

**ANALISIS *STRATEGI PEMASARAN* DALAM UPAYA
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK *HOME*
INDUSTRY KAUS KAKI DENGAN METODE SWOT**

SKRIPSI

Oleh :

M. DAVA ADIPTA

201710215190



PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI

FAKULTAS TEKNIK

UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA

2022

**ANALISIS *STRATEGI PEMASARAN* DALAM UPAYA
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK *HOME*
INDUSTRY KAUS KAKI DENGAN METODE SWOT**

SKRIPSI

Oleh :

M. DAVA ADIPTA

201710215190



PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI

FAKULTAS TEKNIK

UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA

2022

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

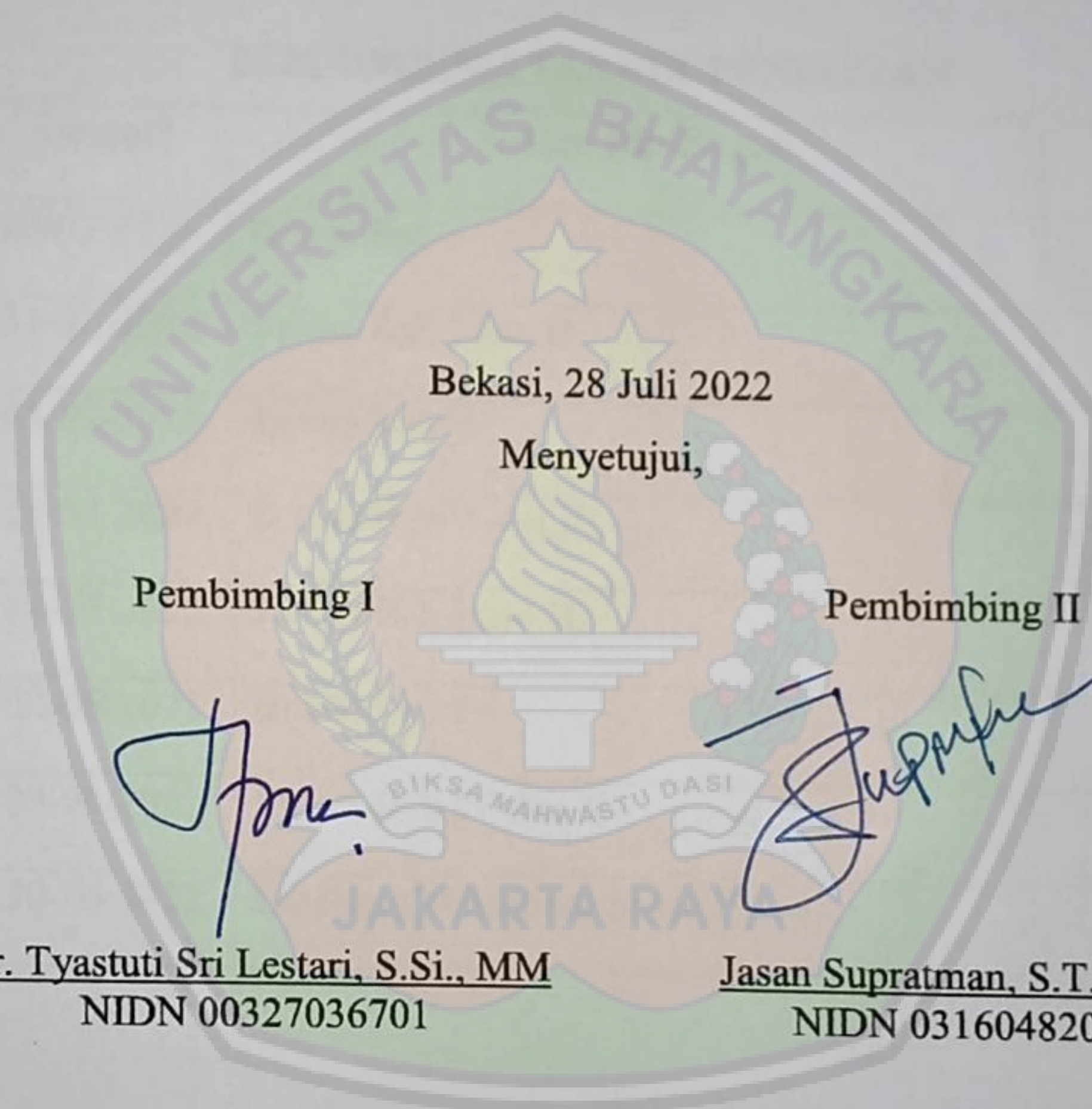
Judul Skripsi : Analisis *Strategi Pemasaran* Dalam Upaya
Meningkatkan Penjualan Produk *Home Industry*
Kaus Kaki Dengan Metode Swot

Nama Mahasiswa : Muhamad Dava Adipta

Nomor Pokok Mahasiswa : 201710215190

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 18 Juli 2022



LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya
Meningkatkan Penjualan Produk *Home Industry*
Kaus Kaki Dengan Metode Swot

Nama Mahasiswa : Muhamad Dava Adipta

Nomor Pokok Mahasiswa : 201710215190

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 18 Juli 2022

Bekasi, 28 Juli 2022

Mengesahkan,

Ketua Tim Penguji : Drs. Solihin., M.T
NIDN 032006605

Penguji I : Yuri Delano Regent Montororing, S.T., M.T
NIDN 0309098501

Penguji II : Dr. Tyastuti Sri Lestari, S.Si., MM
NIDN 0327036701

Mengetahui,

Ketua Program Studi
Teknik Industri

Dekan
Fakultas Teknik

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

Dr. Ismaniah., S.Si., M.M
NIDN 0308065806

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

Skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk *Home Industry* Kaus Kaki Dengan Metode SWOT” 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, 28 Juli 2022

yang membuat pernyataan,



Muhamad Dava Adipta

201710215190

ABSTRAK

Muhammad Dava Adipta, 201710215190. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk *Home Industry* Kaus Kaki Dengan Metode Swot.

UMKM *Home industry* Kaus kaki adalah indutri rumahan yang memproduksi kaus kaki. UMKM *Home industry* Kaus kaki belum menerapkan strategi pemasaran dalam usahanya tersebut, sehingga masih banyaknya orang yang belum mengetahui produk yang diproduksi oleh UMKM *Home industry* Kaus kaki. Oleh sebab itu, maka perlu dilakukannya penelitian dengan tujuan untuk menganalisis strategi apa yang sebaiknya dilakukan oleh *home industry* kaus kaki untuk meningkatkan penjualannya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan menggunakan metode SWOT, penerapan strategi yang harus dilakukan UMKM *Home industry* Kaus kaki yaitu, *Growth Oriented Strategy*. Hal tersebut karena pada diagram cartesius analisis SWOT ditunjukkan bahwa skor nilai tertinggi berada pada kuadran pertama dimana kuadran itu merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah UMKM harus lebih memaksimalkan produksi dimana UMKM mendapatkan respon yang baik dari konsumen terkait jenis serta kualitas produk, penetapan harga, dan jaminan kepada konsumen untuk produk yang mengalami kerusakan, serta dengan memanfaatkan peluang pasar sebesar – besarnya. UMKM *Home Industry* Kaus kaki memiliki banyak peluang dan kekuatan sehingga dapat meminimalkan kelemahan serta mengatasi berbagai ancaman.

Kata kunci: SWOT, Strategi pemasaran, Penjualan, dan *Growth Oriented Strategy*.

ABSTRACT

Muhammad Dava Adipta, 201710215190. *Analysis Of Marketing Strategy In An Effort To Increase Sales Home Industry Of Socks*

UMKM Home industry Socks is a home industry that produces socks. UMKM Home industry Socks have not implemented a marketing strategy in their business, so there are still many people who do not know the products produced by UMKM Home industry Socks. Therefore, it is necessary to do research with the aim of analyzing what strategies should be carried out by the home industry socks to increase sales. The results of the study indicate that by using the SWOT method, the implementation of the strategy that must be carried out by the UMKM Home industry Socks is the Growth Oriented Strategy. This is because the SWOT analysis Cartesian diagram shows that the highest score is in the first quadrant where the quadrant is a very profitable situation. The strategy that must be applied in this condition is that UMKMs must maximize production where UMKMs get a good response from consumers regarding the type and quality of products, pricing, and guarantees to consumers for damaged products, as well as by taking advantage of market opportunities as large as possible. UMKM Home Industry Socks have many opportunities and strengths so they can minimize weaknesses and overcome various threats.

Keywords: SWOT, Marketing strategy, Sales, and Growth Oriented Strategy.



LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Muhamad Dava Adipta
Nomor Pokok Mahasiswa : 201710215190
Program Studi : Teknik Industri
Jenis Karya : Skripsi

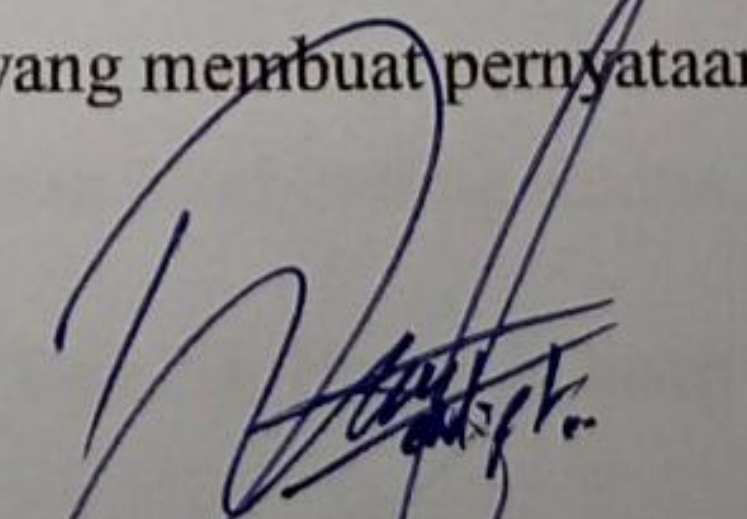
Demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Hak bebas Non-Eksklusif (*Non Exclusive Royalty-Free Right*), atas skripsi yang berjudul:

Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk *Home Industry* Kaus Kaki Dengan Metode SWOT.

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 meminta 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.

Bekasi, 28 Juli 2022
yang membuat pernyataan,



Muhamad Dava Adipta
201710215190

KATA PENGANTAR

Segala puji serta syukur untuk kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kesehatan, rahmat dan hidayahnya yang sangat berlimpah sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan sangat baik. Serta tidak lupa shalawat serta salam kepada junjungan nabi besar Muhammad SAW yang telah menjadi suri tauladan bagi seluruh umat manusia. Penulis sangat berterima kasih kepada kedua orang tua dan keluarga yang telah memberikan dukungan, perhatian, serta membantu selama penyusunan skripsi ini sampai telah selesai.

Skripsi ini disusun guna untuk memenuhi dan melengkapi salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar sarjana (S1) yang berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk *Home Industry* Kaus Kaki Dengan Metode Swot”

Dalam menyusun dan pengumpulan data serta penulisan skripsi, penulis mendapatkan bantuan dari beberapa pihak. Oleh karena itu pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada pihak – pihak yang sudah banyak membantu dalam menyelesaikan skripsi ini:

1. Kedua orang tua dan keluarga yang telah memberikan dukungan, perhatian, serta membantu selama penyusunan skripsi ini.
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/ Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
4. Ibu Dr. Tyastuti Sri Lestari S.Si., M.M. selaku Dosen Pembimbing Pertama.
5. Bapak Jasan Supratman, Ir.,M.T. selaku Dosen pembimbing Kedua.
6. Bapak Haridhsah Hilmi Septiawan selaku Pemilik Home Industri Kaus Kaki
7. Saudara Ferdiansyah S,T. selaku teman seperjuangan yang ikut membantu menyelesaikan skripsi .

8. Ibu Nurjanah selaku ibu yang ikut memberikan semangat dalam penyusunan skripsi
9. Kepada teman – teman kelas TIDA4 angkatan 2017 yang telah saling membantu, memotivasi, dan menyemangati serta menghilangkan stress dalam penyusunan skripsi ini.
10. Seluruh teman – teman teknik industri angkatan 2017 yang telah membantu saya dalam penyusunan skripsi.
11. Kepada Maulana Hamzah selaku pengurus Kedai Bang Ben yang selalu memperbolehkan saya dalam menyusun skripsi di kedainya.
12. Kepada semua pihak yang telah membantu saya dalam menyusun skripsi ini yang namanya tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

Saya menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi masih banyak kesalahan serta kekurangannya, oleh karena itu kritik dan sarannya akan saya terima dengan senang hati untuk pembelajaran saya kedepannya lagi.

Akhir kata penulisan berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat yang sangat besar bagi semuanya.

Bekasi, 10 Juni 2022


Muhamad Dava Adipta
201710215190

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	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	6
1.3 Rumusan Masalah	6
1.4 Batasan Masalah.....	6
1.5 Tujuan Penelitian.....	6
1.6 Manfaat Penelitian.....	7
1.7 Metode Penelitian.....	7
1.8 Sistematika Penulisan.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	9
2.1 Konsep Pemasaran	9
2.2 Strategi Pemasaran	10
2.3 Konsep Bauran Pemasaran (Marketing Mix).....	13
2.4 Analisis SWOT	15
2.4.1 Pengertian SWOT	15
2.4.2 Tujuan dan Manfaat Analisis SWOT	15
2.4.3 Faktor-Faktor Analisis SWOT	16
2.4.4 Aspek-Aspek Analisis SWOT	17
2.4.5 Kuadran Analisis SWOT.....	19
2.4.6 Matriks SWOT	20
2.5 Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	22

2.5.1	Definisi UMKM	22
2.5.2	Peran UMKM Bagi Perekonomian	25
2.5.3	Kendala yang dihadapi UMKM	25
2.6	Penelitian terdahulu	27
2.7	Kerangka Berfikir	36
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		37
3.1	Objek Penelitian	37
3.2	Teknik Pengumpulan Data	37
3.3	Jenis Data	38
3.4	Metode Pengambilan Sampling	38
3.5	Analisis SWOT	39
3.6	Matriks IFAS dan EFAS	39
3.6.1	Matriks IFAS	39
3.6.2	Matriks EFAS	39
3.7	Matrik Grand Strategy	40
3.7.1	Matriks TWOS dan SWOT	41
3.8	Flowchart	43
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....		44
4.1	Deskripsi perusahaan.....	44
4.2	Visi dan Misi <i>Home Industry</i> kaus kaki	45
4.3	Data Pesaing.....	45
4.4	Responden	46
4.5	Uji Instrumen Data	48
4.6	Analisis SWOT	48
4.6.1	Uji Validitas	50
4.6.2	Uji Reliabilitas	51
4.7	Analisis Data dan Pembahasan	52
4.7.1	Analisis SWOT Lingkungan Internal Dan Eksternal.....	52
4.7.2	Penentuan Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman pada UMKM <i>Home industry</i> Kaus Kaki	53
4.8	Matriks IFAS dan EFAS	55
4.8.1	Matriks IFAS (Internal factor Analysis Summary).....	57
4.8.2	Matriks EFAS (External Factor Analysis Summary).....	59
4.9	Matriks SWOT	62
4.10	Usulan perbaikan untuk UMKM <i>Home industry</i> Kaus Kaki	70
4.10.1	Mempromosikan Produk UMKM <i>Home industry</i> Kaus Kaki	70

BAB V PENUTUP.....	73
5.1 Kesimpulan.....	73
5.2 Saran	73
DAFTAR PUSTAKA.....	75
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. 1 Tabel Data Penjualan home industry kaus kaki	3
Tabel 1. 2 Tabel Data Pesaing home industry kaus kaki	4
Tabel 2. 1 Faktor Internal dan Faktor External	17
Tabel 2. 2 Penelitian terdahulu.....	27
Tabel 3. 1 Matriks SWOT	42
Tabel 4. 1 Data Pesaing.....	45
Tabel 4. 2 Rumus slovin	46
Tabel 4. 3 Analisis SWOT pada Home Industry Kaus Kaki	48
Tabel 4. 4 Uji Validitas Strength.....	50
Tabel 4. 5 Uji Validitas Weakness	50
Tabel 4. 6 Uji Validitas Opportunity	50
Tabel 4. 7 Uji Validitas Threat.....	51
Tabel 4. 8 Hasil Uji Reliabilitas	51
Tabel 4. 9 Penentuan Bobot Faktor – Faktor Kekuatan dan Kelemahan	55
Tabel 4. 10 Penentuan Bobot Faktor – Faktor Peluang dan Ancaman	56
Tabel 4. 11 Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary).....	58
Tabel 4. 12 Matriks EFAS (External Factor Analysis Summary)	60
Tabel 4. 13 Matriks IFAS dan EFAS	62

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2. 1 Kuardran SWOT	19
Gambar 2. 2 Matriks SWOT	21
Gambar 2. 3 Kerangka Berfikir.....	36
Gambar 3. 1Diagram Analisis SWOT	40
Gambar 3. 2 Flowchart.....	43
Gambar 4. 1 Diagram Cartesius Analisis SWOT Home Industry Kaki.....	61
Gambar 4. 2 Instagram.....	71
Gambar 4. 3 Facebook Marketing.....	71
Gambar 4. 4 Online Shop.....	72



DAFTAR LAMPIRAN

1. Tabel Uji Validitas Menggunakan SPSS
2. Tabel Uji Reliabilitas Menggunakan SPSS
3. Form Kuesioner
4. Data responden
5. Plagiarisme
6. Biodata Mahasiswa
7. Kartu Bimbingan Skripsi

