

**PENERAPAN ANALISIS SWOT TERHADAP
PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN
(STUDI KASUS SEBLAK CUANKI KASOHOR)**

SKRIPSI

Oleh:
NAUFAL ARISANDO
201810215299



**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
2024**

**PENERAPAN ANALISIS SWOT TERHADAP
PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN
(STUDI KASUS SEBLAK CUANKI KASOHOR)**

SKRIPSI

Oleh:
NAUFAL ARISANDO
201810215299



**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
2024**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Penerapan Analisis SWOT Terhadap Penentuan Strategi Pemasaran (Studi Kasus Seblak Cuanki Kasohor)

Nama Mahasiswa : Naufal Arisando

Nomor Pokok Mahasiswa : 201810215299

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 22 Januari 2024

Jakarta, 5 Februari 2024

MENYETUJUI,

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Dra. Ismaniah., M.M.
NIDN 0309036503

Ir. Zulkani Sinaga, M.T.
NIDN 0331016905

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Penerapan Analisis SWOT Terhadap Penentuan Strategi Pemasaran (Studi Kasus Seblak Cuanki Kasohor)

Nama Mahasiswa : Naufal Arisando

Nomor Pokok Mahasiswa : 201810215299

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 22 Januari 2024

Jakarta, 26 Januari 2024

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Dr. Paduloh, S.T., M.T.
NIDN 0312047602

Penguji I : Dr. Dede Rukmayadi, S.T., M.Si.
NIDN 0405056905

Penguji II : Dr. Dra. Ismaniah., M.M.
NIDN 0309036503


.....

.....

.....

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 saya menyatakan bahwa:

Skripsi yang berjudul

Penerapan Analisis SWOT Terhadap Penentuan Strategi Pemasaran (Studi Kasus Seblak Cuanki Kasohor)

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, 15 Januari 2024

Yang membuat pernyataan,


Naufal Arisando

201810215299

ABSTRAK

Naufal Arisando, 201810215299. Penerapan Analisis SWOT Terhadap Penentuan Strategi Pemasaran (Studi Kasus Seblak Cuanki Kasohor).

Penelitian ini tentang menurunnya volume penjualan pada Seblak Cuanki Kasohor. 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. Metode yang dipergunakan dalam penelitian kali ini adalah Metode SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threats) dan QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix). Hasil dari analisis SWOT memunculkan beberapa strategi, yaitu: Memberikan Bonus Topping ke Pelanggan Baru, Menambah Karyawan untuk mempercepat pembuatan pesanan, Menambahkan Minuman berbagai varian ke dalam menu, Menambahkan varian topping pada menu, Menjaga Kestabilan harga dalam menjalin kerja sama, Meningkatkan kegiatan promosi agar dapat menarik lebih banyak pelanggan, Meningkatkan Kualitas produk dari tingkat harga hingga tingkat cita rasa, Saat penjualan berkurang, saat itulah promo dibuat untuk menarik pelanggan. Dengan menggunakan hasil dari metode perbaikan QSPM Seblak Cuanki Kasohor dapat menentukan strategi apa yang harus didahulukan untuk dilakukan perbaikan score dari tiap-tiap alternatif strategi.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Analisis SWOT, QSPM

ABSTRACT

Naufal Arisando, 201810215299. *Application of SWOT Analysis to Determining Marketing Strategy (Case Study of Seblak Cuanki Kasohor).*

This research is about the decline in sales volume at Seblak Cuanki Kasohor. This research aims to identify the factors that cause a decrease in sales volume and determine what alternative strategies can be used to overcome them. The methods used in this research are the SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threads) and QSPM (Quantitative Strategic Planning) methods. Matrix). The results of the SWOT analysis give rise to several strategies, namely: Giving Bonus Toppings to New Customers, Adding Employees to speed up order making, Adding various Drink variants to the menu, Adding topping variants to the menu, Maintaining price stability in establishing cooperation, Increasing promotional activities so that can attract more customers, Improve product quality from price level to taste level. When sales decrease, that's when promotions are created to attract customers. By using the results of the QSPM improvement method Seblak Cuanki Kasohor can determine what strategy should be prioritized to improve the score of each alternative strategy.

Keywords: Marketing Strategy, SWOT Analysis, QSPM

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Naufal Arisando
Nomor Pokok Mahasiswa : 201810215299
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:

PENERAPAN ANALISIS SWOT TERHADAP PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN (STUDI KASUS SEBLAK CUANKI KASOHOR)

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 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 : JAKARTA
Pada Tanggal : 5 Februari 2024

Yang menyatakan,



Naufal Arisando

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul "Penerapan Analisis SWOT Terhadap Penentuan Strategi Pemasaran (Studi Kasus Seblak Cuanki Kasohor)".

Skripsi ini dibuat sebagai syarat untuk mencapai gelar Sarjana pada Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik. Penyusunan skripsi ini dapat berjalan dengan baik berkat dukungan dan doa dari banyak pihak. Untuk itu pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Irjen Pol. (Purn) Dr. Drs. Bambang Karsono, S.H., M.M. Selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
2. Ibu Dr. Tulus Sukreni, S.T., M.T. Selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Bapak Ir. Zulkani Sinaga, M.T. Selaku Ketua Program Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
4. Dr. Dra Ismaniah, M.M. Selaku pembimbing pertama dan Bapak Ir. Zulkani Sinaga, M.T. dalam penyusunan skripsi yang selalu memberikan arahan dan bimbingan dengan sangat baik.
5. Bapak Delpa & Ibu Delpa yang telah bersedia mengizinkan saya untuk melakukan penelitian di toko serta diwawancarai oleh saya untuk dijadikan bahan dari skripsi ini
6. Orang tua dan Adik saya yang saya cintai atas bantuan dan juga supportnya dalam mengerjakan skripsi ini.
7. Teman sekampus saya terutama untuk teman sekelas saya dari kelas A1 angkatan 2018 yang telah mensupport saya dalam mengerjakan skripsi ini
8. Sahabat saya yang selalu membantu saya selama pengerjaan skripsi ini

Penulis memahami bahwa skripsi ini banyak kekurangan. Karena itu, penulis mengandalkan kritik saran yang dapat membuat skripsi ini jadi lebih baik.

Jakarta, 22 Januari 2024



Naufal Arisando



DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	6
1.3 Rumusan Masalah	7
1.4 Batasan Masalah	7
1.5 Tujuan Penelitian	8
1.6 Manfaat Penelitian	8
1.7 Tempat dan Waktu Penelitian	9
1.8 Sistematika Penulisan	9
BAB II LANDASAN TEORI	11
2.1 UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)	11
2.2 Pemasaran	13
2.3 Manajemen Strategi	14

2.4	Strategi Pemasaran	17
2.5	Tujuan Pemasaran	19
2.6	Pengolahan Data	19
2.7	Uji Validitas.....	20
	2.7.1 Kriteria Pengujian Validitas.....	20
2.8	Uji Reliabilitas	20
2.9	Matriks IFAS-EFAS	21
2.10	Matriks SWOT (Strength Weakness Opportunity Threats)	22
2.11	Matriks QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix)	23
2.12	Penelitian Terdahulu.....	24
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....		28
3.1	Jenis Penelitian	28
3.2	Teknik Pengumpulan Data	28
3.3	Populasi dan Sampel.....	29
	3.3.1 Populasi.....	29
	3.3.2 Sampel.....	30
3.4	Teknik Pengolahan Data.....	32
3.5	Pernyataan Kuesioner	33
3.6	Kerangka Berpikir Penelitian	35
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....		36
4.1	Uji Validitas.....	36
4.2	Uji Reliabilitas	40
4.3	Hasil Analisis Matriks Faktor Internal	42
4.4	Hasil Analisis Matriks Faktor Eksternal.....	43
4.5	Matriks SWOT	45

4.6	Matriks QSPM.....	46
BAB V PENUTUP		54
5.1	Kesimpulan.....	54
5.2	Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA		56
LAMPIRAN		



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Daftar Pengeluaran Bahan Baku Seblak Cuanki Kasohor Perbulan	3
Tabel 1.2 Daftar Pengeluaran Lainnya Seblak Cuanki Kasohor Perbulan.....	3
Tabel 1.3 Data Penjualan Seblak Cuanki Kasohor 6 bulan pertama di 2023	4
Tabel 1.4 Data Penjualan Pesaing/Bulan.....	5
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	25
Tabel 3.1 Latar Belakang Populasi.....	30
Tabel 3.2 Latar Belakang Sampel	31
Tabel 3.3 Daftar Kuesioner Seblak Cuanki Kasohor	34
Tabel 4.1 Uji Validitas Strength.....	36
Tabel 4.2 Uji Validitas Weakness	37
Tabel 4.3 Uji Validitas Opportunity	38
Tabel 4.4 Uji Validitas Threats	39
Tabel 4.5 Tingkat Keandalan Cronbach's Alpha	40
Tabel 4.6 Uji Reliabilitas Strength.....	41
Tabel 4.7 Uji Reliabilitas Weakness	41
Tabel 4.8 Uji Reliabilitas Opportunity	41
Tabel 4.9 Uji Reliabilitas Threats.....	42
Tabel 4.10 Matriks Faktor Internal.....	42
Tabel 4.11 Matriks Faktor Eksternal.....	43
Tabel 4.12 Matriks SWOT KUalitatif	45
Tabel 4.13 QSPM Strategi S-O	46
Tabel 4.14 QSPM Strategi W-O.....	48
Tabel 4.15 QSPM Strategi S-T.....	49
Tabel 4.16 QSPM Strategi W-T	51
Tabel 4.17 Peringkat Nilai Total Daya Tarik	53

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Grafik Total penjualan seblak Cuanki kasohor Januari-Juni 2023	5
Gambar 3.1 Diagram Latar Belakang Sampel.....	31
Gambar 3.2 Kerangka Berpikir Penelitian	35
Gambar 4.1 Hasil Analisis Matriks SWOT Kuantitatif (4 Kuadran)	44



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Lembar Jawaban Kuesioner

Lampiran 2. Plagiarisme

Lampiran 3. Biodata Mahasiswa

Lampiran 4. Kartu Bimbingan Skripsi

