drs. H. Bambang Karsono, S.H., M.M. selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
2. Ibu Dr. Ismaniah, S.Si., M.M. selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Bapak Yuri Delano Regent Montororing, S.T., M.T. Selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
4. Ibu Ratna Suminar S, S.T., M.M. selaku dosen pembimbing 1 Universitas Bhayangkara Jakarta Raya yang telah memberikan bimbingan dan pengarahannya dalam penulisan skripsi ini.
5. Ibu Denny Siregar, S.T., M.Sc. selaku dosen pembimbing 2 Universitas Bhayangkara Jakarta Raya yang telah memberikan bimbingan dan pengarahannya dalam penulisan skripsi ini.
6. Bapak Haris Hamdani, S.Pd.I., M.Pd. selaku Dosen Pembimbing Akademik Kelas TID-A4 Program Studi .
7. Mas Fauzi selaku karyawan di toko Arumfrozenfood yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian serta selalu bersedia untuk dilakukan wawancara.

8. Teman-teman Mahasiswa Program Studi Teknik Industri angkatan 2018 yang selalu memberi dukungan dan motivasi untuk menyelesaikan laporan skripsi ini.

Semoga atas bantuan bimbingan dan petunjuk yang diberikan kepada penulis akan mendapatkan limpahan rahmat yang besar dari Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa masih banyak sekali kekurangan-kekurangan pada skripsi ini, mengingat kemampuan dalam bidang ilmu pengetahuan penulis masih terbatas.

Akhirnya, dalam keterbatasan penulisan skripsi ini penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan menambah wawasan khususnya bagi pembaca dan penulis pada umumnya.



Bekasi, 15 juli 2022

Qhoirul Rhomadhoni

DAFTAR ISI

Halaman

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	18
1.1 Latar Belakang	18
1.2 Identifikasi Masalah	22
1.3 Rumusan Masalah	23
1.4 Batasan Masalah	23
1.5 Tujuan Penelitian	23
1.6 Manfaat Penelitian	23
1.7 Tempat dan Waktu Penelitian	24
1.8 Metode Pengumpulan Data	24
1.9 Sistematika Penulisan	25
BAB II LANDASAN TEORI.....	27
2.1 Pengertian Pemasaran	27
2.1.2 Fungsi Pemasaran	28
2.1.3 Tujuan Pemasaran	28

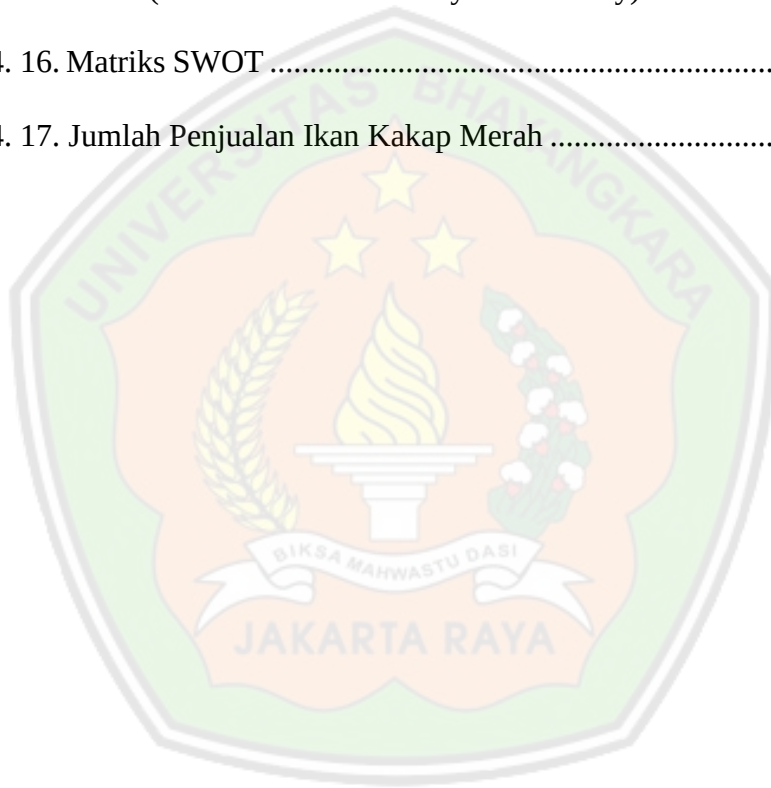
2.1.4 Strategi Manajemen Pemasaran	29
2.1.5 Pangsa Pasar	29
2.1.6 Segmentasi Pasar	30
2.2 Pesaing	31
2.3 Teori Kepuasan Pelanggan	32
2.3.1 Pengertian Kepuasan Pelanggan	32
2.3.2 Konsep Kepuasan Pelanggan	32
2.3.3 Manfaat Kepuasan Pelanggan	33
2.4 Definisi SWOT	34
2.5 Matriks Faktor Strategi Eksternal dan Startegi Internal	34
2.6 Matriks SWOT	40
2.7 Analisis Lingkungan	41
2.7.1 Analisis Lingkungan Internal	41
2.7.2 Analisis Lingkungan Eksternal	41
2.8 Skala Linkert	42
2.9 Penelitian Terdahulu	42
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	47
3.1 Jenis Penelitian	47
3.2 Teknik Pengumpulan Data	47
3.2.1 Sumber Data	47
3.2.2 Metode Pengumpulan Data	53
3.3 Metode Analisis Data	53
3.4 Kerangka Berpikir Dari Matriks IFAS dan EFAS	55
3.5 Kerangka Berpikir Dari Penelitian	58
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	59
4.1 Profil Perusahaan	59
4.2 Pengumpulan Data	60

4.3 Sampel Pengambilan Data Responden	60
4.3.1 Penyebaran Kuesioner	60
4.4 Pengelompokan Karakteristik Responden	61
4.5 Rekapitulasi Jawaban Responden Tentang Kuesioner <i>Metode Analisis SWOT</i>	62
4.6 Menentukan Jumlah Nilai Bobot dan Rating Pada Faktor Internal dan Eksternal.....	68
4.7 Faktor Internal (IFAS)	69
4.8 Faktor Eksternal (EFAS)	71
4.9 Menentukan Rata-Rata Nilai Bobot dan Rating Pada Matriks IFAS dan EFAS	72
4.10 Matriks SWOT	84
4.11 Analisis Lingkungan	86
4.11.1 Analisis Lingkungan Internal	86
4.11.2 Analisis Lingkungan Eksternal	87
4.12 Pembahasan	88
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	91
5.1 Kesimpulan	91
5.2. Saran.....	92
DAFTAR PUSTAKA	93
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

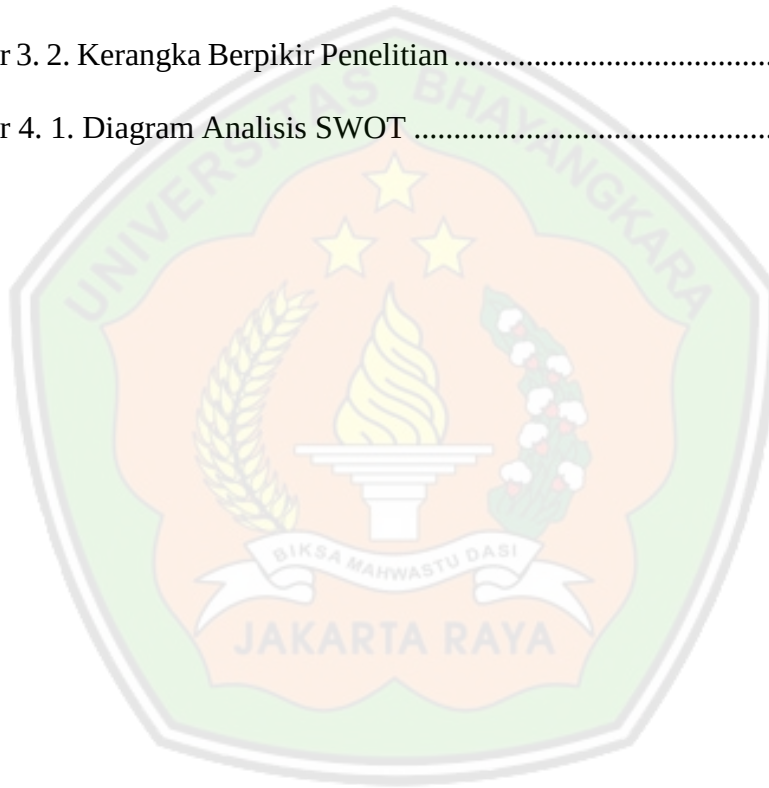
	Halaman
Tabel 1. 1. Penjualan Ikan Kakap Merah	19
Tabel 1. 2. Jumlah Pendapatan Selama 6 Bulan	19
Tabel 1. 3. Jumlah Penjualan Ikan Kakap Merah Dengan Para Pesaing	21
Tabel 2. 1. Exsternal Factors Analysis Summary	35
Tabel 2. 2. Internal Factors Analysis Summary	37
Tabel 2. 3. Penelitian Terdahulu	42
Tabel 3. 1. Data Penjualan	48
Tabel 3. 2. Data Pelanggan Langsung dan Pelanggan Tidak Langsung	48
Tabel 3. 3. Karakteristik Responden	50
Tabel 3. 4. Kekuatan (<i>Strenght</i>)	50
Tabel 3. 5. Kelemahan (<i>Weakness</i>)	50
Tabel 3. 6. Peluang (<i>Opportunity</i>)	51
Tabel 3. 7. Ancaman (<i>Threats</i>)	52
Tabel 4. 1. Jenis Kelamin Responden	61
Tabel 4. 2. Usia Responden	61
Tabel 4. 3. Pendidikan Terakhir Responden	62
Tabel 4. 4. Menentukan Nilai Bobot Kekuatan (<i>Strenght</i>)	63
Tabel 4. 5. Menentukan Nilai Bobot Kelemahan (<i>Weakness</i>)	64
Tabel 4. 6. Menentukan Nilai Bobot Peluang (<i>Opportunity</i>)	64
Tabel 4. 7. Menentukan Nilai Bobot Ancaman (<i>Threats</i>)	64
Tabel 4. 8. Menentukan Rating Kekuatan (<i>Strenght</i>)	65

Tabel 4. 9. Menentukan RatingKelemahan (<i>Weakness</i>)	65
Tabel 4. 10. Menentukan Rating Peluang (<i>Opportunity</i>)	66
Tabel 4. 11. Menentukan Rating Ancaman (<i>Threats</i>)	67
Tabel 4. 12. Contoh Hasil Penentuan Nilai Bobot Pada Kuesioner	68
Tabel 4. 13. Contoh Hasil Penentuan Rating Pada Kuesioner	69
Tabel 4. 14. IFAS (Internal Factors Analysis Summary)	78
Tabel 4. 15. EFAS (Exsternal Factors Analysis Summary)	80
Tabel 4. 16. Matriks SWOT	84
Tabel 4. 17. Jumlah Penjualan Ikan Kakap Merah	85



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. 1. Grafik Penjualan Ikan Kakap Merah di Tahun 2020	20
Gambar 1. 2. Pie Chart Potensi Pasar Sekitar Toko Arumfrozenfood	22
Gambar 2. 1. Diagram Analisis SWOT	39
Gambar 2. 2. Diagram Matriks SWOT	40
Gambar 3. 1. Kerangka Berpikir dari Matriks EFAS dan IFAS	56
Gambar 3. 2. Kerangka Berpikir Penelitian	59
Gambar 4. 1. Diagram Analisis SWOT	82



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Plagiatrisme

Lampiran 2. Biodata Mahasiswa

Lampiran 3. Kartu Bimbingan

Lampiran 4. Bentuk Kuesioner Pada Nilai Bobot

Lampiran 5. Bentuk Kuesioner Pada Nilai Rating

Lampiran 6. Hasil Pengisian Responden

Lampiran 7. Data Penjualan Selama 6 Bulan

Lampiran 8. Perhitungan Rata-Rata Rating Matriks IFAS dan EFAS

