

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK GULA CAIR
(LE A-SUCRE) DENGAN METODE SWOT DAN QSPM**

SKRIPSI

**Disusun Oleh:
Jonathan Umboh
19012017**



**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS KATOLIK DE LA SALLE
MANADO
2023**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK GULA CAIR
(LE A-SUCRE) DENGAN METODE *SWOT* DAN *QSPM***

SKRIPSI

Ditulis untuk memenuhi persyaratan untuk mendapatkan Gelar Sarjana Teknik pada
Program Studi Teknik Industri

Disusun Oleh:

Jonathan Umboh

19012017



PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS KATOLIK DE LA SALLE
MANADO
2023

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Jonathan Umboh
NIM : 19012017
Tempat/Tanggal Lahir : Manado/20 Juni 2001
Fakultas/Program Studi : Teknik/Teknik Industri

Menyatakan bahwa Laporan skripsi berjudul “**Analisis Strategi Pemasaran Produk Gula Cair (Le A-Sucre) dengan Metode SWOT dan QSPM**” yang saya buat adalah benar hasil karya saya dan bukan karya tulis orang lain, baik sebagian atau seluruhnya kecuali dalam bentuk kutipan yang telah disebutkan sumbernya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila pernyataan ini tidak benar maka saya bersedia menerima sanksi akademis sesuai dengan yang ditetapkan oleh Fakultas, berupa pembatalan skripsi dan hasilnya.

Manado, Juni 2023
Yang Menyatakan,



Jonathan Umboh

Menyetujui,

Dosen Pembimbing I

Inneke Victor, ST, M.Eng.Sc, Ph.D.

Dosen Pembimbing II

Yulius Christian Raton, S.T., M.Kom.

Mengetahui,

Dekan Fakultas Teknik



Ronald Rachmadi, S.T., M.T.

Ketua Program Studi

Tryadi Tumewu, S.T., M.Sc.

LEMBAR PENGESAHAN



UNIVERSITAS KATOLIK DE LA SALLE
MANADO – INDONESIA

Nama : Jonathan Umboh
NIM : 19012017
Fakultas : Teknik
Program Studi : Teknik Industri
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Produk Gula Cair
(Le A-Sucre) dengan Metode *SWOT* dan *QSPM*
Pembimbing I : Inneke Victor, ST, M.Eng.Sc, Ph.D.
Pembimbing II : Yulius Christian Raton, S.T., M.Kom.

Menyetujui,

Manado, Juni 2023

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Inneke Victor, ST, M.Eng.Sc, Ph.D.

Yulius Christian Raton, S.T., M.Kom.

Mengetahui,

Dekan Fakultas Teknik

Ketua Program Studi

Ronald Rachmadi, S.T., M.T.

Tryadi Tumewu, S.T., M.Sc.

ABSTRACT

The marketing strategy analysis of (Le A-Sucre) liquid sugar product is conducted using the SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) and QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) methods. The SWOT method is utilized to identify the strengths, weaknesses, opportunities, and threats associated with the marketing of (Le A-Sucre) liquid sugar product. It involves a comprehensive analysis of the product's advantages, marketing limitations, market opportunities, and challenges faced by the product. This helps in gaining a better understanding of the product's position in the market and the factors influencing its marketing success. Subsequently, the QSPM method is employed to evaluate and compare the marketing strategies identified through the SWOT analysis. The QSPM matrix takes into consideration significant internal and external factors as well as pre-determined strategy weights. In the QSPM analysis, the most promising strategies are evaluated based on strategic importance scores and implementation success. This enables the identification of the most optimal marketing strategies for (Le A-Sucre) liquid sugar product. Through the combined use of the SWOT and QSPM methods, the marketing strategy analysis of (Le A-Sucre) liquid sugar product becomes more comprehensive and systematic. Product strengths and weaknesses can be aligned with existing market opportunities, while threats can be anticipated and addressed through appropriate strategies. The end result of this analysis is the recommendation of marketing strategies based on a deep understanding of the product's position and the relevant business environment.

Key Words : *Marketing strategy analysis, (Le A-Sucre) liquid sugar product, SWOT method, QSPM method*

ABSTRAK

Analisis strategi pemasaran produk gula cair (Le A-Sucre) dilakukan dengan menggunakan metode SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). Metode SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) yang terkait dengan pemasaran produk gula cair (Le A-Sucre). Kelebihan produk, kekurangan dalam pemasaran, peluang pasar, dan tantangan yang dihadapi oleh produk tersebut dianalisis secara menyeluruh. Hal ini membantu dalam pemahaman yang lebih baik tentang posisi produk di pasar dan faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan pemasarannya. Selanjutnya, metode QSPM digunakan untuk mengevaluasi dan membandingkan strategi pemasaran yang telah diidentifikasi melalui analisis SWOT. Matriks QSPM mempertimbangkan faktor internal dan eksternal yang signifikan serta bobot strategi yang telah ditentukan sebelumnya. Dalam analisis QSPM, strategi-strategi yang paling menjanjikan dievaluasi berdasarkan skor kepentingan strategis dan keberhasilan implementasi. Dengan demikian, strategi pemasaran yang paling optimal untuk produk gula cair (Le A-Sucre) dapat diidentifikasi. Melalui kombinasi metode SWOT dan QSPM, analisis strategi pemasaran produk gula cair (Le A-Sucre) menjadi lebih komprehensif dan sistematis. Kelebihan dan kelemahan produk dapat dikaitkan dengan peluang pasar yang ada, sementara ancaman dapat diantisipasi dan diatasi melalui strategi yang tepat. Hasil akhir dari analisis ini adalah rekomendasi strategi pemasaran yang berdasarkan pada pemahaman yang mendalam tentang posisi produk dan lingkungan bisnis yang relevan.

Kata Kunci : Analisis strategi pemasaran, Produk gula cair (Le A-Sucre), Metode SWOT, Metode QSPM

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur saya panjatkan kehadiran Tuhan Yesus Kristus, karena kasih dan anugrah kepada saya, sehingga saya bisa menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Produk Gula Cair (Le A-Sucre) dengan Metode *SWOT* dan *QSPM*”

Laporan skripsi ini ditulis untuk memenuhi syarat kelulusan sebagai sarjana Teknik, program studi Teknik Industri Universitas Katolik De La Salle Manado. Dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini, penulis mendapatkan arahan, dukungan serta bimbingan dari banyak pihak. Untuk itu penulis sangat mengucapkan terima kasih kepada:

Dengan rasa hormat, saya juga mengucapkan terima kasih kepada :

1. Rektor Universitas Katolik De La Salle Manado
2. Dekan Fakultas Teknik Universitas Katolik De La Salle Manado
3. Wakil Dekan Fakultas Teknik Universitas Katolik De La Salle Manado
4. Ketua Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Katolik De La Salle Manado
5. Dosen Pembimbing I : Inneke Victor, ST, M.Eng.Sc, Ph.D.
6. Dosen Pembimbing II : Yulius Christian Raton, S.T., M.Kom.
7. Seluruh Dosen dan Staf Fakultas Teknik Universitas Katolik De La Salle Manado
8. Keluarga dalam hal ini orang tua saya yang selalu mendukung dalam studi saya
9. Teman-teman dan sahabat saya yang selalu ada bersama dan memberi dukungan
10. Ucapan terima kasih juga saya sampaikan kepada semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu yang telah membantu terselesaikannya tugas akhir ini.

Dalam menulis Laporan ini membutuhkan usaha keras, ketekunan dan kesabaran. Penulis mengetahui dengan jelas bahwa laporan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Kritik dan saran yang membangun sangat dibutuhkan oleh penulis agar kedepan bisa lebih baik lagi. Semoga laporan ini bermanfaat untuk untuk pembaca.

Manado, Juni 2023

Joanthan Umboh

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
ABSTRACT	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
.....	
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	3
1.5 Batasan Masalah.....	3
1.6 Sistematika Penulisan.....	4
BAB II LANDASAN TEORI.....	5
2.1 Strategi.....	5
2.2 Matriks <i>IFE</i> dan <i>EFE</i>	5
2.2.1 Matriks <i>IFE</i>	5
2.2.2 Matriks <i>EFE</i>	5
2.2.3 Matriks <i>IE</i>	8
2.3 Analisis <i>S.W.O.T</i> (<i>Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats</i>).....	9
2.3.1 Analisis Faktor Strategi Internal.....	10
2.4 Analisis <i>QSPM</i>	11
2.5 Konsep Pemasaran.....	13
2.6 Manajemen Pemasaran.....	13
2.6.1 Bauran Pemasaran.....	13

2.7	Profit.....	16
2.8	Pengertian Strategi Pemasaran.....	17
2.8.1	Segmentasi.....	17
2.8.2	Penargetan.....	17
2.8.3	Posisi.....	17
2.9	Kerangka Konsep.....	18
2.10	<i>L'Arbre Seho</i>	19
2.10.1	Gula Aren Cair <i>Le A-Sucre</i>	19
BAB III METODOLOGI		
PENELITIAN.....20		
3.1	Jenis Penelitian.....	20
3.2	Fokus Penelitian.....	20
3.2.1	Analisis Faktor Strategi <i>Internal</i>	21
3.2.2	Strategi Pemasaran.....	22
3.2.3	Strategi UMKM <i>L'Arbre Seho</i>	22
3.3	Lokasi dan Waktu Penelitian.....	24
3.3.1	Lokasi.....	24
3.3.2	Waktu Penelitian.....	24
3.4	Sumber Data.....	24
3.4.1	Data <i>Primer</i>	25
3.4.2	Data <i>Sekunder</i>	25
3.5	Pengumpulan Data.....	25
3.5.1	Wawancara (<i>Interview</i>).....	25
3.5.2	Dokumen.....	25
3.5.3	Pengamatan.....	25
3.6	Instrumen Penelitian.....	25
3.7	Teknik Analisis Data.....	26
3.8	Diagram Alir Penelitian.....	26
BAB IV PEMBAHASAN.....28		
4.1	Pengumpulan Data.....	28
4.2	Gambaran Umum UMKM <i>L'Arbre Seho Le A-Sucre</i>	28
4.3	Kondisi <i>Internal</i>	30
4.4	Kondisi Eksternal.....	31

4.5	Analisa <i>SWOT</i>	31
4.6	Matriks Faktor Strategis Internal dan Eksternal.....	35
4.6.1	<i>Internal Factor Evaluation (IFE)</i>	35
4.6.2	<i>External Factor Evaluation (EFE)</i>	38
4.7	Matriks <i>IE (Internal – External)</i>	40
4.8	Matriks <i>SWOT</i>	42
4.9	Matriks <i>QSPM</i>	44
4.10	Strategi Pemasaran UMKM <i>L'Arbre</i> Seho gula aren cair <i>Le A-Sucre</i>	50
4.11	Analisis Strategi Pemasaran yang di dapat oleh Peneliti.....	51
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		52
5.1	Kesimpulan.....	52
5.2	Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA.....		55
LAMPIRAN A Kuesioner Promosi Produk Gula Aren Cair Pemilik.....		A-1
LAMPIRAN B Kuesioner Promosi Produk Gula Aren Cair Konsumen		B-1
LAMPIRAN C Hasil Rekap Kuisisioner		C-1
LAMPIRAN D Dokumentasi Promosi.....		D-1

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Matriks IE	Error! Bookmark not defined.
Gambar 2. 2 Kerangka Berfikir	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3. 1 Diagram Alir	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 1 Lokasi UMKM L'Arbre Seho	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 2 Logo L'Arbre Seho	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 3 Produk Gula Aren Cair (Le A-Sucre)	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 4 Matrix SWOT	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Matriks <i>IFE</i>	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 2 Matriks <i>EFE</i>	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 3 Analisis <i>SWOT</i> dan Matriks <i>SWOT</i>	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 4 Alternatif Strategi	Error! Bookmark not defined.
Tabel 3. 1 Analisis <i>SWOT</i> dan Matriks <i>SWOT</i>	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 1 Matriks <i>IFE-EFE</i> UMKM <i>L'Arbre Seho</i>	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 2 Skala Peringkat Tertinggi.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 3 Skala Untuk Kepentingan Strategis	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 4 Survey Faktor Internal UMKM <i>L'Arbre Seho</i> gula aren cair (Le A-Sucre)	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 5 Rangkuman Hasil Matriks <i>IFE</i>	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 6 Skala Peringkat Tertinggi.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 7 Skala Untuk Kepentingan Strategis	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 8 Survey Faktor Eksternal UMKM <i>L'Arbre Seho</i> gula aren cair (Le A-Sucre)	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 9 Rangkuman Hasil Matriks <i>EFE</i>	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 10 Hasil Matriks, <i>IE</i> UMKM <i>L'Arbre Seho</i> gula aren cair (Le A-Sucre) .	Error!
Bookmark not defined.	
Tabel 4. 11 Matriks <i>SWOT</i> UMKM <i>L'Arbre Seho</i> gula aren cair (Le A-Sucre)	Error!
Bookmark not defined.	
Tabel 4. 12 Skala Penilaian Strategis	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 13 Rangkuman <i>QSPM</i>	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.14 Matriks <i>QSPM</i>	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 15 Lanjutan Matriks <i>QSPM</i>	Error! Bookmark not defined.

Tabel 4. 16 Pemeringkatan *Alternative Strategy* Pemasaran Korporasi UMKM *L'Arbre*
Seho gula aren cair (Le A-Sucre)..... **Error! Bookmark not defined.**

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN A Kuesioner Promosi Produk Gula Aren Cair Pemilik.....	A-1
LAMPIRAN B Kuesioner Promosi Produk Gula Aren Cair Konsumen	B-1
LAMPIRAN C Hasil Rekap Kuisisioner	C-1
LAMPIRAN D Dokumentasi Promosi.....	D-1