

**ANALISIS DAN STRATEGI PEMASARAN
PADA PRODUK SANDAL MENGGUNAKAN
METODE SWOT DAN QSPM**
(Studi Kasus di UMKM Subandi *Collection*)

Skripsi
**Untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai
derajat Sarjana**



Disusun Oleh:
Rivaldi Dwi Yohana
1900019087

PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS AHMAD DAHLAN
YOGYAKARTA
2024

**ANALISIS DAN STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK
SANDAL MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN QSPM
(Studi Kasus di UMKM Subandi *Collection*)**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

Rivaldi Dwi Yohana

1900019087

Program Studi Teknik Industri

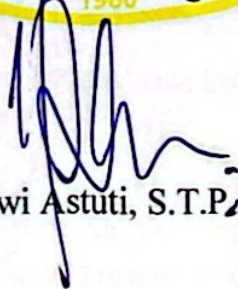
Fakultas Teknologi Industri

Universitas Ahmad Dahlan

Yogyakarta

Menyetujui,

Pembimbing



Reni Dwi Astuti, S.T.P., M.T.

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

ANALISIS DAN STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK SANDAL MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN QSPM (Studi Kasus di UMKM Subandi Collection)

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Rivaldi Dwi Yohana

1900019087

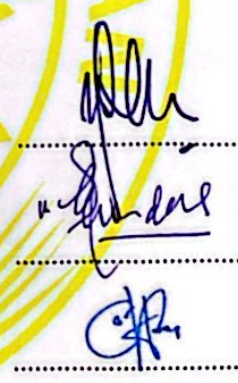
Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 19 Agustus 2024
dan dinyatakan telah lulus

Susunan Dewan Penguji

Ketua : Reni Dwi Astuti, S.T.P., M.T.

Penguji I : Endah Utami, S.T., M.T.

Penguji II : Dr. Ir. Tri Budiyanto, M.T.



Yogyakarta, 19 Agustus 2024

Dekan Fakultas Teknoogi Industrii

Universitas Ahmad Dahlan



Prof. Dr. Ir. Siti Jamilatun, M.T.

NID. 196608121996010110784324

PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rivaldi Dwi Yohana

NIM : 1900019087

Program Studi : Teknik Industri

Fakultas : Teknologi Industri

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa Tugas Akhir/Skripsi yang saya tulis benar-benar merupakan hasil karya sendiri bukan hasil dari plagiat atau pikiran dari orang lain.

Apabila dikemudian hari skripsi ini terbukti hasil dari plagiat maka saya bersedia menerima sanksi.

Yogyakarta, 19 Agustus 2024



Rivaldi Dwi Yohana

PERNYATAAN PERSETUJUAN AKSES

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rivaldi Dwi Yohana
NIM : 1900019087
Fakultas : Teknologi Industri
Judul tugas akhir : Analisis Dan Strategi Pemasaran Pada Produk Sandal
Menggunakan Metode SWOT dan QPSM
Program Studi : Teknik Industri
Email : rivaldi1900019087@webmail.uad.ac.id

Dengan ini saya menyerahkan hak *sepenuhnya* kepada Perpustakaan Universitas Ahmad Dahlan untuk menyimpan, mengatur akses serta melakukan pengelolaan terhadap karya saya ini dengan mengacu pada ketentuan akses tugas akhir elektronik sebagai berikut

Saya (~~mengijinkan~~/~~tidak-mengijinkan~~)* karya tersebut diunggah ke dalam Repository Perpustakaan Universitas Ahmad Dahlan.

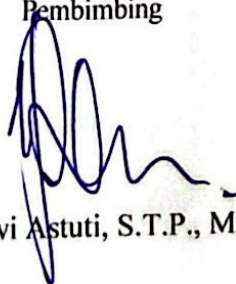
Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Yogyakarta, 19 Agustus 2024



Rivaldi Dwi Yohana
Tanda tangan & nama terang mahasiswa

Mengetahui,
Pembimbing



Reni Dwi Astuti, S.T.P., M.T.

UCAPAN TERIMAKASIH



Assalamualaikum Wr.Wb.

Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan hidayah serta kekuatan untuk menyelesaikan penulisan skripsi. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi tidak akan berjalan dengan baik tanpa doa dan dukunga dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat baik secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penulisan skripsi. Secara khusus, penulis mengucapkan syukur dan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Muchlas, M.T., Rektor Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menuntut ilmu di Lembaga ini.
2. Prof. Dr. Ir. Siti Jamilatun, M.T., selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Ahmad Dahlan.
3. Hapsoro Agung Jatmiko, S.T., M.Sc. selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Ahmad Dahlan.
4. Reni Dwi Astuti, S.T.P., M.T. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan arahan serta pendampingan selama proses penulisan skripsi.

5. Endah Utami, S.T., M.T. dan Dr. Ir. Tri Budiyanto, M.T. selaku dosen penguji dalam laporan tugas akhir yang telah menyediakan banyak waktu, dengan penuh kesabaran, pengertian untuk memberikan motivasi, koreksi bimbingan serta sumbangan pikiran.
6. Kedua orang tua tercinta saya Bapak Nur johan dan Ibu ku tersayang Ibu Dumyati Perempuan yang paling cantik yang selalu memberikan support serta do'a untuk kelancaran dan keberhasilan dari putra tercintanya, sehingga mampu memberikan dukungan dan pengorbanan baik secara moral maupun materil, sehingga mampu menyelesaikan skripsi ini.
7. Kakak Perempuan ku Mia Eka Yohana yang selalu menyisihkan finansialnya untuk adik cowokmu ini, kemudian tidak lupa juga dengan adik-adik ku Avista Tri Yohana dan Raystan Cesar Saputra yang selalu memberikan dukungan, motivasi, do'a sehingga saya dapat menyelesaikan masa studi saya.
8. Subandi selaku pemilik UMKM Subandi *Collection* yang telah membantu dalam proses penelitian.
9. Teman-teman Program Studi Teknik Industri yang tidak dapat dituliskan satu per satu.
10. Serta teman-teman saya secara khusus dan umum yang telah ikut andil dalam proses penyelesaian skripsi.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMAKASIH.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Batasan dan Asumsi	7
D. Rumusan Masalah	7
E. Tujuan Penelitian	7
F. Manfaat Penelitian	8
BAB II LANDASAN TEORI	9
A. Kajian Pustaka.....	9
B. Landasan Teori.....	13
BAB III METODE PENELITIAN	26
A. Objek Penelitian.....	26
B. Data yang diperlukan	26
C. Teknik Pengumpulan Data.....	27
D. Tahapan Penelitian	28
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....	32

A. Pengumpulan Data	32
B. Triangulasi.....	34
C. Pengolahan Data dan Pembahasan.....	39
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	54
A. Kesimpulan	54
B. Saran.....	55
DAFTAR PUSTAKA.....	57
LAMPIRAN.....	60

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Triangulasi Sumber	35
Tabel 4.1 Triangulasi Sumber (Lanjutan)	36
Tabel 4.1 Triangulasi Sumber (Lanjutan)	37
Tabel 4.1 Triangulasi Sumber (Lanjutan)	38
Tabel 4. 2 Analisis Faktor Internal.....	40
Tabel 4. 3 Analisis Faktor Eksternal	41
Tabel 4. 4 Matriks Ife.....	42
Tabel 4. 5 Matriks Efe.....	43
Tabel 4. 6 Matriks Ie	45
Tabel 4. 7 Matriks Swot.....	46
Tabel 4. 8 Matriks Qspm.....	49

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Produk Sandal Umkm Subandi Collection	2
Gambar 1.2 Grafik <i>Omzet</i> 2022 Umkm Subandi Collection	4
Gambar 1.3 Grafik <i>Omzet</i> 2023 Umkm Subandi Collection	4
Gambar 3.1 Tahapan Penelitian.....	31
Gambar 4.1 Lokasi Umkm Subandi Collection.....	33
Gambar 4.2 Sturuktur Organisasi Umkm Subandi Collection.....	33

**Analisis Dan Strategi Pemasaran Pada Produk Sandal
Menggunakan Metode SWOT dan QSPM**

Rivaldi Dwi Yohana 1900019087
Program Studi Teknik Industri
Universitas Ahmad Dahlan
Kampus IV UAD Jl. Ringroad Selatan, Banguntapan, Bantul, DI Yogyakarta
rivaldi1900019087@webmail.uad.ac.id

ABSTRAK

UMKM Subandi *Collection* merupakan sebuah usaha di bidang industri sandal yang berlokasi di Kota Yogyakarta dan telah beroperasi dalam jangka waktu yang lama. Namun, pada tahun 2023, UMKM Subandi *Collection* mengalami penurunan omzet yang signifikan. Selain itu, perusahaan ini menghadapi kendala serius berupa tidak adanya strategi pemasaran yang jelas karena masih mengandalkan promosi dari mulut ke mulut. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi strategi yang efektif dan dapat membantu UMKM Subandi *Collection* berkembang lebih lanjut di masa depan.

Penelitian ini menggunakan analisis SWOT untuk melihat berbagai faktor *internal* dan *eksternal* perusahaan dalam merumuskan strategi alternatif. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, pengisian kuesioner, dokumentasi untuk mengembangkan strategi baru bagi UMKM Subandi *Collection*. Strategi yang dihasilkan dari analisis SWOT kemudian dianalisis lebih lanjut dengan metode QSPM untuk menentukan strategi prioritas. Metode QSPM digunakan sebagai alat untuk menetapkan alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian didapatkan faktor internal pada kekuatan yaitu kerjasama dengan toko lokal, sudah menggunakan pemasaran online, bahan baku mudah diperoleh, karyawan yang terlatih. Pada aspek kelemahan didapatkan kurangnya tenaga kerja dibagian admin, pembukuan keuangan yang masih sederhana, promosi masih kurang efektif, kurangnya keterampilan teknologi *digital marketing*. Faktor *eksternal* pada peluang yaitu perkembangan *digital marketing* yang pesat, promosi melalui turisme dan event budaya, menjalin kerjasama dengan hotel dan resor sebagai penyedia souvenir, penjualan melalui situs wisata. Pada aspek ancaman yaitu banyaknya pesaing, pesaing mempunyai inovasi produk baru, konsumen yang beralih ke perusahaan lain. Dari faktor-faktor tersebut didapatkan strategi prioritas yaitu melakukan pelatihan teknologi untuk meningkatkan keterampilan dalam *digital marketing* dengan mendapatkan *Total Attractive Score* (TAS) sebesar 6,531. Nilai tersebut didapatkan berdasarkan perhitungan matriks QSPM.

Kata kunci: Analisis SWOT, Metode QSPM, Strategi Pemasaran