

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA RUMAH
PEMOTONGAN AYAM MENGGUNAKAN METODE
SWOT
(STUDI KASUS : CV. PANGLIMA CHICKEN)**

SKRIPSI

Oleh:

CHANDRA PARLUHUTAN SIAGIAN

201810215304



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

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA RUMAH
PEMOTONGAN AYAM MENGGUNAKAN METODE SWOT
(STUDI KASUS : CV. PANGLIMA CHICKEN)**

SKRIPSI

Oleh:

CHANDRA PARLUHUTAN SIAGIAN

201810215304



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

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Rumah Pemotongan Ayam Menggunakan Metode SWOT (Studi Kasus : CV. Panglima Chicken)

Nama Mahasiswa : Chandra Parluhutan Siagian

Nomor Pokok Mahasiswa : 201810215304

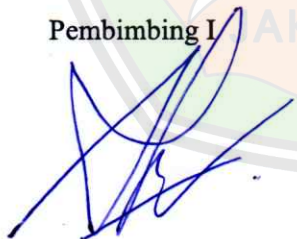
Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Sidang Skripsi : 23 Januari 2024

Jakarta, 5 Februari 2024

MENYETUJUI,

Pembimbing I



Andi Turseno, S.T., M.T.
NIDN 0321057606

Pembimbing II



Tubagus Hedi Saepudin, S.T., M.M.
NIDN 0413117602

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Rumah Pemotongan Ayam Menggunakan Metode SWOT (Studi Kasus : CV. Panglima Chicken)

Nama Mahasiswa : Chandra Parluhutan Siagian

Nomor Pokok Mahasiswa : 201810215304

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 23 Januari 2024

Jakarta, 5 Februari 2024

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Iskandar Zulkarnaen, S.T., M.T.
NIDN 0312128203

Penguji I : Rifki Muhendra, S.Si., M.Si.
NIDN 0306108704

Penguji II : Andi Turseno, S.T., M.T.
NIDN 0321057606

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 saya menyatakan bahwa :

Skripsi yang berjudul :

“Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Rumah Pemotongan Ayam Menggunakan Metode SWOT (Studi Kasus : CV. Panglima Chicken)”. Skripsi ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan tidak mengandung materi yang di tulis 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, 5 Februari 2024

Yang Membuat Pernyataan,



Chandra Parluhutan Siagian

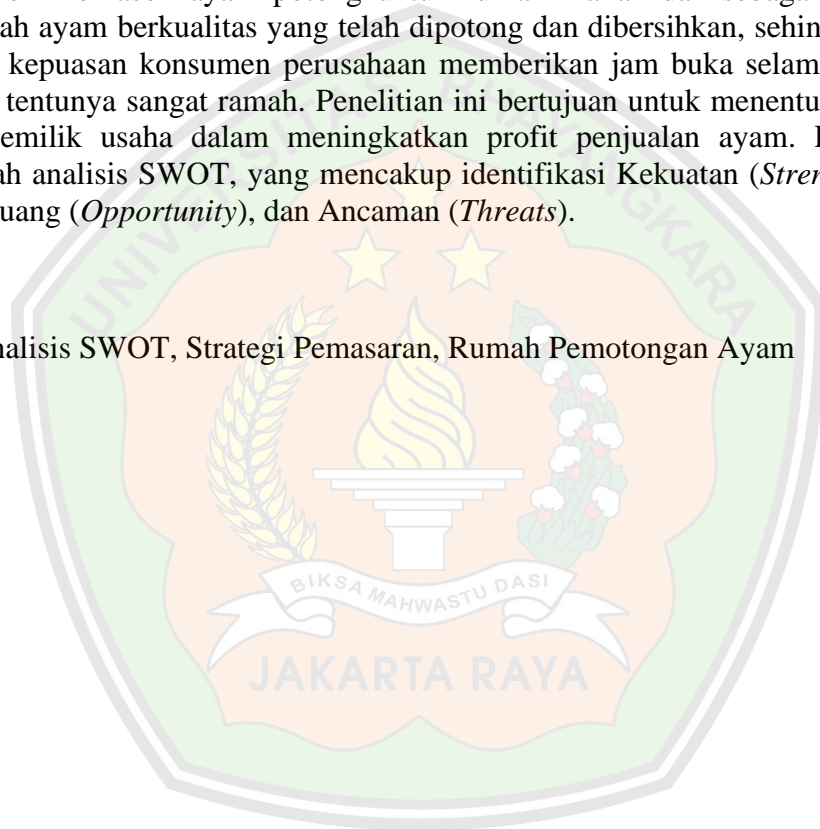
201810215304

ABSTRAK

Chandra Parluhutan Siagian, 201810215304. Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Rumah Potong Ayam Menggunakan Metode SWOT (Studi Kasus : CV. Panglima Chicken).

CV. Panglima Chicken adalah sebuah perusahaan yang bisa disebut Rumah Potong Ayam yang mengkhususkan diri dalam penjualan ayam hidup, fresh dan frozen. CV. Panglima Chicken terdapat masalah-masalah yang terjadi pada penjualan ayam yang tidak stabil dari tahun 2021 CV. Panglima Chicken memasok ayam potong untuk rumah makan dan sebagainya. Ayam yang ditawarkan adalah ayam berkualitas yang telah dipotong dan dibersihkan, sehingga sudah sangat higienis. Untuk kepuasan konsumen perusahaan memberikan jam buka selama 24 jam dengan pelayanan yang tentunya sangat ramah. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan strategi yang optimal bagi pemilik usaha dalam meningkatkan profit penjualan ayam. Pendekatan yang digunakan adalah analisis SWOT, yang mencakup identifikasi Kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunity*), dan Ancaman (*Threats*).

Kata Kunci : Analisis SWOT, Strategi Pemasaran, Rumah Potong Ayam

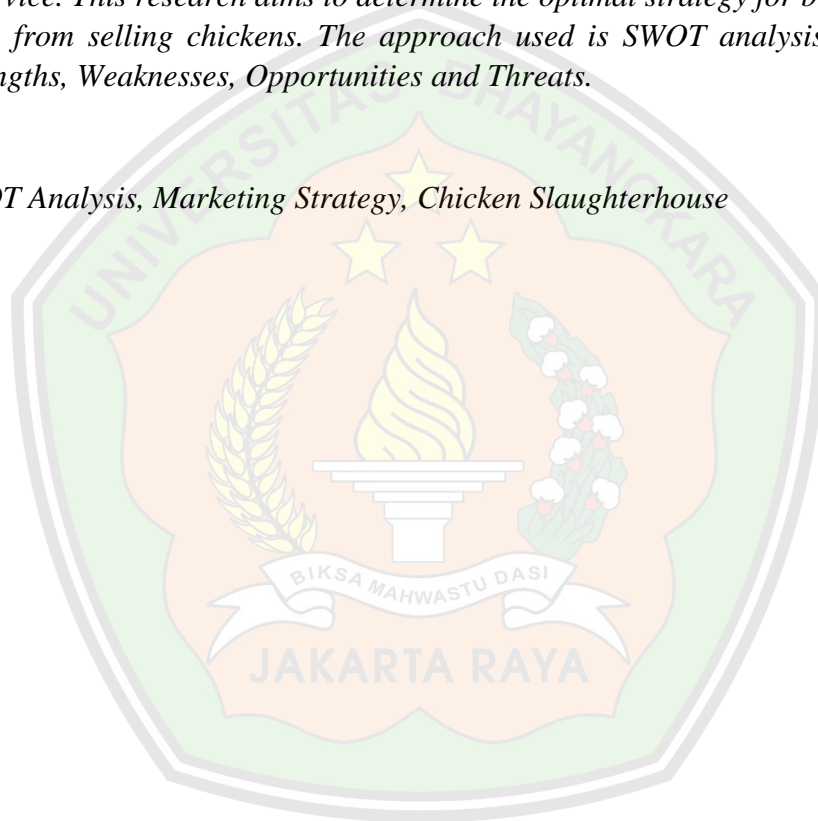


ABSTRACT

Chandra Parluhutan Siagian, 201810215304. *Analysis of Marketing Strategy to Increase Sales Chicken Slaughterhouses Using the SWOT Method (Case Study : CV Panglima Chicken)*

CV. Panglima Chicken is a company that can be called a Chicken Slaughter House which specializes in selling live, fresh and frozen chickens. CV. Panglima Chicken there are problems that occur in unstable chicken sales. From 2021 CV. Panglima Chicken supplies broiled chicken to restaurants and so on. The chicken offered is quality chicken that has been cut and cleaned, so it is very hygienic. For customer satisfaction, the company provides 24-hour opening hours with very friendly service. This research aims to determine the optimal strategy for business owners to increase profits from selling chickens. The approach used is SWOT analysis, which includes identifying Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats.

Keyword : SWOT Analysis, Marketing Strategy, Chicken Slaughterhouse



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

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

Nama : Chandra Parluhutan Siagian
NPM : 201810215304
Program Studi : Teknik Industri
Jenis Karya : Skripsi / ~~Tesis~~ / ~~Karya Ilmiah~~

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

**“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA RUMAH PEMOTONGAN AYAM MENGGUNAKAN
METODE SWOT (STUDI KASUS : CV. PANGLIMA CHICKEN)”**

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*), mendistribusikannya dan menampilkan publikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta. Sebagai 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 : 05 Februari 2024

Yang Menyatakan,



Chandra Parluhutan Siagian

KATA PENGANTAR

Dengan penuh rasa syukur, penulis mengucapkan terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan rahmat-Nya, yang meliputi kesempatan, kesehatan, pengetahuan, dan petunjuk, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini mulai dari tahap penelitian hingga penyelesaian dengan baik dan tepat waktu. Skripsi ini berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Rumah Pematangan Ayam Menggunakan Metode SWOT (Studi Kasus: CV Panglima Chicken)”.

Skripsi ini disusun bertujuan untuk memenuhi persyaratan akademik Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya. Keberhasilan penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari dukungan, bimbingan, doa, dan dorongan dari berbagai pihak yang turut membantu. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua, adik-adik serta keluarga besar penulis. Terima kasih sudah memberikan semangat, fasilitas, doa, dan dukungan, menjadi motivasi bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Irjen Pol. (Purn) Dr., Drs. H. Bambang Karsono, S.H., M.M., selaku Rektor dari 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, Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
5. Ibu Rifda Ilahy Rosihan, S.T., M.Sc., selaku Sekertaris Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
6. Bapak Andi Turseno, S.T., M.T., selaku Dosen Pembimbing 1 yang telah memberikan waktu, tenaga, dan bimbingan untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Bapak Tubagus Hedi Saepudin, S.T., M.M., selaku Dosen Pembimbing 2 yang telah memberikan waktu, tenaga, dan panduan untuk menyelesaikan skripsi ini.

8. Ibu Roberta Heni Anggit Tanisri, S.T., M.T., selaku Dosen Pembimbing Akademik yang senantiasa sabar memberikan arahan dan bimbingan untuk penulis hingga menyelesaikan skripsi ini.
9. Bapak H. Defy Defrianto selaku pemilik CV. Panglima Chicken, dan Bapak Faisal Kamza, S.E., selaku staff/karyawan yang membantu dan memberikan izin untuk melakukan penelitian di CV. Panglima Chicken.
10. Kepada teman-teman penulis khususnya kelas TIDA5 angkatan 2018 dan teman-teman Mahasiswa Fakultas Teknik, Program Studi Teknik Industri, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya yang selalu membantu dan memberikan motivasi dalam penyusunan skripsi ini.
11. Kepada sahabat terbaik, Firdi Yoga Riswana, selalu memberikan dukungan dalam proses penyelesaian skripsi ini.
12. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah banyak membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini.

Penulis mengakui bahwa terdapat kekurangan dalam penulisan ini dan menyadari bahwa masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif dari semua pihak. Harapannya, skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua mahasiswa dan pembaca yang melibatkan rekan-rekan.

Jakarta, 5 Februari 2024



Chandra Parluhutan Siagian

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	II
LEMBAR PENGESAHAN	III
LEMBAR PERNYATAAN	IV
ABSTRAK	V
ABSTRACT	VI
KATA PENGANTAR	VIII
DAFTAR ISI	X
DAFTAR TABEL	XII
DAFTAR GAMBAR	XIII
DAFTAR LAMPIRAN	XIV
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	5
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 Penelitian.....	6
1.8 Sistematika Penulisan.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	8
2.1 Pemasaran.....	8
2.2 Strategi Pemasaran.....	8
2.3 Marketing Mix 4P (<i>Product, Price, Place, Promotion</i>).....	8
2.4 Analisis STP (<i>Segmentation Targeting Positioning</i>).....	10
2.5 Analisis Konsumen.....	10
2.6 Analisis Kompetitor.....	11
2.7 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas.....	11
2.7.1 Uji Validitas.....	11
2.7.2 Uji Reliabilitas.....	12

2.8	Analisis SWOT	12
2.8.1	Matriks IFAS & EFAS	13
2.8.2	Matriks SWOT	14
2.9	Penelitian Terdahulu	16
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		22
3.1	Jenis Penelitian	22
3.2	Teknik Pengumpulan Data.....	22
3.3	Populasi dan Sampel.....	23
3.3.1	Populasi	23
3.3.2	Sampel.....	23
3.4	Teknik Pengolahan Data.....	24
3.5	Alur Penelitian	27
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN		28
4.1	Profil Perusahaan	28
4.2	Demografi Responden	29
4.3	Analisis Lingkungan Internal.....	30
4.3.1	Analisis 4P (<i>Product, Price, Place, Promotion</i>).....	30
4.3.2	Analisis STP (<i>Segmentasi, Targeting, Positioning</i>).....	31
4.4	Analisis Lingkungan Eksternal	32
4.4.1	Analisis Pelanggan (Konsumen)	32
4.4.2	Analisis Kompetitor	33
4.5	Pengolahan Data	33
4.5.1	Uji Validitas	34
4.5.2	Uji Reliabilitas.....	35
4.6	Pengembangan Strategi.....	36
4.6.1	Matriks IFAS dan EFAS	36
4.6.2	Kuadran dan Strategi Utama	39
4.6.3	Analisis Matriks SWOT	41
BAB V PENUTUP		44
5.1	Kesimpulan	44
5.2	Saran	44
DAFTAR PUSTAKA.....		45
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1. Jumlah penjualan ayam selama bulan Juli - Desember 2022.....	3
Tabel 2. 1. Internal Factors Analysis Summary	14
Tabel 2. 2. External Factors Analysis Summary	14
Tabel 2. 3. Matriks SWOT	15
Tabel 2. 4. Peneliti Terdahulu	16
Tabel 4. 1. Responden Berdasarkan Status Customer.....	29
Tabel 4. 2. (Segmentasi, Targeting, Positioning)	31
Tabel 4. 3. Analisis Pelanggan.....	32
Tabel 4. 4. Analisis Kompetitor	33
Tabel 4. 5. Hasil Uji Validitas.....	34
Tabel 4. 6. Hasil Uji Reliabilitas	36
Tabel 4. 7. Tabel Matriks IFAS	36
Tabel 4. 8. Tabel Matriks EFAS	38
Tabel 4. 9. Analisis Matriks SWOT.....	41

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1. Diagram garis penjualan ayam selama bulan Juli - Desember 2022.	3
Gambar 3. 1. Alur Penelitian.....	27
Gambar 4. 1. Persentase Responden Status Customer	30
Gambar 4. 2. Diagram Pengolahan Data Internal dan Eksternal	40



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Suasana Lokasi Penjualan CV. Panglima Chicken
- Lampiran 2. Produk Ayam Frozen
- Lampiran 3. Tempat Pemotongan Ayam di RPA CV. Panglima Chicken
- Lampiran 4. Daftar Harga Penjualan Ayam Per KG
- Lampiran 5. Kuesioner Penelitian
- Lampiran 6. Jawaban Kuesioner Pada Responden
- Lampiran 7. Hasil Perhitungan Tabel IFAS & EFAS
- Lampiran 8. Uji Validitas *Strength*
- Lampiran 9. Uji Validitas *Weakness*
- Lampiran 10. Uji Validitas *Opportunities*
- Lampiran 11. Uji Validitas *Threats*
- Lampiran 12. Uji Reliabilitas *Strength*
- Lampiran 13. Uji Reliabilitas *Weakness*
- Lampiran 14. Uji Reliabilitas *Opportunities*