

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK
PERLENGKAPAN RUMAH TANGGA DENGAN
METODE SWOT DAN QSPM DI TOKO BERKAH
ABADI**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Teknik
Program Studi Teknik Industri
Universitas Sahid Surakarta



Disusun Oleh:

**ERI LISDIYANTO
2019051006**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS SAINS TEKNOLOGI DAN KESEHATAN
UNIVERSITAS SAHID SURAKARTA
2024**

LEMBAR PERSETUJUAN

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK PERLENGKAPAN RUMAH TANGGA DENGAN METODE SWOT DAN QSPM DI TOKO BERKAH ABADI

Disusun oleh :

ERI LISDIYANTO
NIM. 2019051006

Skripsi ini telah disetujui untuk dipertahankan
Di hadapan dewan penguji
Pada hari...kamis.....Tanggal...18 Januari 2024

Pembimbing I



Erna Indriastiningsih, S.T., M.T.
NIDN. 0616057702

Pembimbing II



Yunita Primasanti, S.T., M.T.
NIDN. 0627058101

Mengetahui,
Ketua Program Studi Teknik Industri



Anita Oktaviana Irsna Devi, ST., M.T.
NIDN.0619108802

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK PERLENGKAPAN RUMAH TANGGA DENGAN METODE SWOT DAN QSPM DI TOKO BERKAH ABADI

Disusun oleh :

Eri Lisdiyanto

NIM.2019051006

Skripsi ini telah diterima dan disahkan oleh dewan penguji skripsi

Program Studi Teknik Industri Universitas Sahid Surakarta

Pada hari kamis Tanggal 1 Februari 2024

Dewan Penguji

1. Penguji 1 : Erna Indriastiningsih, S.T., M.T

NIDN. 0616057702

2. Penguji 2 : Yunita Primasanti, S.T., M.T

NIDN.0627058101

3. Penguji 3 : Anita Oktaviana Trisna Devi, S.T., M.T

NIDN.0619108802

()
()
()

Mengetahui,

Ketua

Program Studi Teknik Industri



Anita Oktaviana Trisna Devi, S.T., M.T

NIDN.0619108802

Dekan

Fakultas Sains, Teknologi dan Kesehatan




Firdhaus Hari Saputra A.H., S.T., M.Eng

NIDN.0614068201

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH

Saya mahasiswa Program Studi Teknik Industri Universitas Sahid Surakarta yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Eri Lisdiyanto

NIM : 2019051006

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi dengan judul

**Judul : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK PERLENGKAPAN
RUMAH TANGGA DENGAN METODE SWOT DAN QSPM DI TOKO
BERKAH ABADI.**

Adalah benar karya yang saya susun sendiri, bukan jiplakan atau karya dari orang lain. Apabila kemudian terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin karya orang lain seolah-olah itu pemikiran saya sendiri, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan akademik di Fakultas Sains, Teknologi dan Kesehatan Universitas Sahid Surakarta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surakarta, Senin 29 Januari 2024

Yang menyatakan




Eri Lisdiyanto
NIM.2019051006

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademik Universitas Sahid Surakarta saya yang bertanda tangan dibawah ini :

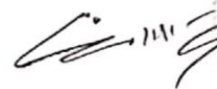
Nama : Eri Lisdiyanto
NIM : 2019051006
Program Studi : Teknik Industri
Fakultas : Sains, Teknologi dan Kesehatan
Jenis Ilmiah : Skripsi

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Sahid Surakarta. Hak bebas *royalty (Non-Exclusive Royalty Free Right)* atau skripsi saya yang berjudul **“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK PERLENGKAPAN RUMAH TANGGA DENGAN METODE SWOT DAN QSPM DI TOKO BERKAH ABADI.”** Beserta instrument/desain, Perangkat (jika ada). Berhak menyimpan, mengalihkan bentuk, mengalihmediakan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat serta mempublikasikan karya ilmiah saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis (*autor*) dan pembimbing sebagai *co autor* atau pencipta dan juga sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya secara sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Surakarta, Senin 29 Januari 2024

Yang mer.



Eri Lisdiyanto

NIM.2019051006



MOTTO

*"TRY NOT TO BE A PERSON OF SUCCESS, BUT TRY TO BE A PERSON OF
VALUE."*

(Cobalah untuk tidak menjadi orang yang sukses, tetapi cobalah untuk menjadi
orang yang bernilai)

- Eri Lisdiyanto -



HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah Swt. yang telah memberikan kekuatan serta kesabaran, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Dalam rasa bahagia, haru, serta syukur tulisan ini saya persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua tercinta yang selalu mendoakan, Bapak dan Ibu semoga selalu dalam lindungan Allah Swt. Senantiasa diberikan kesehatan, umur panjang dan berkah. Terima kasih atas segala usaha, perjuangan, sertadoa dalam hidup saya.
2. Ibu Erna Indriastiningsih, S.T., M.T dan Ibu Yunita Primasanti, S.T., M.T selaku dosen pembimbing yang senantiasa sabar dan ikhlas memberi bimbingan, arahan, masukan dan semangat pada penulis. Semoga kesabaran dan keikhlasan beliau dibalas Allah Swt. Sehingga dapat menjadi amal jariyah di akhirat kelak.
3. Kepada Nisa Nur Latifah orang yang sangat spesial dalam hidup saya, yang selalu menemani, memberikan dukungan dan motivasi selama ini dalam segala hal.
4. Teman seperjuangan Teknik Industri angkatan 2019 yang telah kebersamai, membantu dan saling mendukung satu sama lainnya dalam proses belajar serta proses kehidupan.
5. Tidak lupa kepada diri saya sendiri yang telah mampu melalui semuanya dengan penuh semangat dan tanpa putus asa.
6. Almamater Univesitas Sahid Surakarta.

KATA PENGANTAR

Syukur alhamdulillah, puji syukur saya panjatkan kehadiran Tuhan yang Maha Esa yang telah memberikan berkat dan rahmat-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas akhir ini dengan sebaik-baiknya.

Laporan ini disusun berdasarkan penelitian di Toko Berkah Abadi yang beralamatkan di Jl. Boyolali – Jatinom Desa Dawar, Kel. Manggis, Kec. Mojosongo Boyolali.. Tugas akhir ini merupakan syarat untuk memperoleh gelar sarjana Teknik dari program studi Teknik Industri Universitas Sahid Surakarta.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini tidak terlepas dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Allah SWT yang selalu memberikan kemudahan dalam langkah penelitian, menyusun dan juga menyelesaikan tugas akhir.
2. Kedua orang tua saya, bapak Septianto dan Ibu Endang yang sudah menjadi orang tua yang sangat hebat untuk saya, orang tua yang memberikan segala usaha dan doa terbaiknya untuk kelancaran dan juga jalan menuju keberhasilan saya selama ini. Doa dan harapan terbaik saya akan selalu menyertai kedua orang tua saya.
3. Firdhaus Hari Saputro Al Hari, S.T., M. Eng selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Sahid Surakarta.
4. Anita Oktaviana Trisna Devi, ST., M. T selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Sahid Surakarta.
5. Erna Indriastiningsih, S.T., M.T selaku pembimbing I yang telah membimbing saya selama pengerjaan tugas akhir ini.
6. Yunita Primasanti, S.T., M.T selaku pembimbing II yang telah membimbing saya selama pengerjaan tugas akhir ini.
7. Seluruh karyawan di Toko Berkah Abadi yang telah membantu saya dalam mengumpulkan data dan juga memberikan informasi mengenai penelitian yang saya lakukan.

8. Aris Handoko yang sudah menjadi sahabat terbaik saya selama masa perkuliahan ini, semoga apa yang sudah kita usahakan bersama akan mendapatkan hasil yang terbaik.

9. Tidak lupa juga ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar besarnya kepada orang – orang terdekat yang selalu mendukung.

Akhir kata, mohon maaf atas segala kekurangan-kekurangan yang dilakukan dalam penyusunan laporan ini, karena penulis juga adalah manusia biasa yang tak luput dari kesalahan dan kekhilafan. Prakti, semoga Tugas Akhir ini dapat berguna dan bermanfaat khususnya bagi penulis dan umumnya bagi rekan-rekan yang melakukan Penelitian yang sejenis.

Surakarta

2024

Eri Lisdiyanto

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH.....	iv
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	v
MOTTO.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Batasan Penelitian	3
1.5 Manfaat Penelitian.....	3
1.6 Sistematika Penulisan	4
BAB II LANDASAN TEORI.....	6
2.1 Pemasaran	6
2.1.1 Tujuan Pemasaran	6
2.1.2 Peran Pemasaran	7
2.2 Manajemen Pemasaran	8

2.3	Strategi Pemasaran	8
2.3.1	Fungsi Strategi Pemasaran	10
2.3.2	Tujuan Strategi Pemasaran	11
2.3.3	Ciri-Ciri Strategi Pemasaran	11
2.3.4	Jenis-Jenis Strategi Pemasaran	11
2.4	Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	12
2.4.1	Produk (<i>Product</i>).....	13
2.4.2	Harga (<i>Price</i>).....	14
2.4.3	Distribusi (<i>place</i>).....	15
2.4.4	Tempat (<i>Place</i>).....	16
2.5	Strategi.....	17
2.5.1	Macam-Macam Strategi.....	17
2.6	Manajemen Strategi.....	18
2.6.1	Tahap-tahap Manajemen Strategi.....	19
2.7	Formulasi Strategi	20
2.7.1.	EFE (<i>External Factor Evaluation</i>).....	20
2.7.2.	IFE (<i>Internal Factor Evaluation</i>).....	21
2.8	Analisis SWOT.....	21
2.9	Matriks QSPM.....	25
2.10	<i>State of The Art</i>	29
2.11	Kerangka Berpikir	35
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	37
3.1	Studi Pendahuluan.....	38
3.2	Studi Literatur.....	38
3.3	Penentuan Variabel dan Indikator	38

3.4	Populasi dan Sampel.....	39
3.4.1	Populasi	39
3.4.2	Sampel.....	39
3.5	Perancangan dan Penyebaran Kuesioner	40
3.6	Uji Validasi dan Reliabilitas.....	41
3.7.1	Uji Validitas (Keabsahan)	41
3.7.2	Uji Reliabilitas (Kehandalan).....	42
3.7	Pengumpulan Data.....	42
3.8	Pengolahan Data.....	43
3.9	Analisa	43
3.10	Kesimpulan dan Saran	43
3.11	Jenis Penelitian	43
3.12	Jenis Data.....	44
3.13	Tempat dan Waktu Penelitian	44
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....		45
4.1	Pengumpulan Data.....	45
4.1.1	Profil Perusahaan Toko Berkah Abadi.....	45
4.1.2	Struktur Organisasi.....	46
4.1.3	Data Penjualan.....	46
4.1.4	Analisis Lingkungan Internal	47
4.1.5	Analisis Lingkungan Eksternal	49
4.1.6	Uji Validitas dan Uji Reliabilitas	53
4.1.7	Sampel Penelitian Toko Berkah Abadi	56
4.1.7.1	Jenis Kelamin	56
4.1.7.2	Pendidikan.....	58

4.1.7.3	Pekerjaan	58
4.1.8	Kuesioner	59
4.2	Pengolahan Data.....	62
4.2.1	Tahap Masukan	62
4.2.1.1	Metode Pembobotan dan Penilaian Untuk Matriks IFE	62
4.2.1.2	Metode Pembobotan dan Penilaian Untuk Matriks EFE	64
4.2.2	Tahap Analisis	65
4.2.2.1	Kuadran SWOT.....	65
4.2.2.2	Matriks SWOT.....	65
4.2.3	Tahap Keputusan.....	67
BAB V	ANALISA DAN INTERPRETASI HASIL.....	72
5.1	Tahap Masukan	72
5.1.1	Matriks IFE (<i>Internal Factor Evaluation</i>)	72
5.1.2	Matriks EFE (<i>Eksternal Factor Evaluation</i>)	73
5.2	Tahap Analisis	74
5.2.1	Kuadran SWOT.....	75
5.2.2	Matriks SWOT	76
5.3	Tahap Keputusan	77
5.3.1	QSPM (<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i>).	77
BAB VI	PENUTUP	80
6.1	Kesimpulan	80
6.2	Saran	81
DAFTAR PUSTAKA.....		82
LAMPIRAN – LAMPIRAN.....		1

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Diagram Kuadran SWOT	24
Gambar 2.2 Kerangka Berpikir	36
Gambar 3.1 Diagram Alir Metodologi penelitian	37
Gambar 4.1 Toko Berkah Abadi	45
Gambar 4.2 Chart Penjualan Toko Berkah Abadi	47
Gambar 4.3 Produk Toko Berkah Abadi	48
Gambar 4.4 Chart responden berdasarkan jenis kelamin	57
Gambar 4.5 Kuadran SWOT	65



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Matriks EFE	20
Tabel 2.2 Matriks IFE	21
Tabel 2.3 SWOT	23
Tabel 2.4 QSPM	28
Tabel 2.5 State of The Art	29
Tabel 3.1 Variabel dan Indikator Faktor Internal	38
Tabel 3.2 Variabel dan Indikator Faktor Eksternal	39
Tabel 3.3 Kuesioner Faktor Internal	40
Tabel 3.4 Kuesioner Faktor Eksternal	41
Tabel 4.1 Penjualan Toko Berkah Abadi 2021-2022	47
Tabel 4. 2 Pertumbuhan Penduduk Kabupaten Boyolali 2016-2020	50
Tabel 4.3 Rekapitulasi Uji validitas dan reliabilitas Kuesioner Faktor Internal	54
Tabel 4.4 Rekapitulasi Uji validitas dan reliabilitas Kuesioner Faktor Eksternal ..	55
Tabel 4.5 <i>reliabilitas statistics IFE</i>	55
Tabel 4.6 <i>reliabilitas statistics EFE</i>	56
Tabel 4.8 Kelompok responden berdasarkan jenis kelamin	57
Tabel 4.9 Kelompok responden berdasarkan pendidikan	58
Tabel 4.10 Kelompok responden berdasarkan pekerjaan	58
Tabel 4.11 Rekapitulasi Kuesioner IFE	59
Tabel 4.12 Rekapitulasi Kuesioner EFE	60
Tabel 4.13 Pembobotan Matriks IFE	63
Tabel 4.14 Pembobotan Matriks EFE	64
Tabel 4.15 Matriks SWOT	66
Tabel 4.16 QSPM	67
Tabel 4.17 Peringkat alternatif Strategi	71

ABSTRAK

Toko Berkah Abadi, *supplier* alat kebersihan dan perlengkapan rumah tangga, menghadapi tantangan penurunan penjualan akibat faktor internal dan eksternal. Faktor internal termasuk kurangnya promosi, harga ecer yang tinggi, jumlah karyawan yang kurang, dan ketiadaan media sosial dan website resmi. Di sisi lain, faktor eksternal melibatkan persaingan dari pesaing baru, kenaikan harga produk, pajak yang meningkat, produk impor yang lebih murah, preferensi konsumen untuk belanja online, dan promosi agresif oleh pesaing. Penelitian ini bertujuan mengevaluasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi strategi pemasaran di Toko Berkah Abadi menggunakan metode matriks SWOT dan matriks QSPM. Analisis IFE menghasilkan skor total -0,485, sementara analisis EFE menghasilkan 0,045. Hasil kuadran SWOT menempatkan perusahaan di kuadran III, menghadapi peluang pasar eksternal besar, tetapi dengan beberapa kelemahan internal. Strategi fokus adalah meminimalkan masalah internal untuk merebut peluang pasar. Alternatif strategi pada Matriks SWOT adalah strategi WO, dengan empat opsi untuk dipilih. Namun, matriks QSPM menyarankan strategi terbaik adalah membuat strategi promosi melalui media sosial (skor TAS 5,374) dan membuat website resmi dengan membuka sistem open reseller dan dropship (skor TAS 5,164). Dengan menerapkan strategi ini, diharapkan Toko Berkah Abadi dapat meningkatkan penjualan dan bersaing lebih efektif di pasar.

Kata kunci: Manajemen, QSPM, SWOT

ABSTRACT

Berkah Abadi store as a supplier of cleaning tools and household equipment is facing the challenge of declining sales due to internal and external factors. Internal factors include a lack of promotional efforts, high retail prices, a shortage of employees, and the absence of social media and an official website. Meanwhile, external factors involve new competitors, increasing product prices, increasing taxes, more economical imported products, consumer tendencies to shop online, and aggressive promotions from competitors. The research aims to evaluate the impact of internal and external factors on the marketing strategy of the Berkah Abadi store using the SWOT matrix and QSPM matrix methods. IFE analysis produces a total score of -0.485, while EFE analysis produces 0.045. The SWOT quadrant places the company in quadrant III so that it faces great opportunities from the external market but there are also several internal weaknesses. The proposed strategy is to overcome internal problems by taking advantage of these market opportunities. Alternative strategies in the SWOT Matrix, especially the WO strategy, offer four options to choose. However, the QSPM matrix recommends that the best strategy is to develop promotions through social media (TASscore 5.374) and establish an official website by opening an open reseller and dropshipsystem (TAS score 5.164). By implementing this strategy, the Berkah Abadi store is expected to increase sales and compete more effectively in the market.

Keywords: Management, QSPM, SWOT

