

**PERENCANAAN STRATEGI PEMASARAN
KERAJINAN KAYU UNTUK MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN MENGGUNAKAN ANALISIS
SWOT DAN QSPM**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Mencapai Gelar Sarjana Strata 1
Pada Program Studi Teknik Industri Fakultas Sains, Teknologi, Dan Kesehatan
Universitas Sahid Surakarta



Disusun Oleh:

VIKI USWATUL KHORIDAH

NIM. 2023053029

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

2025

LEMBAR PERSETUJUAN

PERENCANAAN STRATEGI PEMASARAN KERAJINAN KAYU UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT DAN QSPM

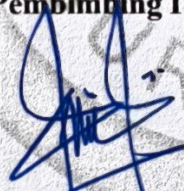
Disusun Oleh:

VIKI USWATUL KHORIDAH

NIM. 2023053029

Skripsi ini telah disetujui untuk dipertahankan dewan penguji
pada hari Senin tanggal 09 Maret 2024

Pembimbing I



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

NIDN. 0619108802


Pembimbing II



Erna Indriastiningsih, ST.,M.T

NIDN. 0616057702

Mengetahui,
Ketua Program Studi Teknik Industri



Ir. Yunita Primasanti, S.T., M.T

NIDN. 0627058101

LEMBAR PENGESAHAN

PERENCANAAN STRATEGI PEMASARAN KERAJINAN KAYU UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT DAN QSPM

Disusun oleh:

VIKI USWATUL KHORIDAH

NIM. 2023053029

Skripsi ini telah Diperiksa dan Disahkan Oleh dosen Penguji Skripsi Program Studi Teknik Industri Fakultas Sains, Teknologi, dan Kesehatan Universitas Sahid Surakarta


Pada Hari Senin Tanggal 16 Maret 2026

Dewan Penguji

- 1 Penguji I, Anita Oktaviana Trisna Devi, S.T., M.T.
NIDN. 0619108802
- 2 Penguji II, Erna Indriastiningsih, S.T., M.T.
NIDN. 0616057702
- 3 Penguji III, Ir. Yunita Primasanti, S.T., M.T.
NIDN. 0627058101

Mengetahui,

Ketua Program Studi Teknik Industri


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

Dekan Fakultas Sain, Teknologi, dan Kesehatan



Apt. Ahwan, S.Farm., M.Sc.
NIDN. 0626088401

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat serta karunia-Nya sehingga Skripsi yang berjudul “Perencanaan Strategi Pemasaran Kerajinan Kayu Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Menggunakan Analisis SWOT Dan QSPM” dapat diselesaikan dengan baik. Tujuan dari penulisan Skripsi ini adalah sebagai salah satu persyaratan untuk mendapatkan gelar Strata 1 (S1) Program Studi Teknik Industri di Universitas Sahid Surakarta.

Selama penyusunan skripsi ini penulis telah banyak mendapatkan bimbingan dan motivasi dari berbagai pihak, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Sri Huning Anwariningsih, S.T., M.Kom., selaku Rektor Universitas Sahid Surakarta.
2. Ibu Anita Oktaviana Trisna Devi, S.T., M.T., dan ibu Erna Indrianingsih S.T., M.T., selaku Dosen Pembimbing I dan Dosen Pembimbing II yang telah berkenan memberikan waktu dan bimbingan selama proses penyusunan skripsi
3. Pemilik dan karyawan UMKM Putra Mandiri Woodcraft .
4. Kedua orang tua dan teman-teman yang telah memberikan dukungan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Semua pihak yang membantu dalam penyelesaian skripsi.

Penulis pada penyusunan skripsi menyadari bahwa skripsi ini masih memerlukan banyak perbaikan sehingga perlu adanya kritik dan saran. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi siapapun yang membacanya.

Surakarta, 13 Maret 2026

Penulis,

Viki Uswatul Khoridah

2023053029

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH

Saya mahasiswa Program Studi Teknik Industri Fakultas Sains, Teknologi, dan Kesehatan Universitas Sahid Surakarta yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Viki Uswatul Khoridah

NIM : 2023053029

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya yang berjudul: “Perencanaan Strategi Pemasaran Kerajinan Kayu Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Menggunakan Analisis SWOT Dan QSPM” merupakan benar-benar karya yang saya susun sendiri. Apabila kemudian terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin karya orang lain dan menjadikannya sebagai hasil pemikiran saya sendiri, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Sahid Surakarta.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila dikemudian hari terbukti melakukan kebohongan maka saya sanggup menanggung segala konsekuensinya.

Surakarta, 16 Maret 2026



Viki Uswatul Khoridah

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK
KEPENTINGA AKADEMIK**

Sebagai civitas akademik Universitas Sahid Surakarta saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Viki Uswatul Khoridah

NIM : 2023053029

Program Studi : Teknik Industri

Fakultas : Sains, Teknologi Kesehatan

Jenis Ilmiah : Skripsi

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Sahid Surakarta. Hak bebas royalti (*Non-Ekshusif Royalty Free Right*) atas skripsi saya yang berjudul “Perencanaan Strategi Pemasaran Kerajinan Kayu Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Menggunakan Analisis SWOT Dan QSPM”. beserta instrument, desain/erangkat (jika ada), bahkan menyimpan, mengalihkan bentuk, mengalihkan media, mengelola dalam bentuk pangkalan data atau (database), merawat serta mempublikasi karya ilmiah saya selama menyantumkan nama saya sebagai (co-author) atau pencipta dan pemilik hak cipta.

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

Surakarta, 16 Maret 2026



Viki Uswatul Khoridah

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	iv
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
ABSTRAK	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	3
1.5 Sistematika Penulisan	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Pemasaran	5
2.2 Strategi Pemasaran.....	6
2.2.1 Tujuan Strategi Pemasaran	6
2.2.2 Peran Strategi Pemasaran Terhadap UMKM	9
2.3 <i>Strengths, Weaknesses, Opportunities, Dan Threats</i> (SWOT).....	9
2.3.1 Tujuan Analisis SWOT	9
2.3.2 Komponen Analisis SWOT	10
2.3.3 Tahapan Analisis SWOT	11
2.4 Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM).....	15
2.5 Uji Validitas	16
2.6 Uji Reliabilitas	17
2.7 Penelitian terdahulu	18
2.8 Kerangka Berpikir.....	20

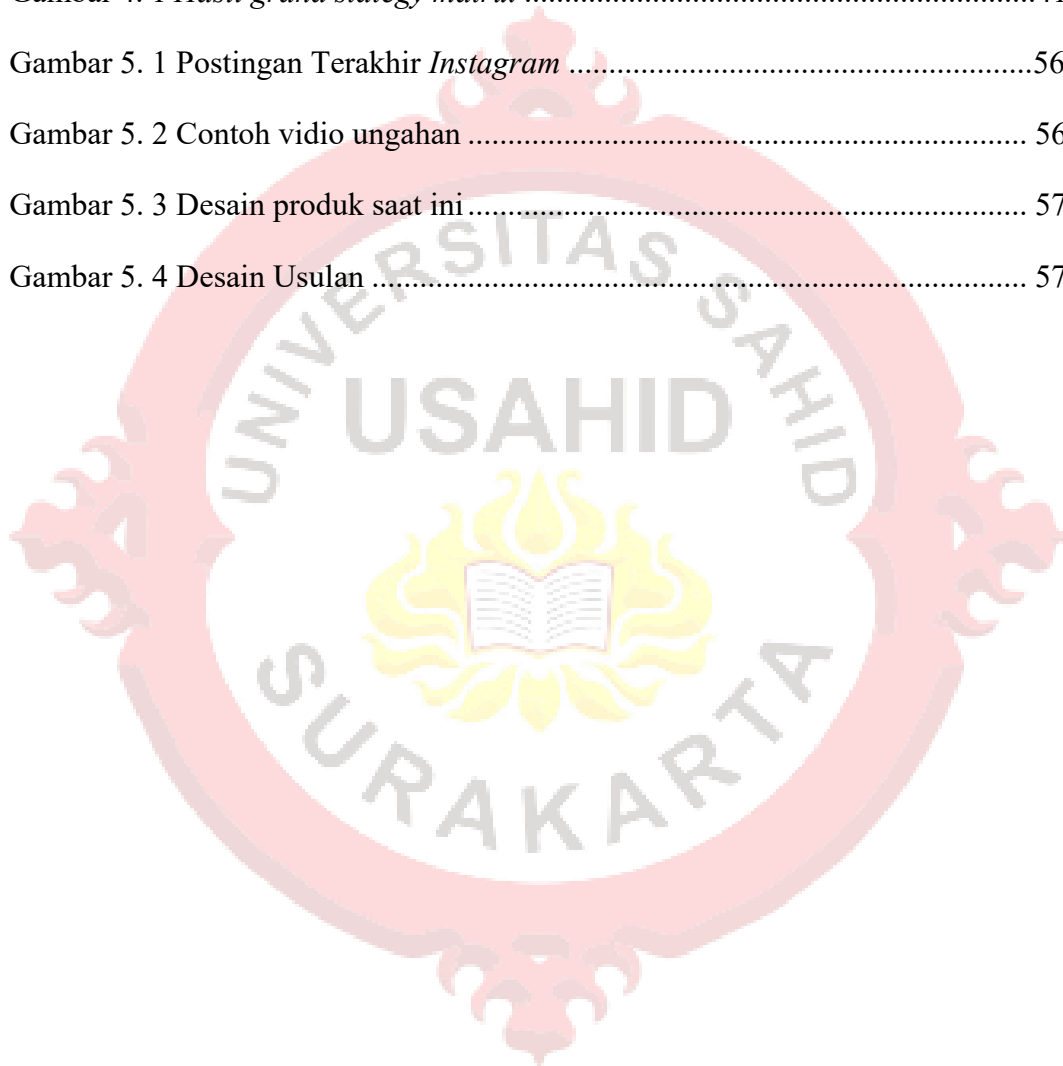
BAB III METODE PENELITIAN	21
3.1 Diagram Alur Penelitian	21
3.2 Uraian Alur Penelitian	22
3.2.1 Studi Pendahuluan.....	22
3.2.2 Rumusan Masalah	22
3.2.3 Tujuan penelitian.....	22
3.2.4 Menentukan Variabel dan Responden.....	23
3.2.5 Penyebaran Kuesioner.....	26
3.2.6 Mengecek Kelengkapan Data dan Rekapitulasi Data	26
3.2.7 Uji Validitas dan Reliabilitas	26
3.2.8 Membuat Matriks IFE dan EFE	26
3.2.9 Identifikasi Faktor Internal dan Ekstrenal.....	27
3.2.10 <i>Grand Strategy Matrix</i>	27
3.2.11 Matriks SWOT	27
3.2.12 Matriks QSPM.....	28
3.2.13 Analisis dan Interpretasi Hasil	28
3.2.14 Kesimpulan dan Saran.....	28
BAB IV PENGUMPULAN DATA DAN PENGOLAHAN DATA.....	29
4.1 Perumusan strategi dengan SWOT	29
4.1.1 Uji Validitas dan Reliabilitas	31
4.1.2 Matrik Faktor Strategi Internal dan Eksternal.....	32
4.1.3 <i>Grand Strategy Matrix</i>	41
4.1.4 Matriks SWOT	42
4.2 Matriks QSPM	44
BAB V ANALISIS DAN IMLEMANTASI HASIL.....	49
5.1 Analisis SWOT	49
5.1.1 Analisis Matriks IFE	49
5.1.2 Analisis Matriks EFE	50
5.1.3 Analisis <i>Grand Strategy Matrix</i> (GSM).....	51
5.1.4 Analisis Matriks SWOT	52
5.2 Analisis Matriks QSPM	54
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	59

6.1 Kesimpulan	59
6.2 Saran	60
DAFTAR PUSTAKA.....	61
LAMPIRAN.....	64



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 <i>Grand strategy matrix</i>	13
Gambar 2. 2 Kerangka Berpikir	20
Gambar 3. 1 Diagram Alur Penelitian.....	21
Gambar 4. 1 <i>Hasil grand strategy matrix</i>	41
Gambar 5. 1 Postingan Terakhir <i>Instagram</i>	56
Gambar 5. 2 Contoh vidio unggahan	56
Gambar 5. 3 Desain produk saat ini	57
Gambar 5. 4 Desain Usulan	57



DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Matrik IFE	11
Tabel 2. 2 Matrik EFE.....	12
Tabel 2. 3 Matrik SWOT	15
Tabel 2. 4 Interpretasi Koefisien Korelasi	17
Tabel 2. 5 Penelitian Terdahulu	18
Tabel 4. 1 Matrik Strategi IFE dan EFE	30
Tabel 4. 2 Uji Validitas	31
Tabel 4. 3 Uji Reliabilitas	32
Tabel 4. 4 Perhitungan Bobot IFE (Responden 1).....	33
Tabel 4. 5 Rekap Data Rating IFE	35
Tabel 4. 6 Perhitungan Bobot EFE (Responden 1).....	36
Tabel 4. 7 Rekap Data Rating EFE	38
Tabel 4. 8 Matriks IFE	39
Tabel 4. 9 Matriks EFE	40
Tabel 4. 10 Matriks SWOT.....	43
Tabel 4. 11 Rata-rata Kuesioner QSPM.....	44
Tabel 4. 12 Matriks QSPM	46
Tabel 4. 13 Peringkat Alternatif Strategi	47

ABSTRAK

UMKM berkontribusi besar terhadap PDB Indonesia, termasuk industri kerajinan kayu yang berpotensi ekspor. Putra Mandiri Woodcraft (PMW) mengalami ketidakstabilan penjualan (30–145,48% dari target) yang berdampak pada efisiensi produksi. Penelitian ini bertujuan merumuskan strategi pemasaran menggunakan analisis SWOT dan QSPM untuk meningkatkan volume penjualan dan daya saing usaha. Analisis dilakukan menggunakan Matriks IFE dan EFE untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal, SWOT untuk merumuskan strategi, serta QSPM untuk menentukan prioritas strategi berdasarkan nilai Total Attractiveness Score (TAS). UMKM Putra Mandiri Woodcraft memiliki skor IFE 2,70 dan EFE 2,80, menunjukkan kondisi internal cukup kuat dan respons eksternal sedang. Kekuatan utama adalah kualitas dan kepercayaan konsumen, sedangkan kelemahan pada minimnya inovasi desain. Analisis SWOT menghasilkan delapan strategi, dan QSPM menetapkan ekspansi marketplace berbasis kualitas serta desain variatif sebagai prioritas utama (TAS 6,16).

Kata kunci: UMKM, SWOT, QSPM.

ABSTRACT

MSMEs contribute significantly to Indonesia's GDP, including the woodcraft industry, which has export potential. Putra Mandiri Woodcraft (PMW) experienced sales instability (30–145.48% of target), impacting production efficiency. This study aims to formulate a marketing strategy using SWOT analysis and QSPM to increase sales volume and business competitiveness. The analysis used the IFE and EFE Matrices to identify internal and external factors, SWOT to formulate strategies, and QSPM to determine strategic priorities based on the Total Attractiveness Score (TAS). Putra Mandiri Woodcraft's IFE score was 2.70 and EFE score was 2.80. This indicates a relatively strong internal environment and moderate external response. Its main strengths are quality and consumer trust, while its weaknesses are a lack of design innovation. The SWOT analysis obtains eight strategies, and the QSPM prioritises quality-based marketplace expansion and varied designs (TAS 6.16).

Keywords: MSME, SWOT, QSPM.

