

**PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN
SLB (SEKOLAH LUAR BIASA) KARYA MULYA
MENGUNAKAN METODE SWOT DAN QSPM**

SKRIPSI

Oleh:

ALDIANSYAH PUTRA PRADANA

201910215283



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

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Pengembangan Strategi Pemasaran SLB
(Sekolah Luar Biasa) Karya Mulya
Menggunakan Metode SWOT dan QSPM

Nama Mahasiswa : Aldiansyah Putra Pradana

Nomor Pokok Mahasiswa : 201910215283

Progam Studi / Fakultas : Teknik Industri / Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 24 Januari 2024

Jakarta, 31 Januari 2024

MENYETUJUI,

Pembimbing I

Pembimbing II


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


Rifki Muhendra, S.Si, M.Si.
NIDN 0306108704

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengembangan Strategi Pemasaran SLB
(Sekolah Luar Biasa) Karya Mulya
Menggunakan Metode SWOT dan QSPM

Nama Mahasiswa : Aldiansyah Putra Pradana

Nomor Pokok Mahasiswa : 201910215283

Progam Studi / Fakultas : Teknik Industri / Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 24 Januari 2024

Jakarta, 31 Januari 2024

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Helena Sitorus, S.T., M.T.
NIDN 0330117308

Penguji I : Ade Irpan, S.ST., M.T.
NIDN 1007078403

Penguji II : Murwan Widyantoro, S.Pd, M.T.
NIDN 0301048601

MENGETAHUI,

Ketua Progam 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 :

“Pengembangan Strategi Pemasaran SLB (Sekolah Luar Biasa) Karya Mulya Menggunakan Metode SWOT dan QSPM”

Skripsi 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 dikemudian 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/tesis ini dalam bentuk digital dan mempublikasikannya melalui internet selama publikasi tersebut melalui portal Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Jakarta, 31 Januari 2024

ernyataan,



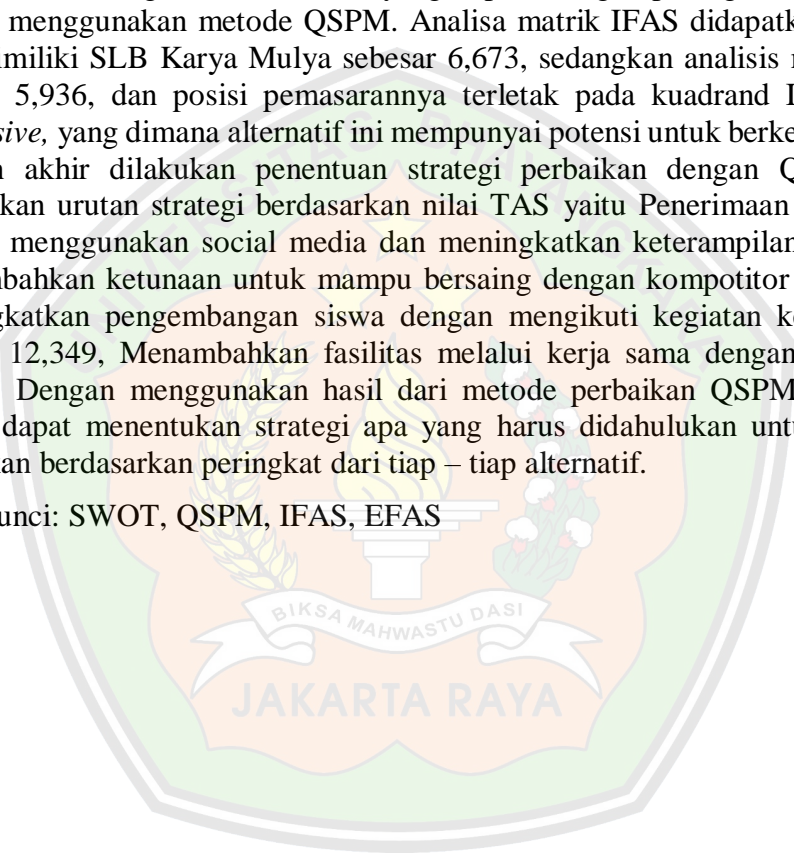
Aldiansyah Putra Pradana
201910215283

ABSTRAK

Aldiansyah Putra Pradana. 201910215283 Pengembangan Strategi Pemasaran SLB (Sekolah Luar Biasa) Karya Mulya Menggunakan Metode SWOT dan QSPM

SLB Karya Mulya merupakan salah satu dari banyaknya sekolah swasta yang kini berfokus pada pembelajaran terhadap siswa/i yang memiliki keistimewaan didalam dirinya. penerimaan siswa/i baru adalah proses administrasi yang terjadi disetiap tahunnya. Dalam ini terjadi penurunan pada penerimaan siswa/i baru. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi penjualan dan menganalisa strategi pemasaran dengan metode SWOT serta mengetahui tindakan yang tepat sebagai peningkatan pemasaran dengan menggunakan metode QSPM. Analisa matrik IFAS didapatkan total skor yang dimiliki SLB Karya Mulya sebesar 6,673, sedangkan analisis matrik EFAS sebesar 5,936, dan posisi pemasarannya terletak pada kuadrand I pada posisi *aggressive*, yang dimana alternatif ini mempunyai potensi untuk berkembang. Pada tahapan akhir dilakukan penentuan strategi perbaikan dengan QSPM, maka didapatkan urutan strategi berdasarkan nilai TAS yaitu Penerimaan lebih mudah dengan menggunakan social media dan meningkatkan keterampilan guru 14,21, Menambahkan ketunaan untuk mampu bersaing dengan kompotitor lain. 13,717, Meningkatkan pengembangan siswa dengan mengikuti kegiatan kegiatan yang positif. 12,349, Menambahkan fasilitas melalui kerja sama dengan pemerintah. 11,253. Dengan menggunakan hasil dari metode perbaikan QSPM SLB Karya Mulya dapat menentukan strategi apa yang harus didahulukan untuk dilakukan perbaikan berdasarkan peringkat dari tiap – tiap alternatif.

Kata Kunci: SWOT, QSPM, IFAS, EFAS



ABSTRACT

Aldiansyah Putra Pradana. 201910215283 *Development of a Marketing Strategy for SLB (Sekolah Luar Bias) Karya Mulya Using the SWOT and QSPM*

SLB Karya Mulya is one of the many private schools that now focuses on learning for students who have special qualities. Admission of new students is an administrative process that occurs every year. In this case there has been a decline in the acceptance of new students. This research aims to determine the internal and external factors that influence sales and analyze marketing strategies using the SWOT method and determine appropriate actions to improve marketing using the QSPM method. IFAS matrix analysis shows that SLB Karya Mulya's total score is 6.673, while EFAS matrix analysis is 5.936, and its marketing position is located in quadrant I in an aggressive position, where this alternative has the potential to develop. In the final stage, improvement strategies are determined using QSPM, then a sequence of strategies based on TAS scores is obtained, namely easier acceptance by using social media and improving teacher skills. 14.21, Adding skills to be able to compete with other competitors. 13,717, Increasing student development by participating in positive activities. 12,349, Adding facilities through collaboration with the government. 11,253. By using the results of the SLB Karya Mulya QSPM improvement method, you can determine what strategy should be prioritized for improvements based on the ranking of each alternative.

Keywords: *SWOT, QSPM, IFAS, EFAS*



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

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

Nama : Aldiansyah Putra Pradana
NPM : 201910215283
Progam Studi : Teknik Industri
Fakultas : Teknik
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 saya yang berjudul :


**PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN SLB (SEKOLAH
LUAR BIASA) KARYA MULYA MENGGUNAKAN METODE SWOT
DAN QSPM**

Beserta perangkat yang ada (bila diperlukan) dengan hak yang bebas royalti noneksklusif 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 : 31 Januari 2024

Yang Menyatakan,


Aldiansyah Putra Pradana

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena dengan karunia dan rahma-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengembangan Strategi Pemasaran SLB (Sekolah Luar Biasa) Karya Mulya Menggunakan Metode SWOT dan QSPM”**

Skripsi ini dibuat dan diajukan untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar sarjana satu pada Fakultas Teknik di Universitas Bhayangkara Jakarta Raya. Selain itu, tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memberikan pengetahuan kepada pembaca mengenai pemasaran Sekolah Swasta SLB Karya Mulya.

Selama menyelesaikan skripsi ini, penulis menerima banyak bantuan dan dukungan sehingga dapat menyelesaikan dengan baik. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada

1. Kedua orang tua saya serta keluarga besar yang tidak ada hentinya memberikan semangat, serta doa untuk saya.
2. Bapak Irjen Pol (Purn) Prof. Dr. Drs. H. Bambang Karsono, S.H., M.M. selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Ibu Dr. Tulus Sukreni, S.T., M.T. selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
4. Bapak Ir. Zulkani Sinaga, M.T. selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
5. Bapak Murwan Widyantoro, S.Pd., M.T. selaku Dosen Pembimbing I skripsi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya yang telah memberikan dukungan serta motivasi kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Rifki Muhendra, S.Si., M.Si. selaku Dosen Pembimbing II skripsi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya yang telah memberikan dukungan serta motivasi kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Kepada teman - teman “ROBOT” angkatan 2019 yang selalu memberikan dukungan serta ide dan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini

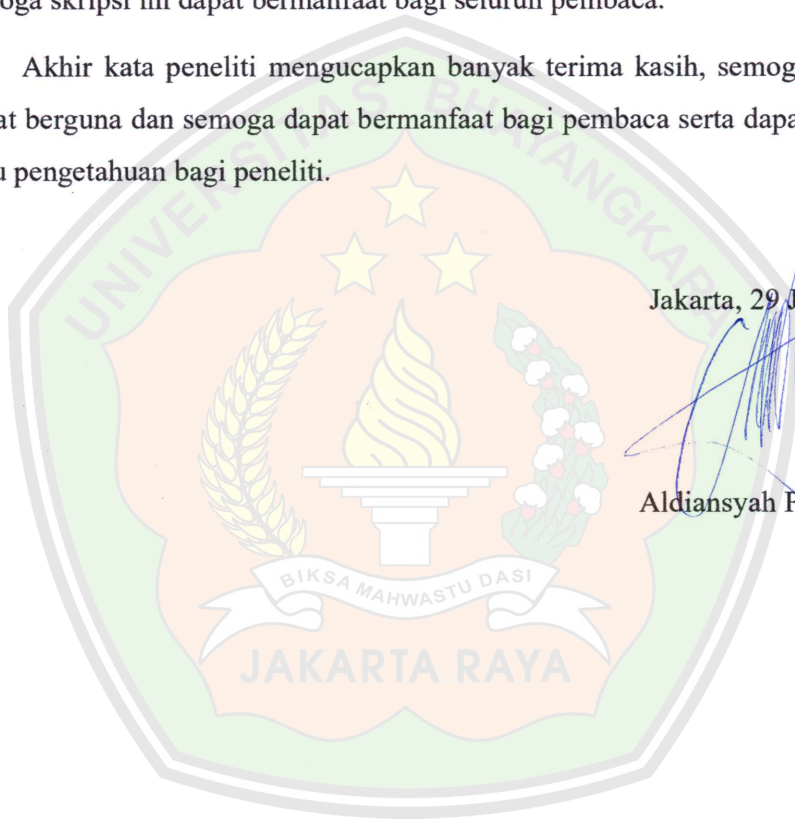
8. Skripsi ini saya didikasikan kepada orang tua saya yang sudah meninggal yaitu bapak saya karena beliau yang sudah mendoakan saya disurga, dan kepada ibu saya yang selalu memanjatkan doa setiap saat untuk kelulusan dan kelancaran dalam menuliskan skripsi ini.
9. Ibu Adelia Putri Ayu selaku Kepala Sekolah di SLB Karya Mulya.
10. Ibu Halimah dan Ibu Muhani selaku Guru di SLB Karya Mulya

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam menyusun laporan ini, oleh karena itu diharapkan kritik dan saran yang bertujuan untuk perbaikan dimasa yang akan datang membantu dari pembaca. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi seluruh pembaca.

Akhir kata peneliti mengucapkan banyak terima kasih, semoga Skripsi ini dapat berguna dan semoga dapat bermanfaat bagi pembaca serta dapat menambah ilmu pengetahuan bagi peneliti.

Jakarta, 29 Januari 2024


Aldiansyah Putra Pradana



DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
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 Pelaksanaan.....	6
1.8 Metode Penelitian	6
1.9 Sistematika Penulisan	7
BAB II LANDASAN TEORI	8
2.1 Manajemen Strategi.....	8
2.2 Strategi Pemasaran.....	8

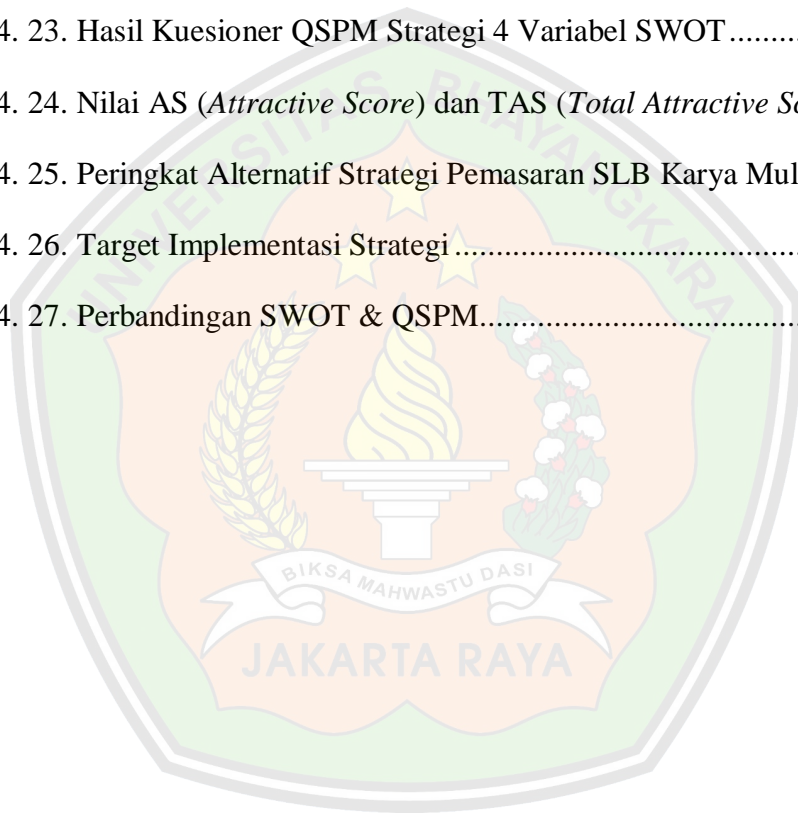
2.3	Manajemen Pemasaran	9
2.4	Analisis Situasi bisnis Internal	9
2.4.1	Analisis STP (<i>Segmentation Targeting Positioning</i>).....	9
2.4.2	4P <i>Marketing Mix</i> (Bauran Pemasaran)	11
2.5	Analisis Situasi Bisnis Eksternal	12
2.5.1	Analisis Kompetitor.....	12
2.5.2	Analisis Pelanggan	14
2.6	Uji Validitas	15
2.7	Uji Reliabilitas.....	16
2.8	IFAS dan EFAS.....	17
2.9	Analisis SWOT (Strengths, Weakneses, Opportunities, Threats)	20
2.10	Analisis QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix).....	23
2.11	Penelitian Terdahulu	24
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		30
3.1	Jenis Penelitian	30
3.2	Teknik Pengumpulan Data.....	30
3.3	Flowchart Penelitian	33
3.4	Pengambilan Sampel.....	34
3.5	Teknik Pengujian Data.....	34
3.5.1	Uji Validitas.....	34
3.5.2	Uji Reliabilitas.....	35
3.6	Teknik Pengolahan Data	35
3.6.1	Rancangan Kuisisioner.....	35
3.6.2	Matriks IFAS & EFAS.....	36
3.6.3	Perancangan dan Penyebaran Kuisisioner	38

3.6.4. Analisis Matriks IFE dan Matriks EFE.....	38
3.6.5. Analisis Matriks IE dan Matriks SWOT	38
3.6.6. Analisis Matriks QSPM	39
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	40
4.1 Profil Sekolah	40
4.2 Analisis Lingkungan Internal	40
4.3. Analisis Lingkungan Eksternal.....	42
4.4 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas.....	45
4.5 Rekapitulasi Kuesioner Matriks IFAS & EFAS	49
4.6 IFAS Rating dan Bobot Faktor Kekuatan & Kelemahan.....	52
4.7 Penetapan Alternatif Strategi.....	57
4.8 Analisis Matriks SWOT	61
4.9 Analisis QSPM (Quantitative Strategic Planning)	64
4.10 Target Penyelesaian Alternatif Strategi	72
4.11 Perbandingan Strategi SWOT & QSPM.....	74
BAB V PENUTUP	75
5.1 Kesimpulan.....	75
5.2 Saran	75
DAFTAR PUSTAKA	77
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. 1. Data Pendaftaran Pesaing Tahun 2021 sampai 2023	3
Tabel 2. 1. IFAS (<i>Internal Factors Analysis Summary</i>)	17
Tabel 2. 2. EFAS (<i>External Factors Analysis Summary</i>)	19
Tabel 2. 3. Jurnal Penelitian	24
Tabel 3. 1. Wawancara Internal SLB Karya Mulya	31
Tabel 3. 2. Wawancara Eksternal SLB Karya Mulya	31
Tabel 3. 3. Matriks IFAS dan EFAS	36
Tabel 4. 1. Analisis 4P (<i>Product, Price, Place, Promotion</i>)	40
Tabel 4. 2. Analisis Pelanggan	42
Tabel 4. 3. Analisis Kompetitor	44
Tabel 4. 4. Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel <i>Strength</i>	45
Tabel 4. 5. Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel <i>Weakness</i>	46
Tabel 4. 6. Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel <i>Opportunity</i>	46
Tabel 4. 7. Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel <i>Threat</i>	47
Tabel 4. 8. Hasil Uji Reliabilitas	48
Tabel 4. 9. Rekapitulasi Jawaban Kuesioner Matrik IFAS Kekuatan	49
Tabel 4. 10. Rekapitulasi Jawaban Kuesioner Matrik IFAS Kelemahan	50
Tabel 4. 11. Rekapitulasi Jawaban Kuesioner Matrik EFAS Peluang	50
Tabel 4. 12. Rekapitulasi Jawaban Kuesioner Matrik EFAS Ancaman	51
Tabel 4. 13. Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Kekuatan (Internal)	53
Tabel 4. 14. Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Kelemahan (Internal)	54
Tabel 4. 15. Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Peluang (Eksternal)	55

Tabel 4. 16. Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Ancaman (Eksternal)	56
Tabel 4. 17. Perhitungan total skor untuk variabel strategi.....	57
Tabel 4. 18. Rumus Vektoral.....	59
Tabel 4. 19. Analisis Matriks SWOT.....	62
Tabel 4. 20. Hasil Kuesioner QSPM Strategi 1 Variabel SWOT.....	64
Tabel 4. 21. Hasil Kuesioner QSPM Strategi 2 Variabel SWOT.....	65
Tabel 4. 22. Hasil Kuesioner QSPM Strategi 3 Variabel SWOT.....	66
Tabel 4. 23. Hasil Kuesioner QSPM Strategi 4 Variabel SWOT.....	67
Tabel 4. 24. Nilai AS (<i>Attractive Score</i>) dan TAS (<i>Total Attractive Score</i>).....	69
Tabel 4. 25. Peringkat Alternatif Strategi Pemasaran SLB Karya Mulya	72
Tabel 4. 26. Target Implementasi Strategi	73
Tabel 4. 27. Perbandingan SWOT & QSPM.....	74



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1. Diagram Pendaftaran Siswa/i SMA.....	2
Gambar 2. 1. Rumus Vektoral.....	21
Gambar 2. 2. Koordinat Analisis SWOT	22
Gambar 3. 1. <i>Flowchart</i> Penelitian.....	33



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Kuesioner Pendahuluan
- Lampiran 2. Kuesioner Matriks IFAS dan EFAS
- Lampiran 3. Kuesioner QSPM
- Lampiran 4. *Output* Minitab 18 Uji Validitas
- Lampiran 5. *Output* Minitab 18 Uji Reliabilitas
- Lampiran 6. Hasil Jawaban Matriks IFAS
- Lampiran 7. Hasil Jawaban Matriks EFAS
- Lampiran 8. Observasi dan Pemberian Kuesioner
- Lampiran 9. Lembar Plagiarisme
- Lampiran 10. Biodata Mahasiswa
- Lampiran 11. Kartu Bimbingan Mahasiswa

