

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN UMKM EL'EZ
BAKERYSHOP MENGGUNAKAN METODE SWOT
DAN QSPM**

SKRIPSI/TESIS



Oleh:
RANDI HARIADI
202010215200

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

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN UMKM EL'EZ
BAKERYSHOP MENGGUNAKAN METODE SWOT
DAN QSPM**

SKRIPSI/TESIS



Oleh:
RANDI HARIADI
202010215200

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

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan UMKM El'ez Bakeryshop Menggunakan Metode SWOT dan QSPM

Nama Mahasiswa : Randi Hariadi

Nomor Pokok Mahasiswa : 202010215200

Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 18 Juli 2024

Jakarta, 02 Agustus 2024

MENYETUJUI,

Pembimbing I

Pembimbing II



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



Ratna Suminar S, S.T., M.M.
NIDN 0314047502

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan UMKM El'ez Bakeryshop Menggunakan Metode SWOT dan QSPM
Nama Mahasiswa : Randi Hariadi
Nomor Pokok Mahasiswa : 202010215200
Program Studi/Fakultas : Teknik Industri/Teknik
Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 18 Juli 2024

Jakarta, 02 Agustus 2024

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Ade Irpan Sabilah, S.T., M.T.
NIDN 1007078403

Zuparis

Penguji I : Ir. Alloysius Vendhi Prasmoro, S.T., M.T.
NIDN 0317117905

Alloysius

Penguji II : Dr. Ismaniah, S.Si., M.M.
NIDN 0309036503

Ismaniah

Ketua Program Studi
Teknik Industri

Dekan
Fakultas Teknik

Ir. Zulkani Sinaga, M.T.
NIDN 0331016905

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 UMKM El’ez Bakeryshop Menggunakan Metode SWOT dan QSPM” 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.

Jakarta, 29 Juli 2024

Yang membuat pernyataan,



Randi Hariadi

202010215200

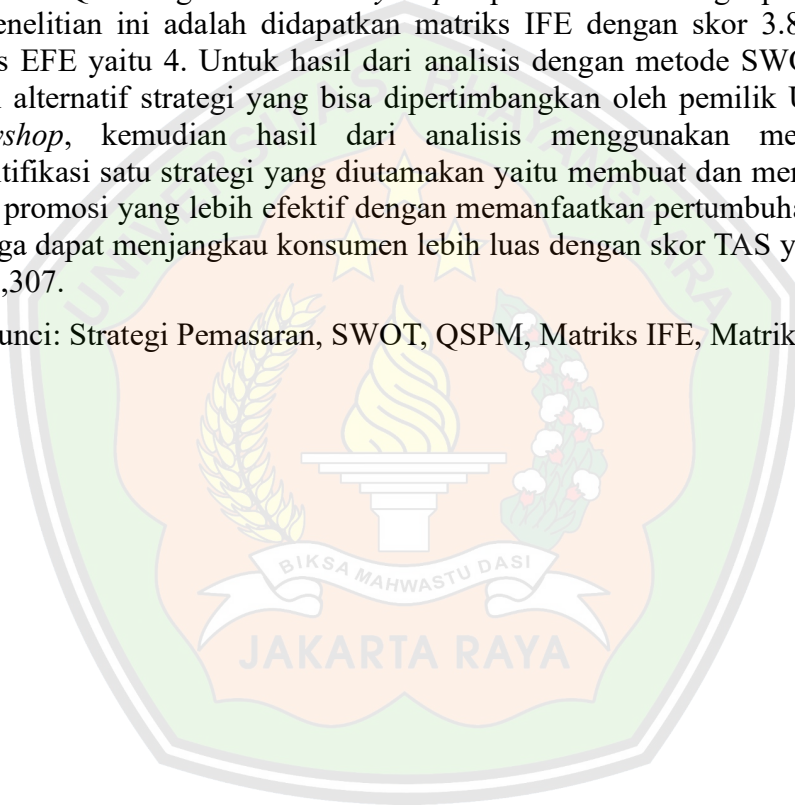
iv

RINGKASAN

Randi Hariadi. 202010215200. Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan UMKM El'ez *Bakeryshop* Menggunakan Metode SWOT dan QSPM.

El'ez *Bakeryshop* saat ini sedang mengalami tidak tercapainya target penjualan, dan belum memiliki strategi pemasaran yang pasti dan jelas, sehingga pada tahun 2022 sampai dengan 2023 mengalami target penjualan tidak terpenuhi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mencari strategi pemasaran yang tepat bagi UMKM *El'ez Bakeryshop*. Untuk mencari strategi pemasaran, digunakan metode SWOT dan QSPM agar El'ez *Bakeryshop* dapat memenuhi target penjualan. Hasil dari penelitian ini adalah didapatkan matriks IFE dengan skor 3.849, dan skor matriks EFE yaitu 4. Untuk hasil dari analisis dengan metode SWOT, didapat 8 pilihan alternatif strategi yang bisa dipertimbangkan oleh pemilik UMKM El'ez *Bakeryshop*, kemudian hasil dari analisis menggunakan metode QSPM teridentifikasi satu strategi yang diutamakan yaitu membuat dan mengembangkan sistem promosi yang lebih efektif dengan memanfaatkan pertumbuhan digitalisasi sehingga dapat menjangkau konsumen lebih luas dengan skor TAS yang diperoleh yaitu 8,307.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, SWOT, QSPM, Matriks IFE, Matriks EFE,



SUMMARY

Randi Hariadi. 202010215200. *Analysis of Marketing Strategies to Increase Sales of El'ez Bakeryshop Using SWOT and QSPM Methods.*

. *El'ez Bakeryshop is currently experiencing a sales target that has not been achieved, and does not have a definite and clear marketing strategy, so that in 2022 to 2023 the sales target is not met. The purpose of this study is to find the right marketing strategy for El'ez Bakeryshop . To find a marketing strategy, SWOT and QSPM methods were used so that El'ez Bakeryshop could meet the sales target. The results of this study are obtained an IFE matrix with a score of 3,849, and an EFE matrix score of 4. For the results of the analysis using the SWOT method, 8 alternative strategy options were obtained that could be considered by El'ez Bakeryshop owners, then the results of the analysis using the QSPM method identified one preferred strategy, namely creating and developing a more effective promotion system by utilizing the growth of digitalization so that it can reach a wider range of consumers with a TAS score obtained of 8,307.*

Keywords: Strategy, SWOT, QSPM, IFE Matrix, EFE Matrix,



LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Randi Hariadi
Nomor Pokok Mahasiswa : 202010215200
Program Studi : Teknik Industri
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 yang berjudul:

ANALISIS DAN OPTIMALISASI SISTEM ANTRIAN DI PT BANK RAKYAT INDONESIA (BRI) KCP PEJUANG

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 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 : 02 Agustus 2024

Yang menyatakan,



Randi Hariadi

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan penelitian skripsi ini dengan Judul “Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan UMKM El’ez *Bakeryshop* Menggunakan Metode SWOT dan QSPM” guna untuk memenuhi sebagian persyaratan mendapatkan gelar sarjana Strata Satu (S-1) pada Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, Bekasi. Dengan penyusunan skripsi ini diharapkan dapat menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman baik bagi peneliti sendiri maupun bagi pembaca. Penulisan skripsi ini dapat berjalan lancar tidak lepas dari bimbingan, dukungan, pengarahan dan motivasi dari berbagai pihak. Oleh karenanya, penulis dengan tidak mengurangi rasa hormat mengucapkan terima kasih kepada:

1. Orang Tua yang selalu mendoakan dan tiada hentinya mendidik, menyayangi, serta memberikan dukungan moril maupun materil, sehingga dengan lancar saya menjalani perkuliahan hingga saat ini.
2. Bapak Prof Irjen Pol. (purn) Dr. Drs. H. Bambang Karsono, S.H., M.M., Ph.D., D.Crim selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. 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 Jakarta Raya.
5. Ibu Dr. Ismaniah, S.Si., M.M. selaku Dosen Pembimbing pertama
6. Ibu Ratna Suminar, S.T., M.M. selaku Dosen Pembimbing kedua
7. Bapak Yayan Saputra, S.T., M.T. selaku Dosen Pembimbing Akademik
8. Ibu Mila Gee selaku pemilik usaha UMKM El’ez *Bakeryshop*

9. Teman-teman seperjuangan Mahasiswa Teknik Industri Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, atas motivasi dan kerjasamanya serta kekompakan yang terjalin sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
10. Teman-teman pemuda dan pemudi HKBP Harapan Indah yang selalu mendukung dan memberi semangat kepada penulis selama penyusunan skripsi ini

Jakarta, 30 Maret 2024



Randi Hariadi

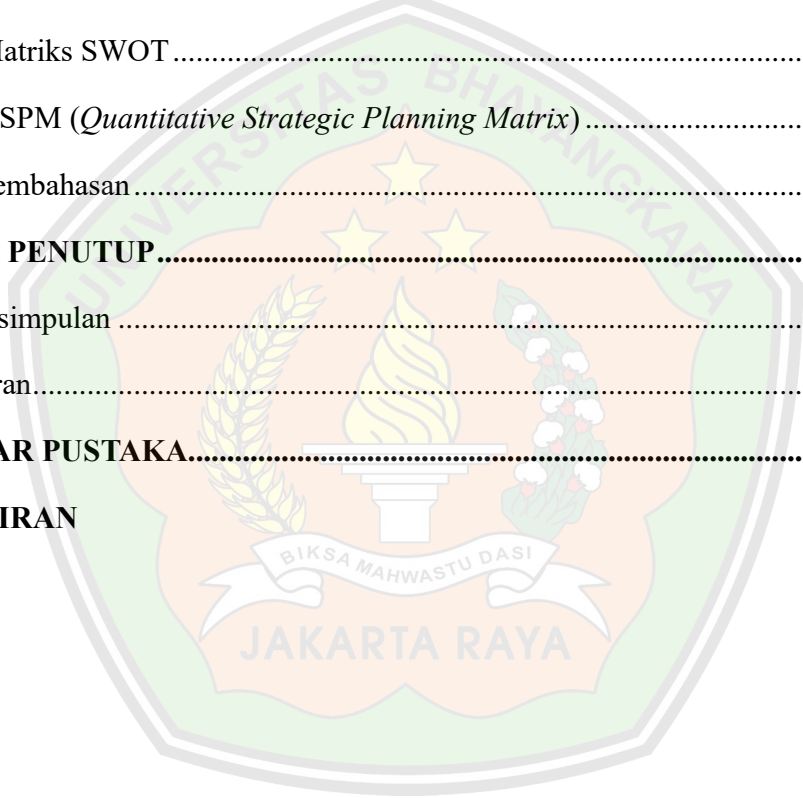


DAFTAR ISI

	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
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	5
1.3 Rumusan Masalah	6
1.4 Batasan Masalah	6
1.5 Tujuan Penelitian.....	6
1.6 Manfaat Penelitian	6
1.7 Metode Penelitian	7
1.8 Sistematika Penulisan	8
BAB II LANDASAN TEORI	9
	x

2.1 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	9
2.2 Strategi Pemasaran	9
2.3 Perumusan dan Pengembangan Strategi Pemasaran	12
2.4 Analisis SWOT	12
2.4.1 Tujuan dan Manfaat Analisis SWOT	13
2.5 Teknik Analisis SWOT.....	14
2.5.1 Matriks SWOT.....	14
2.5.2 Matriks IFAS dan EFAS	17
2.6 Uji Validitas dan Reliabilitas.....	20
2.6.1 Uji Validitas	20
2.6.2 Uji Reliabilitas	20
2.7 QSPM (<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i>)	21
2.8 Penelitian Terdahulu.....	24
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	35
3.1 Jenis Penelitian.....	35
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian.....	35
3.3 Metode Pengumpulan Data	35
3.4 Populasi dan Sampling.....	37
3.5 Teknik Pengolahan Data.....	38
3.6 Kesimpulan dan Saran	42
3.7 Kerangka Berpikir.....	43
3.8 Kuesioner	44
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	47
4.1 Sejarah Singkat UMKM El'ez Bakeryshop	47

4.2 Demografi Responden.....	47
4.3 Uji Validitas.....	48
4.4 Uji Reliabilitas	49
4.5 Matriks IFE	50
4.6 Matriks EFE	52
4.7 Analisis Matriks IE (<i>Internal – Eksternal</i>).....	54
4.8 Analisis SWOT	55
4.9 Matriks SWOT	57
4.10 QSPM (<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i>).....	60
4.11 Pembahasan.....	66
BAB V PENUTUP.....	69
5.1 Kesimpulan	69
5.2 Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA.....	71
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. 1. Tabel Penjualan Tahun 2022 UMKM El'ez Bakeryshop	2
Tabel 1. 2. Tabel Penjualan Tahun 2023 UMKM El'ez Bakeryshop	3
Tabel 1. 3. Pesaing UMKM El'ez Bakeryshop	4
Tabel 2. 1. Matriks SWOT	15
Tabel 2. 2. Matriks IFAS	17
Tabel 2. 3. Matriks EFE	19
Tabel 2. 4. Peneliti Terdahulu.....	24
Tabel 3. 1. Pertanyaan Wawancara.....	36
Tabel 3. 2. Matriks SWOT	40
Tabel 3. 3. Kuesioner	46
Tabel 4. 1. Sampel Kuesioner.....	48
Tabel 4. 2. Hasil Uji Validitas	49
Tabel 4. 3. Hasil Uji Reliabilitas.....	49
Tabel 4. 4. Hasil Penilaian Matriks IFE.....	50
Tabel 4. 5. Hasil Penilaian Matriks EFE.....	52
Tabel 4. 6. Tabel Matriks IE	51
Tabel 4. 7. Matriks SWOT.....	54
Tabel 4.8.Hasil Perhitungan QSPM.....	57

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2. 1 Kuadran SWOT.....	16
Gambar 3. 1 Kerangka Berpikir.....	42
Gambar 4. 1 Logo UMKM El'ez <i>Bakeryshop</i>	44
Gambar 4. 2 Persentase Responden.....	45
Gambar 4. 3 Diagram Matriks IE.....	51



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Kuesioner Penelitian
- Lampiran 2. Hasil Rekapitulasi Kuesioner
- Lampiran 3. Uji Validitas IBM SPSS Statistics 20
- Lampiran 4. Hasil Uji Reliabilitas IBM SPSS Statistics 20
- Lampiran 5. Wawancara
- Lampiran 6. Plagiarisme
- Lampiran 7. Biodata Mahasiswa
- Lampiran 8. Kartu Bimbingan Skripsi

