



**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA UMKM KUE
KERING DENGAN MENGGUNAKAN METODE *STRENGTHS*,
WEAKNESS, OPPORTUNITIES AND THREATS (SWOT)**

LAPORAN SKRIPSI

**UNIVERSITAS
MERCU BUANA**
WIDIASTUTI
41621010033

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2025**



**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA UMKM KUE
KERING DENGAN MENGGUNAKAN METODE *STRENGTHS*,
WEAKNESS, OPPORTUNITIES AND THREATS (SWOT)**

LAPORAN SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana

**UNIVERSITAS
MERCU BUANA**

WIDIASTUTI

41621010033

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA**

2025

HALAMAN PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Widiastuti
NIM : 41621010033
Program Studi : Teknik Industri
Judul Laporan Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Pada
UMKM Kue Kering Dengan
Menggunakan Metode *Strengths,*
Weakness, Opportunities And Threats
(SWOT)

Menyatakan bahwa Laporan Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan bukan plagiat, serta semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar. Apabila ternyata ditemukan di dalam Laporan Skripsi saya terdapat unsur plagiat, maka saya siap mendapatkan sanksi akademis yang berlaku di Universitas Mercu Buana.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, 17 Januari 2025



Widiastuti

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Skripsi ini diajukan oleh:

Nama : Widiastuti
NIM : 41621010033
Program Studi : Teknik Industri
Judul Laporan Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Pada
UMKM Kue Kering Dengan
Menggunakan Metode *Strengths, Weakness, Opportunities And Threats*
(SWOT)

Telah berhasil dipertahankan pada sidang di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik Universitas Mercu Buana.

Disahkan oleh:

Pembimbing : Popy Yulianti, S.T., M.T. ()
NIDN : 0403077501
Ketua Penguji : Dr. Uly Amrina, S.T., M.M. ()
NIDN : 0327038202
Anggota Penguji : Iwan Roswadi, S.Kom., M.T. ()
NIDN : 0302128104

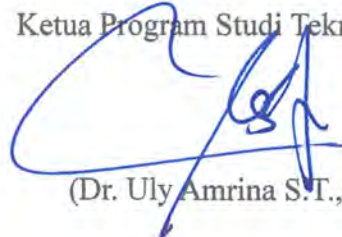
Jakarta, 30 Januari 2025

Mengetahui,

➤ Dekan Fakultas Teknik


(Dr. Zulfa Fitri Ikatrinasari, M.T.)

Ketua Program Studi Teknik Industri


(Dr. Uly Amrina S.T., M.M.)

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan Laporan Skripsi ini. Penulisan Laporan Skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Teknik Industri pada Fakultas Teknik Universitas Mercu Buana. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan Laporan Skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Andi Adriansyah, M.Eng., selaku Rektor Universitas Mercu Buana.
2. Ibu Dr. Zulfa Fitri Ikatrinasari, M.T., selaku Dekan Fakultas Teknik/Direktur Program Pascasarjana.
3. Ibu Dr. Uly Amrina S.T., M.M., selaku Ketua Program Studi teknik Industri.
4. Ibu Popy Yuliarty, S.T., M.T., selaku Dosen Pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan skripsi ini;
5. Ibu Dr. Uly Amrina S.T., M.M., selaku Ketua Penguji Skripsi atas koreksi dan arahan serta masukannya.
6. Bapak Iwan Roswadi, S.Kom., M.T., selaku Dosen Penguji Skripsi atas koreksi dan arahan serta masukannya.
7. Kedua orang tua tercinta, atas segala doa, dukungan moril dan materiil, serta pengorbanan yang tak ternilai selama proses penyelesaian skripsi ini.
8. Diri sendiri atas kegigihan, ketekunan, dan dedikasi yang telah dicurahkan selama proses pengerjaan skripsi ini.
9. Pemilik Max Amazing Cookies, atas kesempatan dan izin yang diberikan untuk melakukan penelitian dalam rangka penyelesaian skripsi ini.
10. Karyawan Max Amazing Cookies atas kesediaannya membantu proses pengumpulan data dan berpartisipasi dalam pengisian kuesioner penelitian.

11. Seluruh responden yaitu konsumen Max Amazing Cookies yang telah bersedia meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner penelitian ini. Data yang diperoleh sangat berharga bagi penyelesaian skripsi.
12. Saudara dan sepupu yang telah memberikan dukungan dan semangat selama proses penyelesaian skripsi ini.
13. Rekan-rekan “Bakmie Mercu Luv” atas dukungan dan kebersamaan selama masa perkuliahan.
14. Rekan-rekan SMA atas dukungan semangat selama proses penyelesaian skripsi ini.
15. Grup musik EXO dan MONSTA X yang telah memberikan hiburan dan semangat selama proses penyelesaian skripsi ini.
16. Karya fiksi Seoul Busters, Killer Peter, dan Detective Conan yang telah menjadi sumber hiburan bagi penulis di tengah kesibukan mengerjakan skripsi.

Akhir kata, saya berharap Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga Laporan Skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Jakarta, 17 Januari 2025

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Widiastuti

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Mercu Buana, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Widiastuti
NIM : 41621010033
Program Studi : Teknik Industri
Judul Laporan Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Pada
UMKM Kue Kering Dengan
Menggunakan Metode *Strengths, Weakness, Opportunities And Threats*
(SWOT)

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, dengan ini memberikan izin dan menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Mercu Buana **Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul di atas beserta perangkat yang ada (jika diperlukan).

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Universitas Mercu Buana berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan Laporan Skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Jakarta, 17 Januari 2025

Yang Menyatakan,



0001
METERAI
TEMPEL
0005AMX161058504

Widiastuti

ABSTRAK

Nama : Widiastuti
NIM : 41621010033
Program Studi : Teknik Industri
Judul Laporan Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Pada
UMKM Kue Kering Dengan
Menggunakan Metode *Strengths, Weakness, Opportunities And Threats*
(SWOT)
Pembimbing : Popy Yuliarty, S.T., M.T.

UMKM Max Amazing merupakan industri rumahan kue kering yang telah berjalan sejak 27 tahun yang lalu. Saat ini, strategi pemasaran yang diterapkan UMKM Max Amazing Cookies masih bersifat konvensional dan belum optimal dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan faktor internal dan eksternal serta menetapkan alternatif strategi pemasaran yang kreatif bagi UMKM Max Amazing Cookies dengan menggunakan pendekatan metode *Importance Performance Analysis* (IPA) dan *Strengths, Weakness, Opportunities And Threats* (SWOT) dalam mengidentifikasi prioritas perbaikan pada aspek pemasaran untuk mencapai keunggulan dalam bersaing. Metode yang digunakan ialah *Importance Performance Analysis* (IPA) dan *Strengths, Weakness, Opportunities And Threats* (SWOT). Hasil analisis IPA mengidentifikasi empat atribut prioritas yaitu harga bersaing, harga terjangkau, promosi media sosial, dan lokasi mudah diakses. Atribut yang harus dipertahankan kinerjanya mencakup kualitas mutu produk, persediaan produk, ketepatan pengiriman, dan kebersihan produk. Kemudian, hasil dari analisis SWOT menunjukkan bahwa UMKM Max Amazing Cookies berada di kuadran I dengan strategi alternatif S-O (*Strengths-Opportunities*) yang memungkinkan pemanfaatan peluang dan kekuatan secara optimal.

Kata Kunci: UMKM, Kue Kering, Strategi Pemasaran, IPA, SWOT

ABSTRACT

Name : Widiastuti
NIM : 41621010033
Study Program : Industrial Engineering
Thesis Title : Marketing Strategy Analysis at UMKM
Kue Kering Using the Strengths,
Weakness, Opportunities And Threats
(SWOT) Method
Counsellor : Popy Yuliarty, S.T., M.T.

MSME Max Amazing is a pastry home industry that has been running since 27 years ago. Currently, the marketing strategy implemented by UMKM Max Amazing Cookies is still conventional and not optimal in reaching a wider market. This study aims to determine internal and external factors and determine creative marketing strategy alternatives for UMKM Max Amazing Cookies using the Importance Performance Analysis (IPA) and Strengths, Weakness, Opportunities And Threats (SWOT) method approaches in identifying priority improvements in marketing aspects to achieve competitive advantage. The methods used are Importance Performance Analysis (IPA) and Strengths, Weakness, Opportunities And Threats (SWOT). The results of the IPA analysis identified four priority attributes, namely competitive prices, affordable prices, social media promotions, and easily accessible locations. Attributes that must be maintained include product quality, product inventory, delivery accuracy, and product hygiene. Then, the results of the SWOT analysis show that Max Amazing Cookies MSMEs are in quadrant I with an alternative S-O (Strengths-Opportunities) strategy that allows optimal utilisation of opportunities and strengths.

Keywords: MSMEs, Pastries, Marketing Strategy, IPA, SWOT

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KARYA SENDIRI	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.5 Batasan Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1 Konsep dan Teori	9
2.1.1 Pengertian Strategi	9
2.1.2 Pengertian Pemasaran	10
2.1.3 Strategi Pemasaran	11
2.1.4 Populasi dan Sampel Penelitian	11
2.1.5 Uji Validitas	12
2.1.6 Uji Reliabilitas	13

2.1.7	Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	14
2.1.8	<i>Importance Performance Analysis</i> (IPA).....	16
2.1.9	Analisis <i>Strengths, Weakness, Opportunities and Threats</i> (SWOT)	18
2.1.10	Matriks SWOT	20
2.2	Penelitian Terdahulu	23
2.3	Kerangka Pemikiran.....	28
BAB III METODE PENELITIAN		30
3.1	Jenis Penelitian.....	30
3.2	Jenis Data dan Informasi	30
3.3	Metode Pengumpulan Data	30
3.4	Metode Pengolahan dan Analisis Data	34
3.4.1	Analisis Data	34
3.4.2	Pengolahan data dengan IPA	34
3.4.3	Pengolahan data dengan Analisis SWOT	35
3.5	Langkah – Langkah Penelitian.....	36
BAB IV PEMBAHASAN.....		37
4.1	Pengumpulan Data	37
4.1.1	Kuesioner	37
4.1.2	Karakteristik Responden	38
4.1.3	Rekapitulasi Jumlah Jawaban Responden.....	43
4.2	Pengolahan Data.....	44
4.2.1	Uji Validitas	44
4.2.2	Uji Reliabilitas	45
4.2.3	Analisis <i>Importance Performance Analysis</i> (IPA).....	46
4.2.4	Analisis <i>Strengths, Weakness, Opportunities and Threats</i> (SWOT)	51
4.3	Hasil	57
4.4	Pembahasan.....	61
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		64
5.1	Kesimpulan	64
5.2	Saran.....	65

DAFTAR PUSTAKA.....	66
LAMPIRAN.....	71



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Data Produksi dan Penjualan Kue Kering	3
Tabel 2.1 Matriks Analisis SWOT	20
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu	23
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu (Lanjutan)	24
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu (Lanjutan)	25
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu (Lanjutan)	26
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu (Lanjutan)	27
Tabel 2.3 <i>State of The Art (SoTA)</i> Penelitian	27
Tabel 2.3 <i>State of The Art (SoTA)</i> Penelitian (Lanjutan)	28
Tabel 3.1 Skala Likert 1 Sampai 5 Digunakan untuk Menilai Tingkat Kepentingan	32
Tabel 3.2 Skala Likert 1 Sampai 5 Digunakan untuk Menilai Tingkat Kinerja ...	32
Tabel 3.3 Kuesioner yang Digunakan	33
Tabel 4.1 Rekapitulasi Jawaban Responden	37
Tabel 4.1 Rekapitulasi Jawaban Responden (Lanjutan)	38
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	39
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	39
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	40
Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Frekuensi Pembelian	41
Tabel 4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Media Sosial Yang Digunakan	42
Tabel 4.7 Rekapitulasi Jumlah Jawaban Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja	43
Tabel 4.7 Rekapitulasi Jumlah Jawaban Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja (Lanjutan)	44
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas	45
Tabel 4.9 Hasil Uji Reliabilitas Tingkat Kinerja dan Tingkat Kepentingan	45
Tabel 4.10 Hasil Perhitungan Tingkat Kesesuaian Atribut Citra Rasa	47
Tabel 4.11 Presentase Tingkat Kesesuaian	47
Tabel 4.12 Rata-Rata Tingkat Kinerja dan Tingkat Kepentingan	48

Tabel 4.13 Nilai Rata-rata Tingkat Kinerja dan Tingkat Kepentingan.....	49
Tabel 4.14 Nilai Bobot Matriks IFAS.....	52
Tabel 4.14 Nilai Bobot Matriks IFAS (Lanjutan).....	53
Tabel 4.15 Nilai Bobot EFAS	54
Tabel 4.16 Matriks SWOT	55
Tabel 4.16 Matriks SWOT (Lanjutan).....	56



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Macam – Macam Kue Kering	2
Gambar 1.2 Pesaing Sekitar	3
Gambar 1.2 Jumlah Produksi Tahun 2019 – 2023	4
Gambar 2.1 Empat dari Bauran Pemasaran	16
Gambar 2.2 Peta <i>Importance Performance Analysis</i> (IPA)	17
Gambar 2.3 Matriks SWOT	21
Gambar 2.4 Kerangka Penelitian	29
Gambar 3.1 Langkah-Langkah Penelitian	36
Gambar 4.1 Data Jenis Kelamin	39
Gambar 4.2 Data Usia	40
Gambar 4.3 Data Pekerjaan	41
Gambar 4.4 Data Pembelian	42
Gambar 4.5 Data Media Sosial Yang Digunakan	43
Gambar 4.6 Kuadran <i>Importance Performance Analysis</i> (IPA)	50
Gambar 4.7 Diagram Matriks SWOT	55

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Draft Kuesioner Responden konsumen Importance Performance Analysis (IPA).....	71
Lampiran 2 Kuesioner Google Form Responden konsumen Importance Performance Analysis (IPA)	75
Lampiran 3 Kuesioner Analisis SWOT	80
Lampiran 4 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Kepentingan Konsumen	85
Lampiran 5 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Kinerja Konsumen.....	86
Lampiran 6 Rekapitulasi Kuesioner Tingkat Kepentingan Atribut Bauran Pemesaran Max Amazing Cookies	87
Lampiran 7 Rekapitulasi Kuesioner Tingkat Kinerja Atribut Bauran Pemesaran Max Amazing Cookies.....	99
Lampiran 8 Perhitungan Tingkat Kesesuaian Semua Atribut.....	111
Lampiran 9 Rekapitulasi Kuesioner Analisis SWOT Pengisian Bobot untuk Kekuatan (S) dan Kelemahan (W).....	114
Lampiran 10 Rekapitulasi Kuesioner Analisis SWOT Pengisian Bobot untuk Peluang (O) dan Ancaman (T).....	115
Lampiran 11 Rekapitulasi Kuesioner Analisis SWOT Pengisian Rating untuk Kekuatan (S) dan Kelemahan (W).....	116
Lampiran 12 Rekapitulasi Kuesioner Analisis SWOT Pengisian Rating untuk Peluang (O) dan Ancaman (T).....	117