

TUGAS AKHIR
MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN
METODE SWOT DAN AHP SERTA PELUANG UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN DI
PT NAGA JAYA TAMA

Diajukan guna melengkapi sebagian syarat
Dalam mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1)



Disusun Oleh :

Nama : Febri Andriansyah

NIM : 41613210018

Program Studi : Teknik Industri

PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA

2017

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Febri Andriansyah

NIM : 41613210018

Jurusan : Teknik Industri

Fakultas : Teknik

Judul Skripsi : Menentukan Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode

SWOT dan AHP Serta Peluang Untuk Meningkatkan Penjualan di

PT Naga Jaya Tama.

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan tugas akhir yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan tugas akhir ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia menenrma sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Universitas Mercu Buana.

Demikian, pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

MERCU BUANA

Penulis,



Febri Andriansyah

NIM 41613210018

LEMBAR PENGESAHAN

**MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN
METODE SWOT DAN AHP SERTA PELUANG UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN DI
PT NAGA JAYA TAMA**

Disusun Oleh:

Nama : Febri Andriansyah
NIM : 41613210018
Jurusan : Teknik Industri

Pembimbing,



(Novera Elisa Triana, ST.MT)

Mengetahui,

Koordinator Tugas Akhir / Ketua Program Studi



(Bethriza Hanum, ST. MT)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas rahmat, karunia dan hidayahNya, serta para Nabi dan Rasul Allah terutama Nabi Muhammad SAW yang penulis jadikan panutan, sehingga Tugas Akhir dengan judul Menentukan Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode SWOT Dan AHP Serta Peluang Untuk Meningkatkan Penjualan Di PT Naga Jaya Tama, dapat disusun dan selesai sesuai jadwal yang telah ditentukan.

Tugas akhir ini disusun guna melengkapi sebagian syarat dalam mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) di jurusan Teknik Industri Universitas Mercu Buana.

Dalam penyusunan dan penulisan Tugas Akhir ini tentunya terdapat kesalahan dan kekurangan yang perlu diperbaiki. Maka dari itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun guna kesempurnaan Tugas Akhir ini.

Penulis pun menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir ini tidak akan terwujud tanpa adanya pihak-pihak yang membantu, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dan membimbing saya selama melaksanakan dan menyelesaikan Tugas Akhir ini, Terutama Kepada :

1. Kedua Orang Tua yang telah mendukung baik moral maupun moril serta mendoakan penulis sehingga Tugas Akhir ini selesai sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.
2. Bapak Dr. Ir Arisetyanto Nugroho, MM. Rektor Universitas Mercu Buana.
3. Bapak Prof. Dr. Chandrasa Soekardi, Dekan Fakultas Teknik Universitas Mercu Buana.
4. Ibu Dr. Zulfa Fitri Ikatrinasari, MT. selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Mercu Buana.

5. Ibu Bethriza Hanum, ST, MT. selaku Sekretaris Program Studi Teknik Industri Universitas Mercu Buana
6. Ibu Novera Elisa Triana, ST, MT. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
7. Para Dosen Penguji Jurusan Teknik Industri Universitas Mercu Buana.
8. Para karyawan PT Naga Jaya Tama yang telah banyak membantu penulis dalam memberikan informasi yang berkaitan dengan penulisan Tugas Akhir.
9. Rekan-rekan kuliah Universitas Mercu Buana Kampus D, terutama rekan kuliah seperjuangan jurusan Teknik Industri angkatan 2013 Universitas Mercu Buana kampus D yang penuh semangat dan saling memotivasi.
10. Serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu penulis sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan dengan baik.

Akhir kata dengan segala kerendahan hati, penyusun berharap semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis dan semua pihak yang menggunakan.



Jakarta, Juli 2017

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Rumusan Masalah Penelitian	2
1.3 Batasan Masalah	3
1.4 Tujuan Penelitian	3
1.5 Metode Penelitian	3
1.6 Sistematika Penulisan	3
 BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Pemasaran	6
2.1.1 Manajemen Pemasaran	7
2.1.2 Bauran Pemasaran	8
2.1.3 Saluran Distribusi	11
2.1.4 Fungsi Distribusi	11
2.1.5 Bentuk Saluran Distribusi	12
2.1.6 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Saluran Distribusi	13
2.1.7 Peranan Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan	13
2.2 Promosi	14
2.2.1 Tujuan Promosi	15
2.2.2 Indikator Promosi	16

2.3 SWOT	19
2.3.1 Matrik SWOT	19
2.3.2 Pembuatan Matrik SWOT	21
2.3.3 Matrik Internal-Eksternal	23
2.4 Metode Analytical Hierarchy Proses (AHP)	24
2.4.1 Prinsip Dasar AHP	25
2.5 Penelitian Terdahulu	28

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Diagram Alir	31
3.2 Studi Lapangan	32
3.3 Studi Pustaka	32
3.4 Pengumpulan Data	32
3.5 Pengolahan Data	33
3.6 Analisa dan Hasil	34
3.7 Kesimpulan dan Saran	34

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Pengumpulan Data	35
4.1.1 Sejarah Perusahaan	35
4.1.2 Data Primer	36
4.1.3 Data Sekunder	38
4.2 Pengolahan Data	39
4.2.1 Pengolahan Data Kuesioner	39
4.2.2 Analisis SWOT	40
4.2.3 Pemberian Bobot	43
4.2.4 Pemberian Rating	51
4.3 Analisis Hierarki Proses	57
4.4 Media Promosi yang Efektif Untuk Mempromosikan Produk	64

BAB V ANALISA DAN HASIL

5.1 Analisa Dan Hasil SWOT.....	72
5.2 Analisa Dan Hasil AHP	73

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan	75
6.2 Saran	76

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

No.	Keterangan	Halaman
2.1	Matrik SWOT	20
2.2	Skala Penilaian, Perbandingan, Berpasangan	26
2.3	Tabel Penelitian Terdahulu	28
4.1	Tabel Kuesioner	37
4.2	Tabel Penjualan	39
4.3	Penentuan Jumlah Responden	39
4.4	Kisi-Kisi IFS	41
4.5	Kisi-Kisi EFS	42
4.6	Uji Validitas	40
4.7	Uji Reliabilitas	43
4.8	Indikator Bobot Kekuatan	44
4.9	Indikator Bobot Kelemahan	45
4.10	Indikator Bobot Peluang	46
4.11	Indikator Bobot Ancaman	47
4.12	Indikator Bobot Item Kekuatan	48
4.13	Indikator Bobot Item Kelemahan	49
4.14	Indikator Bobot Item Peluang	49
4.15	Indikator Bobot Item Ancaman	50
4.16	Rating Patokan Dalam Perhitungan	51
4.17	Faktor Strategi IE	53
4.18	Strategi SWOT	55
4.19	Tabel Priority Vector	59
4.20	Tabel Pair Comparison Matriks Indikator Kualitas	60
4.21	Tabel Pair Comparison Matriks Indikator Kompetitor	61
4.22	Tabel Pair Comparison Matriks Indikator Target Penjualan	62
4.23	Tabel Pair Comparison Matriks Indikator Harga	63
4.24	Tabel Overall Composite Weight produk	63
4.25	Tabel Pair Comparison Media Promosi	66
4.26	Tabel Pair Comparison Media Majalah Indikator Memilih	68
4.27	Tabel Pair Comparison Media Majalah Indikator Mengetahui	68
4.28	Tabel Pair Comparison Media Koran Indikator Mengetahui	69
4.29	Tabel Pair Comparison Media Koran Indikator Memilih	70
4.30	Tabel Overall composite weight media promosi	70

DAFTAR GAMBAR

No.	Keterangan	Halaman
2.1	Matrik SWOT	22
3.1	Diagram Alir Metodologi Penelitian.....	57
4.1	Matrik SWOT	56
4.2	Produk Lampu Jalan Yang Perlu Difokuskan	58
4.3	Media Promosi	65



DAFTAR LAMPIRAN

Keterangan

Lampiran 1	Kuesioner
Lampiran 2	Hasil Kuesioner
Lampiran 3	Hasil Pengolahan Data Faktor Internal Dan Eksternal
Lampiran 4	Hasil Uji Validitas Dan Uji Reliabilitas

