

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK RAK SEPATU
KARAKTER MENGGUNAKAN METODE SWOT
(*STRENGTHS, WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREAT*) &
QSPM (*QUANTITATIVE STRATEGIC PLANING MATRIKS*)**

SKRIPSI

Oleh

MAHFUD FAUZAN

201610215169



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

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK RAK SEPATU
KARAKTER MENGGUNAKAN METODE SWOT
(*STRENGTHS, WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREAT*) &
QSPM (*QUANTITATIVE STRATEGIC PLANING MATRIKS*)**

SKRIPSI

**Oleh
MAHFUD FAUZAN**

201610215169



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

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Rak Sepatu Krakter Menggunakan Metode SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunity, Threat*) & QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matriks*)

Nama Mahasiswa : Mahfud Fauzan

Nomor Pokok Mahasiswa : 201610215169

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Fakultas Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 11 juni 2022



Pembimbing I

Pembimbing II

Roberta Heni Anggit Tanisri S.T., M.T

NIDN. 0314078801

Arif Nuryono, S.T. M.T

NIDN. 0319037702

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Rak Sepatu Krakter Menggunakan Metode SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunity, Threat*) & QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matriks*)

Nama Mahasiswa : Mahfud Fauzan

Nomor Pokok Mahasiswa : 201610215169

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Fakultas Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 11 Juni 2022

Bekasi, 22 juni 2022

MENGESAHKAN

Ketua Tim Penguji : Dr. Ismaniah, S.Si., M.M.
NIDN. 0309036503

Penguji I : Zulkani Sinaga, Ir. MT.
NIDN. 0331016905

Penguji II : Roberta Heni Anggit Tanisri, S.T., M.T
NIDN. 0314078801

MENGETAHUI

Ketua Program Studi
Teknik Industri

Yuri Delano Regent Montororing, S.T, M.T
NIDN. 0309098501

Dekan
Fakultas Teknik

Dr. Ismaniah, S.Si., M.M.
NIDN. 0309036503

LEMBAR PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

Skripsi yang berjudul : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Rak Sepatu Karakter Menggunakan Metode SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunity, Threat*) & QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*).

Dalam hal 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 atau kata kalimat penulisan karya ilmiah.

Apabila dikemudian hari dalam sebuah bentuk ditemukan adanya kecurangan dalam karya ilmiah ini, saya bersedia menerima sanksi dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sesuai dengan peraturan yang sebetulnya.

Saya mengizinkan skripsi ini dipinjam dan dibaca oleh dari teman-teman sekalian melalui perizinan pihak Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya dan untuk menyimpan skripsi ini dalam bentuk digital dan mempublikasikannya melalui media internet selama publikasi tersebut melalui portal pihak Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Bekasi, 22 Juni 2022

Yang Membuat Pernyataan



Mahfud Fauzan

201610215169

ABSTRAK

Mahfud Fauzan_201610215169. Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Rak Sepatu Karakter Menggunakan Metode SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunity, Threat*) & QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*).

Didalam suatu perusahaan atau usaha yang dimana yang di dalamnya harus mempunyai masing-masing strategi, strategi usaha harus mempunyai faktor penting dalam berkomitmen dalam memutuskan lanjut atau tidaknya dalam usaha. Selain itu yang dimana sebuah proses strategi yang pertama dalam pengenalan bidang usaha yang di inginkan yaitu harus melakukan pengembangan atau pemasaran yang lebih bagus, kreatif dan inovatif. Didalam strategi yang ada untuk permasalahan yang ada di dalam di CV.Fafa Mandiri Olshop yaitu bagaimana cara untuk membuat strategi pemasaran guna untuk meningkatkan penjualan pada produk rak sepatu dengan analisis SWOT dan QSPM, desain mudah ditirukan dalam pesaing yang ada. Maka dari itu suatu objek di dalam penelitian ini adanya bermacam-macam pesaing yang sama dalam hal penjualan produk yang sama di produksinya oleh karena itu dalam halnya untuk menjaga kualitas pada produk rak sepatu tetap baik dan bagus maka adanya untuk melakukan strategi pemasaran agar mendapatkan inovasi dan kreativitas untuk di usaha CV.Fafa Mandiri Olshop. Maka dari itu penelitian ini bertujuan untuk melakukan analisa strategi penjualan usaha yang dipakai untuk membukusaha dengan menggunakan metode *strenght, weakne sss, opportunity* dan *threat* dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) yang dimana guna untuk menghasilkan strategi bisnis baru yang nantinya akan digunakan pada usaha CV. Fafa Mandiri Olshop. Maka hasil analisa yang didapat dalam penelitian ini terdapat 12 alternatif strategi yang telah disusun berdasarkan nilai TAS (*Total Attractiveness Scores*). dengan skor tertinggi sebesar 6,75 yang merupakan prioritas utama yaitu untuk meningkatkan bekerja sama dengan pihak-pihak yang sudah terkenal lama agar mendapatkan kepercayaan yang lebih unggul dan kualitas yang bagus.

Kata Kunci : Analisis Strategi Pemasaran, Metode SWOT ,Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM), SPSS.

ABSTRACT

Mahfud.Fauzan_201610215169..*Analysis of Marketing Strategy To Increase Sales of Krakter Shoe Rack Products Using SWOT (Strengths, Weakness, Opportunity, Threat) & QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) Methods.*

In a company or business which must have each strategy, the business strategy must have an important factor in making a commitment in deciding whether to continue or not in the business. In addition, where a strategic process is first in the introduction of the desired business field, it is necessary to develop better, creative and innovative marketing or marketing. In the existing strategy for the problems that exist in CV.Fafa Mandiri Olshop, namely how to create a marketing strategy to increase sales on shoe rack products with SWOT and QSPM analysis, designs are easy to imitate in existing competitors. Therefore, an object in this study is that there are various competitors who are the same in terms of selling the same product in production, therefore in order to maintain the quality of the shoe rack product, it is necessary to carry out a marketing strategy in order to get innovation and creativity for the CV.Fafa Mandiri Olshop business. Therefore, this study aims to analyze business sales strategies that are used for opening up businesses using the methods of strength, weakness, opportunity and threat and QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) which is used to generate strategies new business which will later be used in the CV business. Fafa Mandiri Olshop. So the results,of,the,analysis,obtained,in,this.study.are.12.alternative..strategy.yang.has.arranged.based.value.TAS.(Total.Attractiveness Scores). with the highest score of 6.75 which is a top priority, namely to increase cooperation with parties who have been known for a long time in order to get superior trust and good quality.

Keywords : *Marketing Strategy Analysis, SWOT Method, Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM),SPSS.*

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, saya yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Mahfud Fauzan
Nomor Pokok Mahasiswa : 201610215169
Program Studi : Teknik Industri
Jenis Karya : Skripsi / Tesis / ~~Karya Ilmiah~~

Demi pengembangan ilmu dan pengetahuan ini, saya menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sebagai dasar hak bebas non-eksklusif (*non exclusive royalty-free right*), yang mana atas skripsi yang berjudul :

Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Rak Sepatu Karakter Menggunakan Metode SWOT (Strengths, Weakness, Opportunity, Threat) & QSPM (Quantitative Strategic Planning Matriks)

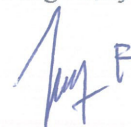
Beserta perangkat yang ada (bila diperlukan) dengan hak yang bebas royalti non-eksklusif ini. Universitas Bhayangkara Jakarta Raya berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikan dan menampilkan publikasiannya di internet atau media 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 : Bekasi

Pada Tanggal : 22 Juni 2022

Yang Menyatakan



Mahfud Fauzan

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum, Wr.Wb

Alhamdulillahirobbil'alamin, segala puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penelitian ini dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Rak Sepatu Karakter Menggunakan Metode SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunity, Threat*) & QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matriks*)”

Skripsi ini disusun sebagai salah satu prasyarat dalam menempuh gelar sarjana Teknik di Program Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya. Dalam menyusun Skripsi, tidak lupa penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Ijen pol. (Purn), Dr. H. Bambang karsono, S.H, M.M selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
2. Ibu Dr. Dra Ismaniah, M.M. selaku Dekan Fakultas Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Bapak Yuri Delano Regent Montororing, S.T., M.T selaku Ketua Jurusan kaprodi Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
4. Ibu Roberta Heni Anggit Tanisri, S.T., M.T selaku sebagai dosen pembimbing ke 1 yang juga selalu merespon dengan cepat dalam memberikan arahan saat berkonsultasi untuk penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak Arif Nuryono, S.T., M.T selaku sebagai pembimbing ke 2 dan dalam pembimbingan penulisan dan yang juga juga selalu sabar dalam membimbing dan selalu merespons cepat dalam memberikan arahan saat berkonsultasi untuk penyelesaian skripsi ini.
6. Bapak Dian Hermasyah yang selaku pemilik usaha di CV. Fafa Mandiri Olshop kota bekasi, dan juga yang sudah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian serta selalu bersedia untuk dilakukan wawancara.

7. Kedua Orang Tua, Bapak dan Ibu beserta keluarga besar yang tidak ada berhentinya selalu medo'akan untuk anaknya.
8. Teman-teman dari teknik industri angkatan 2016 reguler industri A3 yang selalu memberi semangat dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, atas bantuan, saran, dan masukkannya.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dari skripsi ini baik dari materi maupun teknik penyajiannya, penulisan mengingat kurangnya pengetahuan dan pengalaman penulis. Oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan. Akhir kata penulis memiliki harapan semoga skripsi ini diterima dengan baik dan bermanfaat bagi yang membaca.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Bekasi, 22 Juni 2022


Mahfud Fauzan

201610215169

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
LEMBAR PERYATAAN BUKAN PLAGIASI.....	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT	vi
LEMBAR PERYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	vii
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	9
1.3 Rumusan Masalah	9
1.4 Batasan Masalah.....	9
1.5 Tujuan Penelitian.....	9
1.6 Manfaat Penelitian.....	10
1.7 Tempat Penelitian.....	10
1.8 Metodologi Penelitian	10
1.9 Sistematika Penulisan.....	11
BAB II LANDASAN TEORI.....	14
2.1 Pemasaran.....	14
2.1.1 Pengertian Pemasaran	14
2.1.2 Tujuan Pemasaran.....	16
2.1.3 Strategi Pemasaran	17
2.1.4 Fungsi Pemasaran	17
2.1.5 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	17
2.2 Strategi	17
2.2.1 Manajemen Strategi.....	19

2.2.2	Pengertian Strategi <i>Planning</i>	19
2.2.3	Strategi Bersaing	20
2.2.4	Formulasi Strategi	21
2.2.5	Macam-Macam Strategi	21
2.3	Analisis SWOT	24
2.3.1	Matriks SWOT	26
2.3.2	Analisa SWOT dan Manajemen Pengambilan Keputusan	26
2.3.3	Faktor Strategi Eksternal (EFAS).....	27
2.3.4	Faktor Strategi Internal (IFAS).....	28
2.4	Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)	30
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....		37
3.1	Jenis Penelitian.....	37
3.2	Tempat Penelitian.....	37
3.3	Produk Dan Jenis Barang	37
3.4	Teknik Pengumpulan Data dan Pengolahan Data	38
3.4.1	Teknik Pengumpulan Data	38
3.4.2	Teknik Pengolahan Data.....	40
3.5	Data Hasil Pernyataan Responden Dan Kuisisioner.....	45
3.6	Flowchart Penelitian.....	47
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN		48
4.1	Sejarah Singkat.....	48
4.2	Barang Yang Dipasarkan	49
4.3	Visi, Misi Dan Tujuan.....	49
4.4	Analisis Penjualan Produk	50
4.5	Analisa Data SWOT Dan Kuisisioner	53
4.5.1	Analisa Kesempatan Usaha	53
4.5.2	Analisa Lingkungan <i>Internal</i> Usaha.....	53
4.5.3	Analisa Lingkungan <i>Eksternal</i> Usaha	54
4.6	Kuisisioner Riset SWOT.....	56
4.6.1	Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	57
4.7	Pengolahan Data.....	58
4.7.1	Uji Validitas.....	58
4.7.2	Uji Relibilitas.....	59

4.7.3	Analisis strategi <i>internal</i> dan <i>ekternal</i>	60
4.8	Matriks IFAS Dan EFAS	61
4.8.1	Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)	62
4.8.2	Matriks EFAS (External Factor Analysis Summary)	64
4.9	Matriks SWOT	68
4.9.1	Kekuatan dan Kelemahan Produk	68
4.9.2	Peluang dan Ancaman	68
4.10	Internal dan External Matriks	69
4.11	Quantittative Strategic Planning Matrix (QSPM)	71
BAB V PENUTUP		79
5.1	Kesimpulan	79
5.2	Saran	79
DAFTAR PUSTAKA		81
LAMPIRAN		



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. 1 Data Penjualan Produk Rak Sepatu Karakter Pada Bulan Juli - Desember 2021 s/d Januari - Juni 2022	3
Tabel 1. 2 Data Pesaing Produk Rak Sepatu dan Harga.....	5
Tabel 2. 1 Matriks SWOT	26
Tabel 2. 2 Tabel EFAS	27
Tabel 2. 3 Tabel IFAS	29
Tabel 2. 4 Tabel SQPM.....	31
Tabel 2. 5 Jurnal Penelitian	32
Tabel 3. 1 Qspm Analisis	44
Tabel 3. 2 Tabel Hasil Pernyataan Responden Dan Kuisioner	45
Tabel 4. 1 Data Penjualan Rak Sepatu Karakter.....	50
Tabel 4. 2 Responden Berdasarkan Dari Jenis Kelamin	57
Tabel 4. 3 Penilaian Hasil Uji Validitas	58
Tabel 4. 4 Tingkat Keandalan Cronbach's Alpha	59
Tabel 4. 5 Hasil Uji Reabilitas CV. Fafa Mandiri Olshop	60
Tabel 4. 6 Analisis Strategi SWOT Pada CV.Fafa Mandiri Olshop	61
Tabel 4. 7 IFAS (<i>Internal Factor Analisis Summary</i>) pada CV.Fafa Mandiri Olshop.....	63
Tabel 4. 8 EFAS (<i>Eksternal Factor Analisis Summary</i>) pada CV.Fafa Mandiri Olshop.....	65
Tabel 4. 9 Matriks SWOT Dalam Usaha Strategi Pemasaran Di CV. Fafa Mandiri Olshop	70
Tabel 4. 10 QSPM Strategi S – O.....	72
Tabel 4. 11 QSPM Strategi S – T.....	73
Tabel 4. 12 QSPM Strategi W – O	74
Tabel 4. 13 QSPM Strategi W – T	75
Tabel 4. 14 Tabel Nilai Peringkat Alternatif Strategy QSPM.....	76

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. 1 Grafik Penjualan 2021-2022.....	4
Gambar 1. 2 Diagram Analisis SWOT	22
Gambar 3. 1 Produk Rak Sepatu Karakter.....	35
Gambar 3. 2 Flowchart Penelitian	44
Gambar 4. 1 Pie Chart Data Penjualan rak sepatu krakter pada tahun 2021	48
Gambar 4. 2 Pie Chart Data Penjualan Rak Sepatu Krakter Pada Tahun 2022	49
Gambar 4. 3 Diagram SWOT pengolahan data internal dan external	63



DAFTAR LAMPIRAN

1. Tabel Korelasi
2. Hasil Responden Dan Kuisioner
3. Tabel Uji Validitas
4. Tabel Uji Reliabilitas
5. Tabel Kuisioner

