

TUGAS AKHIR

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN
METODE SWOT DAN AHP GUNA MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN
(Studi Kasus : UD ACC Plastik)**



Disusun Oleh :

WAHYU ANDHIKA IVAN SUBENI
NBI : 1411800072

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

2023

TUGAS AKHIR
ANALISIS STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN
METODE SWOT DAN AHP GUNA MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN
(Studi Kasus : UD ACC Plastik)



Disusun Oleh :
WAHYU ANDHIKA IVAN SUBENI
NBI : 1411800072

PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
2023

TUGAS AKHIR
ANALISIS STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN
METODE SWOT DAN AHP GUNA MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN
(Studi Kasus : UD ACC Plastik)

Untuk memperoleh Gelar Sarjana
Strata Satu (S1) dalam Ilmu Teknik Industri
pada Program Studi Teknik Industri
Fakultas Teknik
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Disusun Oleh :
WAHYU ANDHIKA IVAN SUBENI
NBI : 1411800072

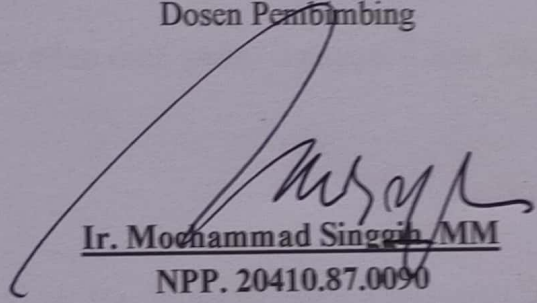
PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
2023

PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

HALAMAN PENGESAHAN

Nama : Wahyu Andhika Ivan Subeni
NBI : 1411800072
Judul TA : Analisis Strategi Pemasaran menggunakan Metode SWOT dan AHP guna meningkatkan Volume Penjualan

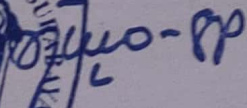
Tugas Akhir ini telah disetujui
Tanggal 31 Mei 2023
Mengetahui/Menyetujui
Dosen Pembimbing

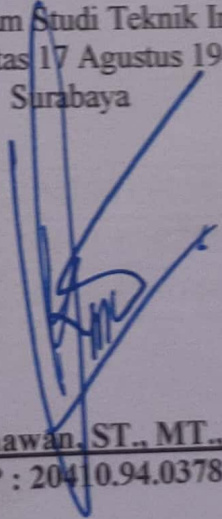

Ir. Mochammad Singgih MM
NPP. 20410.87.0090

Dekan Fakultas Teknik
Universitas 17 Agustus 1945
Surabaya

Ketua Program Studi Teknik Industri
Universitas 17 Agustus 1945
Surabaya




Dr. Ir. Saifuddin M. Kes., IPU., ASEAN Eng.
NPP : 20410.90.0197


Hery Murnawan, ST., MT., CSCA
NPP : 20410.94.0378

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

LEMBAR PENETAPAN PANITIA PENGUJI

Nama : Wahyu Andhika Ivan Subeni
NBI : 1411800072
Prodi : Teknik Industri
Judul TA : Analisa Strategi Pemasaran menggunakan Metode SWOT dan AHP guna meningkatkan Volume Penjualan

Tugas Akhir telah diuji pada : Tanggal 8 Juni 2023

Panitia Penguji Tugas Akhir Berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas
Teknik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Ketua	Ir. Mochammad Singgih, MM	NPP. 2041087.0090
Anggota	Dr. Jaka Purnama, ST., MT	NPP. 20410.17.0761
Anggota	Handy Febri Satoto, ST., MT	NPP. 20410.17.0744

PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

LEMBAR PENETAPAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Wahyu Andhika Ivan Subeni

NBI : 1411800072

Program Studi : Teknik Industri

menyatakan bahwa isi sebagian maupun keseluruhan Tugas Akhir saya yang berjudul :

**“ANALISI STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE
SWOT DAN AHP GUNA MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN”**

adalah benar – benar hasil karya intelektual mandiri, diselesaikan tanpa menggunakan bahan – bahan yang tidak diizinkan, dan bukan merupakan karya pihak lain yang saya akui sebagai karya sendiri.

Semua referensi yang dikutip maupun dirujuk telah ditulis secara lengkap pada daftar pustaka.

Apabila ternyata pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Surabaya, 31 Mei 2023

Yang membuat pernyataan,



Wahyu Andhika Ivan Subeni

NBI : 1411800072



UNIVERSITAS
17 AGUSTUS 1945
SURABAYA

BADAN PERPUSTAKAAN

Jl. SEMOLOWARU 45 SURABAYA

TELP.031 593 1800 (Ext.311)

e-mail : perpus@untag-sby.ac.id

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

Sebagai Civitas Akademik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya,
saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Wahyu Andhika Ivan Subeni

NBI/NPM : 1411800072

Fakultas : Teknik

Program Studi : Teknik Industri

Jenis Karya : Tugas Akhir / Skripsi

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk
memberikan kepada Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945
Surabaya *Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Nonexclusive Royalty-Free
Right)*, atas karya saya yang berjudul :

**“ANALISI STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE
SWOT DAN AHP GUNA MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN”**

Dengan *Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Nonexclusive Royalty-
Free Right)*, Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
berhak menyimpan, mengalihkan media atau memformatkan, mengolah
dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, mempublikasikan karya
ilmiah saya selama tetap tercantum.

Dibuat di : Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Pada tanggal : 31 Mei 2023

Yang Menyatakan,



(Wahyu Andhika Ivan Subeni)

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala ridho, hidayah dan karuniaNya sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Tugas Akhir ini merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi untuk memperoleh gelar Sarjana Strata 1 di Fakultas Teknik Program Studi Teknik Industri Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. Tugas Akhir ini juga dibuat sebagai salah satu wujud implementasi dari ilmu yang telah didapatkan pada bangku perkuliahan selama di Fakultas Teknik Program Studi Teknik Industri Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Saya mengucapkan terima kasih kepada Bapak Ir. Mochammad Singgih, MM. Selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, nasehat serta motivasi kepad saya. Saya juga banyak menerima bantuan dari berbagai pihak, baik berupa moril, spiritual maupun materil. Untuk itu saya bersyukur dan mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. H, Mulyanto Nugroho, MM., CMA., CPAL selaku Rektor Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
2. Bapak Dr. Ir. Sajiyo, M.Kes., IPU., ASEAN Eng selaku dekan Fakultas Teknik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
3. Bapak Ir. Mochammad Singgih, MM. Selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan pengarahan untuk penyusunan Tugas Akhir ini.
4. Bapak Hery Murnawan,ST., MT. Selaku Kepala Program studi Teknik Industri Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
5. Bapak H. Syuaib selaku pemilik Perusahaan yang telah memberikan izin dan penyediaan data-data yang diperlukan.
6. Seluruh Dosen Teknik Industri Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya atas dukungan motivasi dan kerja samanya
7. Kedua Orangtua saya yang selalu memberikan semangat tak pernah lelah berjuang demi anak-anak nya
8. Semua pihak yang telah memberi bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung, yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu namun tidak mengurangi rasa hormat penulis dalam penyusunan Tugas Akhir.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu segala kritik dan saran yang sifatnya membangun selalu penulis harapkan. Akhir kata semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan karunianya dan membalas segala amal ibadah serta kebaikan pihak-pihak yang telah membantu saya dalam penyusunan proposal Tugas Akhir ini.

Surabaya, 28 Mei 2023

Wahyu Andhika Ivan Subeni
NBI : 1411800072

ABSTRAK

UD. ACC Plastik Surabaya merupakan Perusahaan yang bergerak pada bidang bisnis Industri Plastik perabotan rumah tangga. Dalam segi penjualan perusahaan di tahun 2022 masih belum mencapai target, sehingga perusahaan harus mempunyai solusi dari permasalahan tersebut agar volume penjualannya dapat meningkat dan mencapai target penjualan. Metode yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan dibidang pemasarannya yaitu menggunakan metode SWOT dan AHP. UD ACC Plastik melalui Metode SWOT menghasilkan Matriks IFE dengan total skor 0,7098 sedangkan Matriks EFE dengan total skor 0,3512. Metode AHP prioritas strategi yang dapat diterapkan di Perusahaan yaitu Strategi SO Melakukan pendekatan dengan pasar terdekat serta menggunakan teknologi dan informasi melalui website marketing untuk mempromosikan produk. Strategi WO melakukan perbaikan kualitas produk dengan memaksimalkan sumber daya manusia agar memanfaatkan kemajuan teknologi yang ada. Strategi ST melakukan inovasi produk untuk tetap bertahan ditengah munculnya produk sejenis dengan mencari supplier yang kompetitif agar mendapatkan bahan baku yang baik dari segi kualitas maupun kuantitas. Strategi WT melakukan kerja sama dengan market terdekat untuk memperluas jaringan usaha dengan menetapkan harga. Strategi Pemasaran yang diterapkan di UD ACC Plastik adalah Melakukan pendekatan dengan pasar terdekat guna menjalin kerja sama di sektor penjualan, Menggunakan teknologi dan informasi melalui website marketing untuk mempromosikan produk, Melakukan perbaikan kualitas produk, Memaksimalkan sumber daya manusia, Melakukan inovasi agar produk tetap bertahan ditengah munculnya produk sejenis, Mencari Supplier yang kompetitif agar mendapatkan bahan baku yang baik dari segi kualitas maupun kuantitas, Menetapkan harga yang dapat bersaing dengan usaha lain.

Kata kunci : *Strategi pemasaran, SWOT, AHP*

ABSTRACT

UD. ACC Plastics Surabaya is a company engaged in the household furniture plastic industry business. In terms of the company's sales in 2022 it still has not reached the target, so the company must have a solution to this problem so that its sales volume can increase and reach sales targets. the method used to solve problems in the field of marketing is to use the SWOT and AHP methods. UD ACC Plastics through the SWOT method produced an IFE Matrix with a total score of 0.7098 while an EFE Matrix with a total score of 0.3512. The priority strategy AHP method that can be implemented in the Company is the SO Strategy Approaching the nearest market and using technology and information through website marketing to promote products. The WO strategy is to improve product quality by maximizing human resources in order to take advantage of existing technological advances. ST's strategy is to innovate products to survive in the midst of the emergence of similar products by seeking competitive suppliers in order to obtain good raw materials in terms of quality and quantity. WT's strategy is to cooperate with nearby markets to expand the business network by setting prices. The marketing strategy implemented at UD ACC Plastics is to approach the nearest market to establish cooperation in the sales sector, use technology and information through website marketing to promote products, improve product quality, maximize human resources, innovate so that products survive amidst emergence of similar products, looking for competitive suppliers in order to get good raw materials in terms of quality and quantity, setting prices that can compete with other businesses.

Keywords : *Marketing Strategy, SWOT, AHP*

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	ix
<i>ABSTRACT</i>	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Ruang Lingkup Penelitian	4
1.5 Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Strategi Pemasaran.....	7
2.1.1 Pengertian Strategi Pemasaran	7
2.1.2 Faktor – faktor Strategi Pemasaran	7
2.1.3 Tujuan dan Manfaat Starategi Pemasaran	10
2.1.4 Indikator Strategi Pemasaran	11
2.2 Volume Penjualan.....	11
2.3 Analisis SWOT	12
2.4 Matriks Analisis SWOT.....	16
2.5 Kerangka Konseptual.....	18
2.6 Analitical Hierarchy Process.....	19

2.6.1	Pengertian AHP.....	19
2.6.2	Prinsip dasar AHP	20
2.6.3	Tahapan Analytical Hierarchy Process	21
2.7	Penelitian Terdahulu	22
BAB III	METODE PENELITIAN	25
3.1	Penjelasan Tentang Metode Penelitian	25
3.2	Tempat dan Waktu Penelitian.....	25
3.2.1	Tempat Penelitian.....	25
3.2.2	Waktu penelitian	25
3.3	Sumber Data	26
3.3.1	Data primer.....	26
3.3.2	Data sekunder.....	26
3.4	Diagram Alir Penelitian	27
3.5	Tahapan Penelitian.....	28
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	31
4.1	Pengumpulan Data.....	31
4.1.1	Profil Industri	31
4.1.2	Data Hasil Penjualan	31
4.2	Pengolahan Data	33
4.2.1	Data Faktor Internal dan Faktor Eksternal	33
4.2.2	Analisis SWOT	35
4.2.3	Metode AHP (Analytic Hierarchy Process).....	45
4.3	Analisis Data.....	57
4.4	Hasil.....	58
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN.....	59
5.1	Kesimpulan	59
5.2	Saran	60

DAFTAR PUSTAKA.....	61
LAMPIRAN	63
BIOGRAFI	93

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 grafik penjualan tahun 2022	3
Gambar 2.1 Kuadran Analisis SWOT	16
Gambar 2.2 Kerangka Konseptual Perusahaan	19
Gambar 3.1 Diagram alir penelitian	27
Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD ACC Plastik	31
Gambar 4.2 Kuadran Analisis SWOT	40
Gambar 4.3 Diagram Analisis SWOT	41
Gambar 4.4 Hierarki dari AHP	47

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data penjualan di tahun 2022	2
Tabel 2.1 Matriks IFAS dan EFAS	18
Tabel 2.2 Tabel Random Consistency Index (RI)	22
Tabel 2. 3 Jurnal Terdahulu.....	22
Tabel 3.1 Jadwal penelitian di UD ACC Plastik	25
Tabel 3.2 Data Penjualan tahun 2022.....	29
Tabel 3.3 Pengelompokkan Faktor Internal dan Eksternal	29
Tabel 4.1 Data Penjualan di tahun 2022.....	32
Tabel 4.2 Total skor faktor internal Kekuatan (S).....	36
Tabel 4.3 Total skor faktor internal Kelemahan (W)	36
Tabel 4.4 Total skor faktor eksternal Peluang (O)	37
Tabel 4.5 Total skor faktor eksternal Ancaman (T)	38
Tabel 4.6 Perhitungan Matriks IFAS.....	42
Tabel 4.7 Perhitungan Matriks EFAS	43
Tabel 4.8 Matriks SWOT UD ACC Plastik	44
Tabel 4.9 Pemilihan strategi AHP	46
Tabel 4.10 Matriks Perbandingan SO.....	47
Tabel 4.11 Matriks Nilai Kriteria SO	48
Tabel 4.12 Matriks Perbandingan WO	49
Tabel 4.13 Matriks Nilai Kriteria WO	50
Tabel 4.14 Matriks Perbandingan ST	51
Tabel 4.15 Matriks Nilai Kriteria ST	51
Tabel 4.16 Matriks Perbandingan WT	53
Tabel 4.17 Matriks Nilai Kriteria WT	54
Tabel 4.18 Rekapitulasi AHP	55
Tabel 4.19 Tabel Prioritas Strategi.....	56

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner SWOT	63
Lampiran 2 Kuesioner AHP	67
Lampiran 3 Hasil Kuesioner SWOT	80
Lampiran 4 Hasil Kuesioner AHP.....	84
Lampiran 5 Surat Izin Penelitian	90
Lampiran 6 Lembar Bimbingan Tugas Akhir	91
Lampiran 7 Lembar Revisi Tugas Akhir.....	92