

SKRIPSI

**UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN DENGAN METODE
MARKETING MIX (7Ps) DAN SOAR PADA
STUDI KASUS CV GLORY STAR INDONESIA**



Disusun oleh:

Nama: Yosafat Natanael Caesar Dilieano

NIM : 18.13.025

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI S-1
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG
AGUSTUS 2023**

**UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN DENGAN METODE
MARKETING MIX (7Ps) DAN SOAR PADA
STUDI KASUS CV GLORY STAR INDONESIA**

SKRIPSI

“Ditujukan untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Teknik”



Disusun oleh:

Nama: Yosafat Natanael Caesar Dilieano

NIM : 18.13.025

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI S-1
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG
AGUSTUS 2023**



PT BNI (PERSERO) MALANG
BANK NIAGA MALANG

PERKUMPULAN PENGELOLA PENDIDIKAN UMUM DAN TEKNOLOGI NASIONAL MALANG
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG

FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
PROGRAM PASCA-SARJANA MAGISTER TEKNIK

Kampus I : Jl Bendungan Sigura-gura no. 2. Telp. (0341) 551431 (Hunting), Fax. (0341) 553015 Malang 65145
Kampus II : Jl Raya Karanglo KM2. Telp. (0341) 417636, Fax. (0341) 417634 Malang

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI

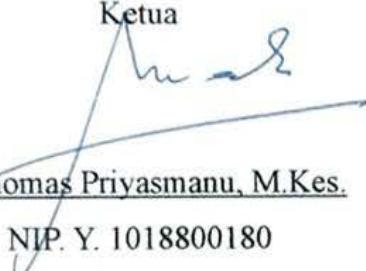
Nama : Yosafat Natanael Caesar Dilicano
NIM : 18.13.025
Program Studi : Teknik Industri S-1
Judul : Upaya Peningkatan Penjualan dengan Metode *Marketing Mix* (7Ps) dan SOAR pada Studi Kasus CV Glory Star Indonesia

Diperhatikan di hadapan Tim Penguji Skripsi Jenjang Program Strata Satu (S-1) pada:

Hari : Selasa
Tanggal : 08 Agustus 2023
Nilai : 80,10 (A)

PANITIA UJIAN SKRIPSI

Ketua


Ir. Thomas Priyasmanu, M.Kes.

NIP. Y. 1018800180

Sekretaris


Emmalia Adriantantri, S.T., M.M.

NIP. P. 1030400401

ANGGOTA PENGUJI

Dosen Penguji I


Dr. Renny Septiari, S.T., M.T.

NIP. P. 1031300468

Dosen Penguji II


Ir. S.T. Salmia L. A., M.T.

NIP. 195811101991122000

LEMBAR PENGESAHAN

UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN DENGAN METODE
MARKETING MIX (7Ps) DAN SOAR PADA
STUDI KASUS CV GLORY STAR INDONESIA

SKRIPSI

TEKNIK INDUSTRI S-1

Skripsi ini telah direvisi dan disetujui oleh dosen pembimbing pada tanggal

08 September 2023

Ditujukan untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Teknik

Nama : Yosafat Natanael Caesar Dilicano

NIM : 18.13.025

Skripsi ini telah disetujui oleh dosen pembimbing

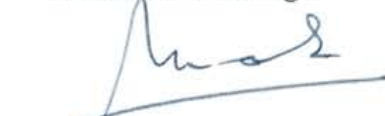
Dosen Pembimbing I



Dra. Sri Indriani, M.M.

NIP. Y. 1018600130

Dosen Pembimbing II

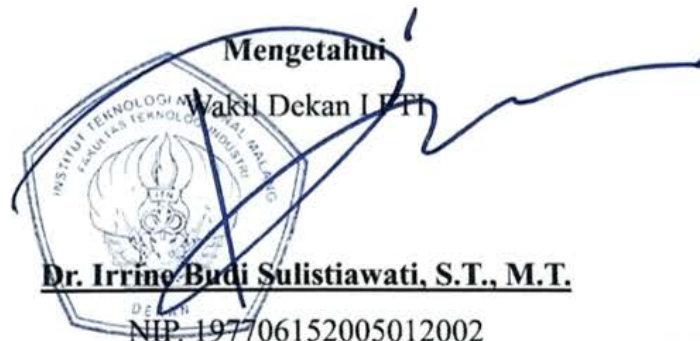


Ir. Thomas Privasmanu, M.Kes.

NIP. Y. 1018800180

Mengetahui

Wakil Dekan I FTI



Dr. Iriine Budi Sulistiawati, S.T., M.T.

NIP. 197706152005012002

LEMBAR ORISINALITAS SKRIPSI

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya tulis ilmiah berupa skripsi ini adalah hasil karya orisinal milik saya sendiri serta bukan merupakan plagiasi dan/ atau pencurian dari hasil karya milik orang lain untuk diakui sebagai karya otentik milik pribadi. Selama proses penulisan, saya mencurahkan pengetahuan berdasarkan pemikiran saya berupa gagasan dan masalah ilmiah yang diteliti dan diulas di dalam naskah skripsi ini. Sejauh pengetahuan saya, tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik pada suatu perguruan tinggi dengan menggunakan judul, metode, obyek, dsb; yang sama persis dengan yang saya tulis serta tidak terdapat pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila pada kemudian hari, terdapat dugaan kuat adanya ketidaksesuaian antara pernyataan yang saya buat dengan fakta yang ada, dibuktikan dengan adanya unsur-unsur plagiarisme, saya bersedia apabila skripsi ini dibatalkan serta diproses sesuai dengan peraturan yang berlaku seperti tertulis pada UU No. 20 Tahun 2003 Pasal 25 Ayat 02 dan Pasal 70.

Malang, Agustus 2023

Mahasiswa



Yosafat N. C. Dilieano

NIM 18.13.025

ABSTRAK

Yosafat Natanael Caesar Dilieano, Program Studi Teknik Industri S-1, Fakultas Teknologi Industri, Institut Teknologi Nasional Malang, Januari 2023, *Upaya Peningkatan Penjualan Dengan Menggunakan Metode Marketing Mix (7Ps) dan Strengths, Opportunities, Aspirations, and Results (SOAR) pada Studi Kasus CV Glory Star Indonesia*. Dosen Pembimbing: (1) Dra. Sri Indriani, M.M. dan (2) Ir. Thomas Priyasmanu, M.Kes.

Laju pertumbuhan penduduk mencapai 1,22% dan 1,17% pada tahun 2021 dan 2022 secara berurutan (berdasarkan lansiran dari Badan Pusat Statistik), berdampak pada peningkatan permintaan kebutuhan konsumsi produk *Fast-Moving Consumer Goods*, termasuk makanan dan minuman ringan. Berdasarkan laporan dari Statista, volume distribusi makanan ringan di Indonesia pada tahun 2020 dan 2021 secara berurutan adalah sebesar 1.183 juta kg dan 1.281 juta kg. Statista juga memprediksi kenaikan volume pada akhir tahun 2022, yakni pada angka 1.357 juta kg. Ini menjadi peluang besar bagi perusahaan distributor, seperti CV Glory Star Indonesia. Namun, pendapatan yang diterima belum mencapai target yang ditentukan, yakni terdapat total selisih sebesar Rp6,432,320,590 selama tahun 2022.

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan upaya peningkatan penjualan menggunakan metode analisis *Marketing Mix (Product, Price, Promotion, Place, Physical Evidence, People, and Process* atau disingkat 7Ps) dan *Strengths, Opportunities, Aspirations, and Results (SOAR)*. Penelitian dilakukan dengan menentukan variabel yang paling dominan atau berpengaruh berdasarkan metode analisis pertama, kemudian menentukan strategi dengan mengkombinasikan kedua metode analisis tersebut. Penelitian ini dilakukan dengan melakukan penyebaran kuesioner kepada total 90 responden dengan rincian 70 pelanggan dan 20 pegawai aktif.

Berdasarkan hasil penelitian, didapatkan bahwa variabel yang paling dominan, yakni *Place (X₄)*, artinya tempat merupakan faktor yang paling berpengaruh terhadap volume penjualan. Berdasarkan penentuan posisi matriks SOAR, didapatkan nilai tertinggi 3,331 pada strategi A-R (*Aspirations-Results*), artinya strategi ini perlu diprioritaskan oleh perusahaan sebagai upaya peningkatan penjualan.

Kata Kunci: Distribusi, Peningkatan Penjualan, *Marketing Mix (7Ps)*, SOAR.

KATA PENGANTAR

Segala puji, hormat, dan kemuliaan hanya bagi Tuhan Yesus Kristus atas kasih setia-Nya yang begitu besar dan mengalir dalam setiap jengkal kehidupan penulis, akhirnya penulisan skripsi untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Teknik (S.T.) di Institut Teknologi Nasional (ITN) Malang telah mencapai garis akhir.

Dengan segala kesadaran penuh dan kerendahan hati, penulis menyadari bahwa skripsi ini tak akan lahir tanpa dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis hendak menyampaikan ungkapan terima kasih dari lubuk hati yang terdalam kepada:


1. Ir. Thomas Priyasmanu, M.Kes., selaku Kepala Program Studi (Kaprodi) Teknik Industri S-1 sekaligus dosen pembimbing 2.
2. Emmalia Adriantantri, S.T., M.M., selaku Sekretaris Program Studi (Sekprodi) Teknik Industri S-1.
3. Dra. Sri Indriani, M.M., selaku dosen pembimbing 1.
4. Haryono Sutejo, S.E. dan Liem Siok Iem, selaku Pemilik CV Glory Star Indonesia beserta jajaran pegawainya.
5. Dr. Renny Septiari, S.T., M.T., selaku dosen pengamat pada saat seminar proposal (sempro) dan dosen penguji 1 pada saat ujian skripsi.
6. Jr. Heksa Galuh Wicaksono, S.T. M.T., selaku dosen pengamat pada saat sempro.
7. Ir. Iftitah Ruwana, M.T. dan Diah Wilis Lestarinings Basuki, S.T., M.T., selaku dosen pengamat pada saat seminar hasil (semhas) skripsi.
8. Ir. Salmia Londong Allo, M.T., selaku dosen penguji 2 pada saat ujian skripsi.
9. Agustina Timbang Tammu selaku nenek, atas dukungan doa, sarana, dan pra-sarananya selama mengenyam pendidikan di Malang.
10. Papa dan Mama, atas dukungan dana, daya, dan doa, serta jerih lelahnya dalam mengupayakan setiap kebutuhan anak-anaknya, terkhusus dalam hal pendidikan.
11. Yolanda dan Yovinka selaku kedua adik, atas dukungan moral yang mereka berikan.
12. Jessica Pratiwi, S.Th. (Cand.) selaku kekasih hati, atas kesetiaannya dalam mendukung setiap proses pergumulan selama masa akhir kuliah ini dengan kasih sayang yang tulus.
13. Melly dan Milly selaku anjing peliharaan, atas penghiburan di masa sulit.
14. Rekan-rekan pelayanan di Perkantas, atas dukungan dana, daya, dan doa selama masa perkuliahan.

15. Seluruh dosen, staf, maupun pegawai ITN Malang, atas bantuannya, baik secara langsung ataupun tidak langsung, dari awal hingga akhir masa perkuliahan.
16. Setiap orang yang mendukung pengerjaan skripsi ini, baik secara langsung ataupun tidak langsung, yang tidak dapat disebutkan namanya satu per satu.

Mengingat segala keterbatasan yang ada, tentu penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata “sempurna.” Oleh karena itu, setiap umpan balik (*feedback*) berupa kritikan dan saran yang bersifat membangun dari pembaca memiliki dampak yang berarti dan tentu teramat dibutuhkan oleh penulis.

Akhir kata, penulis berharap kiranya skripsi ini memiliki nilai manfaat serta berdampak positif bagi setiap pembacanya.

Malang, Agustus 2023



Yosafat N. C. Dilieano
Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN	16
1.1 Latar Belakang	16
1.2 Identifikasi Masalah	19
1.3 Rumusan Masalah	19
1.4 Tujuan Penelitian	20
1.5 Batasan Masalah	20
1.6 Manfaat Penelitian	20
1.7 Kerangka Konseptual	21
1.8 Kerangka Berpikir	22
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	23
2.1 Landasan Teori	23
2.1.1 Manajemen Pemasaran	23
2.1.2 Jasa Distribusi Makanan & Minuman Ringan	29
2.1.3 Variabel	30
2.1.4 Populasi & Sampel	31
2.1.5 Jenis & Sumber Data	32
2.1.6 Teknik Pengumpulan Data	32
2.1.7 Instrumen Penelitian	33
2.1.8 Teknik Pengujian Instrumen	33
2.1.9 Analisis <i>Marketing Mix</i> (7Ps)	36
2.1.10 Analisis SOAR	42
2.1.11 Matriks Faktor Eksternal & Internal	44
2.1.12 Matriks EFE & IFE	44
2.1.13 Matriks EFAS & IFAS	46
2.2 Penelitian Terdahulu	48

BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	51
3.1	Jenis Penelitian	51
3.2	Lokasi Penelitian	51
3.3	Objek Penelitian	51
3.4	Variabel Penelitian	52
3.5	Populasi & Sampel	58
3.6	Jenis & Sumber Data	60
3.7	Teknik Pengumpulan Data	60
3.8	Instrumen Penelitian	61
3.9	Teknik Pengujian Instrumen	62
3.10	Teknik Analisis Data	63
3.11	Diagram Alir Penelitian	64
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN	65
4.1	Penemuan	65
4.1.1	Kuesioner Analisis <i>Marketing Mix</i> (7Ps)	65
4.1.2	Kuesioner Analisis SOAR	84
4.2	Hasil	96
4.2.1	Uji Validitas	96
4.2.2	Uji Reliabilitas	100
4.2.3	Uji Normalitas Data	103
4.2.4	Uji Asumsi Klasik Regresi Linear Berganda	104
4.3	Pembahasan	113
4.3.1	Analisis <i>Marketing Mix</i> (7Ps)	113
4.3.2	Analisis SOAR	122
4.3.3	Matriks EFE & IFE	127
4.3.4	Matriks EFAS & IFAS	129
4.3.5	Rancangan Strategi sebagai Upaya Peningkatan Penjualan	132
BAB V	PENUTUP	138
5.1	Kesimpulan	138
5.2	Saran	138
	DAFTAR PUSTAKA	139
	LAMPIRAN	145

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Pendapatan CV Glory Star Indonesia Tahun 2022.....	18
Tabel 2.1	Matriks SOAR: <i>External Factor Strategy</i>	47
Tabel 2.2	Matriks SOAR: <i>Internal Factor Strategy</i>	47
Tabel 3.1	Metode Analisis dan Variabel Penelitian.....	53
Tabel 3.2	Skala Likert.....	62
Tabel 4.1	Keluaran Indikator $X_{1,1}$	65
Tabel 4.2	Keluaran Indikator $X_{1,2}$	66
Tabel 4.3	Keluaran Indikator $X_{1,3}$	66
Tabel 4.4	Keluaran Indikator $X_{1,4}$	67
Tabel 4.5	Keluaran Indikator $X_{2,1}$	67
Tabel 4.6	Keluaran Indikator $X_{2,2}$	68
Tabel 4.7	Keluaran Indikator $X_{2,3}$	69
Tabel 4.8	Keluaran Indikator $X_{2,4}$	69
Tabel 4.9	Keluaran Indikator $X_{3,1}$	70
Tabel 4.10	Keluaran Indikator $X_{3,2}$	70
Tabel 4.11	Keluaran Indikator $X_{3,3}$	71
Tabel 4.12	Keluaran Indikator $X_{3,4}$	72
Tabel 4.13	Keluaran Indikator $X_{4,1}$	72
Tabel 4.14	Keluaran Indikator $X_{4,2}$	73
Tabel 4.15	Keluaran Indikator $X_{4,3}$	73
Tabel 4.16	Keluaran Indikator $X_{4,4}$	74
Tabel 4.17	Keluaran Indikator $X_{5,1}$	74

Tabel 4.18	Keluaran Indikator $X_{5,2}$	75
Tabel 4.19	Keluaran Indikator $X_{5,3}$	76
Tabel 4.20	Keluaran Indikator $X_{5,4}$	76
Tabel 4.21	Keluaran Indikator $X_{6,1}$	77
Tabel 4.22	Keluaran Indikator $X_{6,2}$	77
Tabel 4.23	Keluaran Indikator $X_{6,3}$	78
Tabel 4.24	Keluaran Indikator $X_{6,4}$	78
Tabel 4.25	Keluaran Indikator $X_{7,1}$	79
Tabel 4.26	Keluaran Indikator $X_{7,2}$	79
Tabel 4.27	Keluaran Indikator $X_{7,3}$	80
Tabel 4.28	Keluaran Indikator $X_{7,4}$	81
Tabel 4.29	Keluaran Indikator $Y_{1,1}$	81
Tabel 4.30	Keluaran Indikator $Y_{1,2}$	82
Tabel 4.31	Keluaran Indikator $Y_{1,3}$	82
Tabel 4.32	Keluaran Indikator $Y_{1,4}$	83
Tabel 4.33	Keluaran Indikator $X_{8,1}$	84
Tabel 4.34	Keluaran Indikator $X_{8,2}$	84
Tabel 4.35	Keluaran Indikator $X_{8,3}$	85
Tabel 4.36	Keluaran Indikator $X_{8,4}$	86
Tabel 4.37	Keluaran Indikator $X_{9,1}$	86
Tabel 4.38	Keluaran Indikator $X_{9,2}$	87
Tabel 4.39	Keluaran Indikator $X_{9,3}$	87
Tabel 4.40	Keluaran Indikator $X_{9,4}$	88

Tabel 4.41	Keluaran Indikator $X_{10.1}$	89
Tabel 4.42	Keluaran Indikator $X_{10.2}$	89
Tabel 4.43	Keluaran Indikator $X_{10.3}$	90
Tabel 4.44	Keluaran Indikator $X_{10.4}$	90
Tabel 4.45	Keluaran Indikator $X_{11.1}$	91
Tabel 4.46	Keluaran Indikator $X_{11.2}$	92
Tabel 4.47	Keluaran Indikator $X_{11.3}$	92
Tabel 4.48	Keluaran Indikator $X_{11.4}$	93
Tabel 4.49	Keluaran Indikator $Y_{2.1}$	93
Tabel 4.50	Keluaran Indikator $Y_{2.2}$	94
Tabel 4.51	Keluaran Indikator $Y_{2.3}$	94
Tabel 4.52	Keluaran Indikator $Y_{2.4}$	95
Tabel 4.53	Hasil Uji Validitas: Kuesioner Analisis <i>Marketing Mix</i> (7Ps).....	97
Tabel 4.54	Hasil Uji Validitas: Kuesioner Analisis SOAR.....	99
Tabel 4.55	Hasil Uji Reliabilitas: Kuesioner Analisis <i>Marketing Mix</i> (7Ps).....	100
Tabel 4.56	Hasil Uji Reliabilitas: Kuesioner Analisis SOAR.....	102
Tabel 4.57	Hasil Uji Multikolinearitas: Kuesioner Analisis <i>Marketing Mix</i> (7Ps).....	104
Tabel 4.58	Hasil Uji Simultan (Uji F): Kuesioner Analisis <i>Marketing Mix</i> (7Ps).....	106
Tabel 4.59	Hasil Uji Parsial (Uji T): Kuesioner Analisis <i>Marketing Mix</i> (7Ps).....	108
Tabel 4.60	Koefisien Korelasi (R) dan Determinasi (R^2): Kuesioner Analisis <i>Marketing Mix</i> (7Ps).....	110
Tabel 4.61	Klasifikasi Indikator Variabel Bebas: Kuesioner Analisis <i>Marketing Mix</i> (7Ps).....	114
Tabel 4.62	Presentase Rata-rata Faktor Penilaian: Kuesioner Analisis <i>Marketing Mix</i> (7Ps).....	116

Tabel 4.63	Klasifikasi Indikator Variabel Terikat: Kuesioner Analisis <i>Marketing Mix</i> (7Ps).....	121
Tabel 4.64	Klasifikasi Indikator Variabel Bebas: Kuesioner Analisis SOAR.....	122
Tabel 4.65	Presentase Rata-rata Faktor Penilaian: Kuesioner Analisis SOAR.....	124
Tabel 4.66	Pendapat Pegawai terhadap Volume Penjualan: Kuesioner Analisis SOAR.....	126
Tabel 4.67	Matriks <i>External Factor</i> : Kuesioner Analisis SOAR.....	127
Tabel 4.68	Matriks <i>Internal Factor</i> : Kuesioner Analisis SOAR.....	128
Tabel 4.69	Faktor-faktor Kekuatan.....	130
Tabel 4.70	Faktor-faktor Kesempatan.....	131
Tabel 4.71	Faktor-faktor Aspirasi.....	131
Tabel 4.72	Faktor-faktor Hasil.....	132
Tabel 4.73	Kombinasi Strategi S-O.....	133
Tabel 4.74	Kombinasi Strategi O-A.....	134
Tabel 4.75	Kombinasi Strategi S-R.....	135
Tabel 4.76	Kombinasi Strategi A-R.....	136

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Grafik Prediksi Total Volume Distribusi Makanan Ringan di Indonesia	17
Gambar 1.2	Volume Distribusi Makanan Ringan Tahun 2020-2021	17
Gambar 1.3	Prediksi Volume Distribusi Makanan Ringan Tahun 2022	17
Gambar 1.4	Kerangka Konseptual <i>Marketing Mix</i> (7Ps)	21
Gambar 1.5	Kerangka Konseptual SOAR	22
Gambar 1.6	Kerangka Berpikir Penelitian	22
Gambar 2.1	<i>Marketing Management Philosophies</i>	28
Gambar 2.2	<i>Marketing Mix 7Ps</i>	37
Gambar 2.3	<i>SOAR Analysis</i>	42
Gambar 2.4	Matriks IFE & EFE	46
Gambar 3.1	Diagram Alir Penelitian	64
Gambar 4.1	Hasil Uji Normalitas Data: Kuesioner Analisis <i>Marketing Mix</i> (7Ps)	103
Gambar 4.2	Hasil Uji Heteroskedastisitas: Kuesioner Analisis <i>Marketing Mix</i> (7Ps)	105
Gambar 4.3	Posisi Matriks SOAR	129