

**STRATEGI PENINGKATAN UNTUK MENAIKAN
TINGKAT PENJUALAN IKAN HIAS DI UKM
AQUASCAPE MENGGUNAKAN METODE
SWOT DAN QSPM**

SKRIPSI

Oleh :
RAMA PRADIPTA
201910215147



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

**STRATEGI PENINGKATAN UNTUK MENAIKAN
TINGKAT PENJUALAN IKAN HIAS DI UKM
AQUASCAPE MENGGUNAKAN METODE
SWOT DAN QSPM**

SKRIPSI

Oleh :
RAMA PRADIPTA
201910215147



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

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Strategi Peningkatan untuk Menaikan Tingkat
Penjualan Ikan Hias di UKM Aquascape
Menggunakan Metode Swot dan Qspm.

Nama Mahasiswa : Rama Pradipta

Nomor Pokok Mahasiswa : 201910215147

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 17 Juli 2024

Jakarta, 30 Juli 2024.

MENYETUJUI,

Pembimbing I



Dr. Ratih Kumalasari, S.Pd., M.Si.
NIDN 0330019001

Pembimbing II



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

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Untuk Menaikan Tingkat Penjualan Ikan Hias di UKM Aquascape Menggunakan Metode Swot dan Qspm.
Nama Mahasiswa : Rama Pradipta
Nomor Pokok Mahasiswa : 201910215147
Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik
Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 17 Juli 2024

Jakarta, 30 Juli 2024

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Drs. Solihin., M.T.

NIDN 0320066605

Penguji I : Yayan Saputra, S.T., M.T.

NIDN 0327017902

Penguji II : Dr. Ratih Kumalasari, S.Pd., M.Si.

NIDN 0330019001

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 menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul,
“Strategi Peningkatan Untuk Menaikan Tingkat Penjualan Ikan Hias di UKM
Aquascape Menggunakan Metode Swot dan Qspm.”

Ini benar adanya dan merupakan hasil karya sendiri/pribadi dan tidak adanya
plagiasi dari karya tulis materi orang lain, kecuali sitai dari jurnal untuk bahan
refrensi, sumber sitasi di kutip dengan jelas sesuai dengan aturan penulisan karya
ilmiah ini.

Apabila dilain waktu ditemukan adanya manipulasi dalam hasil karya ilmiah ini,
saya pribadi siap untuk menerima sanksi dari Kampus Universitas Bhayangkara
Jakarta Raya.

Dan skripsi ini saya perbolehkan untuk bisa dipinjam atau digunakan untuk
perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Dan juga saya dengan senang hati memperbolehkan kepada perpustakaan
Universitas Bhayangkara Jakarta Raya jika ingin mengarsipkan skripsi ini dan
mempublikasikan melalui internet selama publikasi tersebut melalui portal
Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Jakarta, 30 Juli 2024

Yang membuat pernyataan,



Rama Pradipta
201910215147

RINGKASAN

Rama Pradipta. 201910215147. Strategi Peningkatan Untuk Menaikan Tingkat Penjualan Ikan Hias Di UKM Aquascape Menggunakan Metode Swot Dan Qspm.

Penelitian ini tentang menurunnya volume penjualan pada UKM Aquascape. 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. Hasil dari analisa SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, dan Threats*) yaitu terdapat faktor internal dan eksternal seperti melakukan inovasi baru terhadap produk, memberikan sistem pelayanan dan penjualan dengan baik, dan melakukan potongan harga. Pada tahapan akhir dilakukan penentuan strategi perbaikan dengan menggunakan QSPM (*Quantitative Strategic Planing Matrix*), hasil yang didapatkan dari tahapan QSPM ialah UKM Aquascape harus menerapkan strategi perbaikan dengan score paling besar untuk QSPM strategi S-O didapatkan 6,91 dengan analisis strategi terus melakukan inovasi baru terhadap produk, QSPM strategi S-T didapatkan 5,6 dengan analisis strategi membangun kerja sama dengan pihak lain, QSPM strategi W-O didapatkan 5,68 dengan analisis strategi membuat sistem promosi yang lebih tepat lagi, QSPM strategi W-T dengan total nilai paling kecil yaitu 5,22 dengan analisis strategi meningkatkan kualitas ikan chanaa supaya dapat bersaing dengan kompetitor. Dengan menggunakan hasil dari metode perbaikan QSPM UKM Aquascape dapat menentukan strategi apa yang harus di dahulukan untuk dilakukan perbaikan score dari tiap-tiap alternatif strategi.

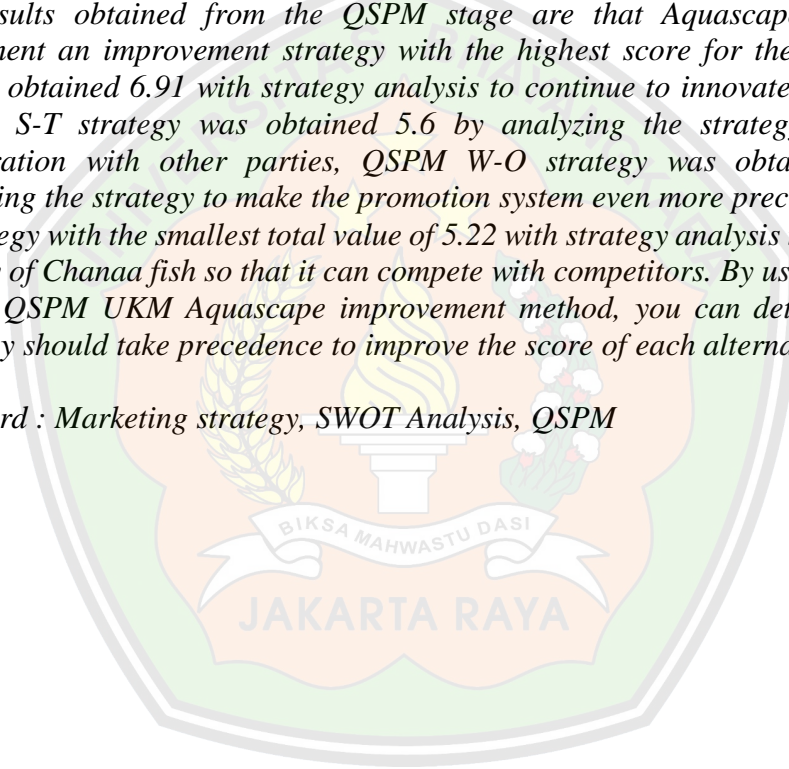
Kata kunci : Strategi pemasaran, Analisis SWOT, QSPM

SUMMARY

Rama Pradipta. 201910215147. Improvement Strategy to Increase Sales Levels of Ornamental Fish in UKM Aquascape Using SWOT and Qspm Methods.

This research is about the decrease in sales volume at Aquascape SMEs. This study aims to identify the factors that cause a decrease in sales volume and determine what alternative strategies can be used to overcome them. The results of the SWOT analysis (Strength, Weakness, Opportunity, and Threats) are internal and external factors such as innovating new products, providing good service and sales systems, and making price discounts. In the final stage, determining the improvement strategy using the QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix). the results obtained from the QSPM stage are that Aquascape UKM must implement an improvement strategy with the highest score for the S-O strategy QSPM obtained 6.91 with strategy analysis to continue to innovate new product, QSPM S-T strategy was obtained 5.6 by analyzing the strategy of building cooperation with other parties, QSPM W-O strategy was obtained 5.68 by analyzing the strategy to make the promotion system even more precise, QSPM W-T strategy with the smallest total value of 5.22 with strategy analysis to improve the quality of Chanaa fish so that it can compete with competitors. By using the results of the QSPM UKM Aquascape improvement method, you can determine which strategy should take precedence to improve the score of each alternative strategy.

Keyword : Marketing strategy, SWOT Analysis, QSPM



LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Rama Pradipta
Nomor Poko Mahasiswa : 201910215147
Program Studi : Teknik Industri
Jenis Karya : **Skripsi / Tesis / Karya Ilmiah**

Untuk pengembangan ilmu pengetahuan, saya setuju untuk memberikan skripsi ini kepada Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Hak bebas Non-Eksklusif (*Non Exclusive Royalty-Free Right*), yang berjudul:

**“STRATEGI PENINGKATAN UNTUK MENAIKAN TINGKAT
PENJUALAN IKAN HIAS DI UKM AQUASCAPE MENGGUNAKAN
METODE SWOT DAN QSPM”.**

Universitas Bhayangkara Jakarta Raya berhak menyimpan, mengalih fungsikan, mengelolanya dalam bentuk *database*, mendistribusi serta menyiarkan publikasinya di internet atau *platform* media lainnya untuk kepentingan akademis tanpa adanya izin dari saya sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : JAKARTA

Pada Tanggal : 30 Juli 2024

Yang menyatakan,



Rama Pradipta

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada ALLAH SWT. yang telah memberikan rahmat dan hidayah nya kepada kita semua. Hanya dengan petunjuk dan pertolongan ALLAH SWT. skripsi ini yang judul nya, “STRATEGI PENINGKATAN UNTUK MENAIKAN TINGKAT PENJUALAN IKAN HIAS DI UKM AQUASCAPE MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN QSPM.” ini dapat diselesaikan dengan lancar.

Skripsi ini dibuat atau disusun sebagai bentuk dari salah satu syarat untuk memperoleh dan meraih gelar sarjana pada Program Studi Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya. Pada penyusunan skripsi ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT. atas segala rahmat-Nya dalam bentuk petunjuk dan juga pertolongan dikala penulis mengalami kesulitan dalam penyusunan skripsi ini.
2. Ayah, Ibu dan Kakak saya yang selalu *support* serta mendoakan saya pada saat proses skripsi ini dibuat.
3. Bapak Irjen Pol (Purn) Prof. Dr. Drs. H. Bambang Karsono, S.H., M.M. Selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
4. Ibu Dr. Tulus Sukreni, S.T., M.T. Selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
5. Bapak Ir. Zulkani Sinaga, M.T. Sebagai Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
6. Ibu Dr. Ratih Kumalasari, S.Pd., M.Si. Sebagai Dosen Pembimbing I skripsi saya yang sudah membimbing serta memotivasi saya untuk menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu.
7. Ibu Dr. Dra. Ismaniah, M.M. Sebagai Dosen Pembimbing II skripsi saya yang juga telah membimbing saya dalam menyelesaikan skripsi dengan baik dan benar.
8. Dan terakhir kepada diri saya sendiri yang telah mampu berjuang melawan kemalasan untuk merampungkan skripsi ini beserta lika liku yang terjadi selama proses penyusunannya.

Penulis menyadari masih banyak sekali kekurangan pada skripsi ini, mengingat ilmu pengetahuan yang dimiliki penulis masih terbatas yang perlu ada pengembangan lagi kedepannya. Adapun harapan dari penulis agar skripsi ini bisa memberikan manfaat kepada diri penulis sendiri maupun pembaca dari skripsi ini. Serta bisa dijadikan bahan referensi untuk para mahasiswa teknik industri dan satu lagi untuk UKM Aquascape semoga skripsi saya ini bisa menjadi masukan yang positif agar menjadi perusahaan yang lebih baik lagi dari sebelumnya yang sudah cukup baik

Jakarta, 30 Juli 2024



Rama Pradipta



DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
RINGKASAN.....	v
SUMMARY	vi
LEMBAR PUBLIKASI	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Rumusan Masalah.....	3
1.4 Batasan Masalah	3
1.5 Tujuan Penelitian.....	4
1.6 Manfaat Penelitian	4
1.7 Tempat dan Waktu Penelitian	4
1.8 Metode Penelitian	4
1.9 Sistematika Penulisan	4
BAB II LANDASAN TEORI.....	6
2.1 Definisi Analisis SWOT	6
2.2 Faktor Yang Mempengaruhi SWOT	7
2.3 Pengertian Pemasaran.....	7
2.3.1 Fungsi Pemasaran	8
2.3.2 Tujuan Pemasaran.....	9
2.3.3 Strategi Manajemen Pemasaran.....	9
2.4 Pengembangan Produk	9

2.4.1	Tujuan Pengembangan Produk.....	10
2.4.2	Strategi Pengembangan Produk.....	11
2.5	Definisi Manajemen Strategi.....	11
2.6	QSPM (<i>Quatitative Strategic Planning Matrix</i>).....	12
2.7	IFAS dan EFAS	13
2.8	Uji Validitas	15
2.9	Uji Reliabilitas.....	16
2.10	Penelitian Terdahulu	17
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		21
3.1	Jenis Penelitian	21
3.2	Tempat dan Waktu Penelitian	21
3.3	Teknik Pengumpulan Data.....	21
3.4	Populasi dan Sampel.....	23
3.4.1	Populasi.....	23
3.4.2	Sampel.....	23
3.5	Teknik Pengolahan Data.....	24
3.6	Kuisisioner.....	25
3.7	Kerangka Berfikir	26
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....		27
4.1	Sejarah Perusahaan	27
4.2	Analisis Lingkungan.....	28
4.2.1	Usaha Lingkungan Internal	29
4.2.2	Usaha Lingkungan Internal	30
4.3	Pengolahan Data	31
4.3.1	Uji Validitas dan Realibitas.....	31
4.4	SPSS 23 For Windows.....	32
4.5	Matrixs IFAS dan EFAS	33
4.5.1	Matriks Internal Factor Analysis Summary	33
4.5.2	Matrixs External Factory Analysis Summery	34
4.6	Matriks SWOT	37
4.7	<i>Quantitative Strategic Planning Matriks</i>	38

4.8 Pembahasan.....	46
BAB V PENUTUP	49
5.1 Kesimpulan.....	49
5.2 Saran	49
DAFTAR PUSTAKA.....	51
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penjualan.....	2
Tabel 2.1 Matrix IFAS	14
Tabel 2.2 Matrix EFAS	15
Tabel 3.1 Lembar Wawancara	22
Tabel 3.2 Lembar Observasi.....	22
Tabel 3.3 Pernyataan Kuesioner	25
Tabel 4.1 Data Penjualan.....	29
Tabel 4.2 Hasil Uji Validitas	31
Tabel 4.3 Tingkat Keandalan Cronbach's Alpha	32
Tabel 4.4 Uji Reliabilitas.....	32
Tabel 4.5 IFAS Pada UKM Aquascape.....	34
Tabel 4.6 EFAS Pada UKM Aquascape	35
Tabel 4.7 Matriks SWOT	37
Tabel 4.8 Strategi SO	38
Tabel 4.9 Strategi WO.....	40
Tabel 4.10 Strategi ST.....	41
Tabel 4.11 Strategi WT	42
Tabel 4.12 Alternatif Strategi	44
Tabel 4.13 Hasil QSPM.....	47

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Kerangka Berpikir.....	26
Gambar 4.1 Insert Combo Chart Data Penjualan	30
Gambar 4.2 Hasil Analisis Swot.....	35



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Langkah SPSS : Uji Validitas
- Lampiran 2. Langkah SPSS : Uji Reliabilitas
- Lampiran 3. Data Kuesioner
- Lampiran 4. Data Kuesioner Output
- Lampiran 5. Plagiarisme
- Lampiran 6. Biodata Mahasiswa

