

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK  
MENINGKATKAN PENJUALAN PERMEN SATE  
JELLY DENGAN METODE SWOT DAN QSPM DI CV.**

**XYZ**

**SKRIPSI**



Oleh:

**RUDI**

**202010215112**

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

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK  
MENINGKATKAN PENJUALAN PERMEN SATE  
JELLYDENGAN METODE SWOT DAN QSPM DI CV.**

**XYZ**

**SKRIPSI**



Oleh:

**RUDI**

**202010215112**

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

## LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk  
Meningkatkan Penjualan Permen Sate Jelly  
dengan Metode SWOT dan QSPM Di CV.  
XYZ.

Nama Mahasiswa : Rudi

Nomor Pokok Mahasiswa : 202010215112

Program Studi / Fakultas : Teknik Industri / Teknik


Tanggal Lulus Sidang Skripsi : 16 Juli 2024


Jakarta, 23 Juli 2024

MENYETUJUI,

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

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

  
Haris Hamdani, S.Pd.I., M.Pd.  
NIDN 0331018702

## LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk  
Meningkatkan Penjualan Permen Sate Jelly  
dengan Metode SWOT dan QSPM Di CV.  
XYZ.

Nama Mahasiswa : Rudi

Nomor Pokok Mahasiswa : 202010215112

Program Studi / Fakultas : Teknik Industri / Teknik

Tanggal Lulus Sidang Skripsi : 16 Juli 2024

Jakarta, 23 Juli 2024

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Dr. Dede Rukmayadi, S.T., M.Si.  
NIDN 0405056905

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

Penguji II : Ratna Suminar S, S.T., M.M.  
NIDN 0314047502

MENGETAHUI,

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 Permen Sate Jelly Dengan Metode SWOT dan QSPM Di CV. XYZ." Ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan tidak mengandung materi yang ditulis oleh orang lain kecuali pengutipn 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, 24 Juli 2024

Yang Membuat Pernyataan,



Rudi

202010215112

## RINGKASAN

**Rudi. 2020115112.** Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Permen Sate Jelly Dengan Metode SWOT dan QSPM Di CV. XYZ.

Penelitian ini tentang menurunnya penjualan permen sate jelly di CV. XYZ. Penelitian ini untuk mengidentifikasi apa saja faktor yang menyebabkan terjadinya penurunan penjualan serta menentukan strategi alternatif apa saja yang bisa digunakan untuk mengatasinya permasalahan yang dihadapi CV. XYZ. Target penjualan tidak pernah tercapai pada tahun 2023, karena tidak tercapainya target penjualan dikarenakan menurunnya daya beli konsumen dan kondisi persaingan pasar yang semakin pesat. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui faktor IFAS faktor EFAS, menganalisis strategi penjualan dan mengetahui tindakan yang diambil dalam peningkatan nilai jual. Metode yang digunakan dengan pendekatan metode SWOT dan metode QSPM. Hasil penelitian ini diperoleh total skor matrik IFAS yaitu sebesar 6,185, sedangkan matrik EFAS yang diperoleh yaitu sebesar 6,330, posisi CV. XYZ terletak pada kuadran IV yaitu posisi *diffensive*, maka dari itu didapatkan urutan strategi penjualan berdasarkan hasil metode QSPM Memperluas jangkauan pasar (SO), memberikan diskon dan promosi yang terjadwal agar menjalin kerjasama yang baik dengan pihak konsumen (WO), meningkatkan dan mempertahankan kualitas permen untuk memberikan kepercayaan terhadap konsumen (ST) dan memperbarui kemasan dengan design yang menarik agar menjadi ciri khas CV. XYZ (WT).

Kata Kunci : SWOT, QSPM, IFAS, EFAS

## **SUMMARY**

**Rudi. 202010215112.** *Marketing Strategy Analysis to Increase Sales of Sate Jelly Candy Using SWOT and QSPM Methods at CV. XYZ.*

*This research is about the decline in sales of satay jelly candy at CV. XYZ. This research is to identify the factors that cause a decline in sales and determine what alternative strategies can be used to overcome the problems faced by CV. XYZ. The sales target was never achieved in 2023, because the sales target was not achieved due to declining consumer purchasing power and increasingly rapid market competition conditions. The aim of this research is to determine the IFAS factors, EFAS factors, analyze sales strategies and determine the actions taken to increase sales value. The method used is the SWOT method and QSPM method. The results of this research obtained a total IFAS matrix score of 6.185, while the EFAS matrix obtained was 6.330, CV position. XYZ is located in quadrant IV, namely the defensive position, therefore a sequence of sales strategies is obtained based on the results of the QSPM method. Expanding market reach (SO), providing scheduled discounts and promotions in order to achieve good cooperation with consumers (WO), improving and maintaining the quality of candy to give confidence to consumers (ST) and update the packaging with an attractive design so that it becomes CV's trademark. XYZ (WT).*

**Keywords:** *SWOT, QSPM, IFAS, EFAS*

## LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

---

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

Nama : Rudi  
NPM : 202010215112  
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 saya yang berjudul:

### **“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PERMEN SATE JELLY DENGAN METODE SWOT DAN QSPM DI CV. XYZ”.**

Beserta perangkat yang ada (bila diperlukan) dengan hak yang bebas royalti non-ekklusif 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.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : JAKARTA

Pada Tanggal : 24 Juli 2024

Yang Menyatakan,



Rudi

## KATA PENGANTAR



Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan yang Maha Esa, karena dengan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul : **“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PERMEN SATE JELLY DENGAN METODE SWOT DAN QSPM DI CV. XYZ”**

Skripsi ini dibuat dan diajukan untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar sarjana strata satu pada Fakultas Teknik di Universitas Bhayangkara Jakarta Raya. Selama penyusunan skripsi ini, penulis mendapatkan banyak bantuan dan dukungan, oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Orang tua dan keluarga yang selalu memberikan do'a, motivasi, dukungan moril, finansial selama penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Irjen Pol.(Purn), Dr. Bambang Karsono, S.H., M.M. Selaku Rektor 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 Teknik Industri, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
5. Ibu Ratna Suminar S, S.T., M.M. Selaku Dosen Pembimbing Pertama.
6. Bapak Haris Hamdani, S.Pd.I., M.Pd. Selaku Dosen Pembimbing Kedua.
7. Ibu Dr. Ratih Kumalasari, S.Pd., M.Si. Selaku Dosen Pendamping Akademik TID A3 Reguler Pagi.
8. Kepada semua teman - teman dan kerabat yang selalu memberikan dukungan serta ide, motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Kepada pemilik Npm 202110115087 yang telah menemani, membantu dan memberikan dukungan selama penyusunan skripsi ini.

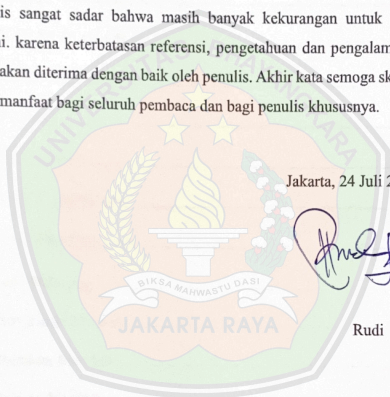
10. Kepada teman-teman "SANTIAGO" angkatan 2020 yang selalu memberikan dukungan serta ide dan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Semua pihak yang telah membantu saran dan masukan untuk penulis namun tidak bisa disebutkan satu persatu.
12. *Last but not least, I wanna thank me. I wanna thank me for believing in me. I wanna thank me for all doing this hard work. I wanna thank me for having no days off. I wanna thank me for never quitting. I wanna thank me for just being me at all times*

Penulis sangat sadar bahwa masih banyak kekurangan untuk menyusun laporan ini. karena keterbatasan referensi, pengetahuan dan pengalaman. Kritik dan saran akan diterima dengan baik oleh penulis. Akhir kata semoga skripsi yang dibuat bermanfaat bagi seluruh pembaca dan bagi penulis khususnya.

Jakarta, 24 Juli 2024



Rudi



## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERNYATAAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>RINGKASAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>SUMMARY .....</b>	<b>v</b>
<b>LEMBAR PUBLIKASI.....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	11
1.3 Rumusan Masalah.....	11
1.4 Batasan Masalah .....	11
1.5 Tujuan Penelitian .....	12
1.6 Manfaat Penelitian .....	12
1.7 Tempat dan Waktu Penelitian.....	12
1.8 Metode Penelitian .....	12
1.9 Sistematika Penelitian.....	13

<b>BAB II LANDASAN TEORI.....</b>	<b>14</b>
2.1 Strategi.....	14
2.2 Pemasaran .....	14
2.3 Strategi Pemasaran.....	15
2.4 Segmentasi Pasar .....	17
2.5 Penjualan.....	18
2.6 IFAS dan EFAS .....	18
2.7 SWOT .....	21
2.8 QSPM .....	23
2.9 Teknik Pengambilan Sampel .....	24
2.10 Uji Validitas.....	25
2.11 Uji Reliabilitas.....	25
2.12 Penelitian Terdahulu.....	27
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....</b>	<b>31</b>
3.1 Jenis Penelitian .....	31
3.2 Teknik Pengumpulan Data .....	31
3.3 Waktu dan Lokasi Penelitian.....	31
3.4 Pengambilan Sampel .....	32
3.5 Teknik Pengolahan Data.....	32
3.5.1 Uji Validitas .....	32
3.5.2 Uji Reliabilitas Kuisisioner.....	33
3.6 Matriks IFAS dan EFAS.....	33
3.7 Metode Analisis .....	35
3.8 <i>Flowchart</i> Penelitian.....	36

<b>BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>37</b>
4.1 Profil Perusahaan .....	37
4.2 Demografi Responden .....	39
4.2.1 Hasil Kuesioner Matriks IFAS dan EFAS .....	40
4.3 Pengolahan Data .....	43
4.3.1 Uji Validitas .....	43
4.3.2 Uji Reliabilitas.....	45
4.3.3 Matriks IFAS.....	45
4.3.4 Matriks EFAS.....	47
4.3.5 Perumusan dan Penetapan Alternatif Strategi.....	50
4.3.6 Analisis Matriks QSPM .....	55
4.3.7 Target Penyelesaian Alternatif Strategi.....	59
4.4 Pembahasan .....	60
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>63</b>
5.1 Kesimpulan.....	63
5.2 Saran .....	64
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>65</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. 1 Data Penduduk Kab Bekasi .....	2
Tabel 1. 2 Data Penjualan Tahun 2023 .....	4
Tabel 1. 3 Penjualan Permen Sate Jelly .....	5
Tabel 1. 4 Perhitungan pendapatan sate jelly 2023.....	6
Tabel 1. 5 Biaya bahan baku sate jelly .....	8
Tabel 1. 6 Pesaing sate jelly.....	9
Tabel 2. 1 Tabel IFAS .....	19
Tabel 2. 2 Tabel matriks EFAS .....	20
Tabel 2. 3 Matriks SWOT.....	21
Tabel 2. 4 Penelitian Terdahulu .....	27
Tabel 3. 1 Tabel Kuesioner .....	34
Tabel 4. 1 Data Penjualan 2023 .....	37
Tabel 4. 2 Data Biaya Bahan Baku.....	38
Tabel 4. 3 Rekapitulasi Berdasarkan Konsumen .....	39
Tabel 4. 4 Rekapitulasi Berdasarkan Jenis Kelamin.....	40
Tabel 4. 5 Rekapitulasi Jawaban Kuesioner Matrik IFAS Kekuatan.....	41
Tabel 4. 6 Rekapitulasi Jawaban Kuesioner Matrik IFAS Kelemahan.....	41
Tabel 4. 7 Rekapitulasi Jawaban Kuesioner Matrik EFAS Peluang.....	42

Tabel 4. 8 Rekapitulasi Jawaban Kuesioner Matrik EFAS Ancaman.....	42
Tabel 4. 9 Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel Strength .....	43
Tabel 4. 10 Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel Weakness .....	44
Tabel 4. 11 Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel Opportunities.....	44
Tabel 4. 12 Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel Threats.....	44
Tabel 4. 13 Hasil Uji <i>Reliabilitas</i> .....	45
Tabel 4. 14 Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Kekuatan .....	46
Tabel 4. 15 Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Kelemahan.....	47
Tabel 4. 16 Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Peluang.....	48
Tabel 4. 17 Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Ancaman.....	49
Tabel 4. 18 Perhitungan Total Skor Untuk Variabel Strategi.....	50
Tabel 4. 19 Rumus Vektoral.....	52
Tabel 4. 20 Matriks SWOT (Strenght, Weakness, Opportunities, Threat) .	53
Tabel 4. 21 QSPM Strategi S-O.....	55
Tabel 4. 22 QSPM Strategi W-O .....	56
Tabel 4. 23 QSPM Strategi S-T .....	56
Tabel 4. 24 QSPM Strategi W-T .....	56
Tabel 4. 25 Perhitungan Nilai (AS) dan (TAS).....	57
Tabel 4. 26 Peringkat Alternatif.....	58

Tabel 4. 27 Target Implementasi Strategi ..... 59



## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. 1 Grafik Penjualan Sate Jelly .....	7
Gambar 2. 1 Rumus Vektoral.....	21
Gambar 2. 2 Kuadran SWOT .....	22
Gambar 3.1 Flowchart Penelitian .....	36
Gambar 4. 1 Koordinat Kartesius Posisi CV. XYZ .....	52



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Wawancara Terhadap Pemilik Usaha
- Lampiran 2. Kuesioner Matrik IFAS dan EFAS
- Lampiran 3. Kuesioner QSPM
- Lampiran 4. Hasil Kuesioner Matrik IFAS dan EFAS
- Lampiran 5. Uji Validitas Matrik SWOT
- Lampiran 6. Uji Reliabilitas SWOT
- Lampiran 7. *Plagiarisme*
- Lampiran 8. Biodata Mahasiswa
- Lampiran 9. Kartu Bimbingan Mahasiswa

