

SKRIPSI

**STRATEGI PEMASARAN DI PERCETAKAN CV. IWAN
MENGUNAKAN METODE ANALISIS SWOT
(Studi Kasus Industri Percetakan CV. IWAN)**



Disusun Oleh :

Nama : Andrew Bagas Ramadhan

NIM : 20.13.023

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

2025

LEMBAR PENGESAHAN

**STRATEGI PEMASARAN DI PERCETAKAN CV. IWAN
MENGUNAKAN METODE ANALISIS SWOT
(Studi Kasus Industri Percetakan CV. IWAN)**

SKRIPSI

TEKNIK INDUSTRI S-1

Skripsi ini telah direvisi dan disetujui oleh dosen pembimbing
Ditujukan untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Teknik

Disusun Oleh:

Nama : Andrew Bagas Ramadhan

NIM : 20.13.023

Skripsi ini telah disetujui oleh dosen pembimbing

Dosen Pembimbing I



(Dra. Sri Indriani, MM)
NIP. Y . 1018600130

Dosen Pembimbing II



(Ir. Kiswando, MM)
NIP. Y . 101.870.0512

Mengetahui,

Ketua Program Studi Teknik Industri S-1



Dr. Ir. Iffitah Ruwana, MT
NIP. Y.1039200236

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI S-1
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG
TAHUN 2025**



ISI (PERSEK) 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 PASCASARJANA MAGISTER TEKNIK

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

**BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI**

NAMA : ANDREW BAGAS RAMADHAN

NIM : 2013023

JURUSAN: TEKNIK INDUSTRI S-1

JUDUL STRATEGI PEMASARAN DI PERCETAKAN CV. IWAN MENGGUNAKAN
METODE ANALISIS SWOT (Studi Kasus Industri Percetakan CV.IWAN)

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

Pada Hari : KAMIS

Tanggal : 16 JANUARI 2025

Dengan Nilai : 75.5 (B+)

PANITIA UJIAN SKRIPSI

KETUA,

Dr. Ir. Iftitah Ruwana, MT
NIP.Y.1039200236

SEKRETARIS

Emmalia Adriantantri, ST, MM
NIP.P. 1030400401

ANGGOTA PENGUJI

PENGUJI I,

Dr. Ir. Nelly Budiarti, MSIE
NIP.Y. 1039000213

PENGUJI II,

Emmalia Adriantantri, ST, MM
NIP.P.1030400401

LEMBAR ORISINALITAS

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya dan berdasarkan hasil penelusuran berbagai karya ilmiah, gagasan dan masalah ilmiah yang diteliti dan diulas dalam naskah skripsi ini adalah asli dari penilaian saya. Tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka. Apabila ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini dibatalkan serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku yaitu pada Pasal 25 Ayat (2) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003.

Malang, 6 Januari 2025

Mahasiswa,



Andrew Bagas Ramadhan

NIM. 20.13.023

ABSTRAK

Andrew Bagas Ramadhan, Program Studi Teknik Industri S-1, Fakultas Teknologi Industri, Institut Teknologi Nasional Malang, Strategi Pemasaran Di Percetakan CV. IWAN Menggunakan Analisis SWOT (Studi Kasus Industri Percetakan CV. IWAN). Dosen Pembimbing: Dra. Sri Indriani, MM dan Ir. Kiswando, MM.

Salah satu usaha percetakan yang ada di Kota Pasuruan adalah CV. IWAN yang berdiri sejak tahun 2012. Dalam memulai usaha ini, CV. IWAN dihadapkan dengan banyak rintangan dan hambatan dalam persaingan harga, kualitas, dan permintaan konsumen yang selalu berubah-ubah.

Berdasarkan hasil penelitian didapatkan masalah yaitu menurunnya tingkat permintaan konsumen terhadap jasa cetak di CV. IWAN sehingga tingkat penjualan mengalami penurunan.

Penelitian ini menggunakan metode Analisis SWOT untuk menentukan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari CV. IWAN dan menetapkan Strategi Pemasaran dalam meningkatkan penjualan di percetakan CV. IWAN.

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa CV. IWAN mendukung strategi agresif dengan posisi di Kuadran I (Strengths-Opportunities) dengan koordinat (3,212 , 1,097) dalam matriks SWOT, menunjukkan kondisi yang sangat baik untuk memanfaatkan kekuatan internal guna meraih peluang eksternal. Untuk mencapai hal ini, perusahaan harus mengembangkan promosi melalui media sosial, membuka cabang baru di lokasi strategis, dan mempertahankan kualitas pelayanan yang cepat dan ramah, serta rutin melakukan analisis pasar untuk menyesuaikan strategi bisnis dengan keinginan konsumen yang selalu berubah. Dengan demikian, CV. IWAN dapat meningkatkan penjualan dan bersaing dengan kompetitor sejenis lainnya.

Kata Kunci : Analisis SWOT, Strategi Pemasaran

KATA PENGANTAR

Dengan segala kerendahan hati, penyusun mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penyusun dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul “Strategi Pemasaran di Percetakan CV. IWAN Menggunakan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Industri Percetakan CV. IWAN)” yang merupakan salah satu persyaratan akademik dalam menyelesaikan program studi di jurusan Teknik Industri, Institut Teknologi Nasional Malang.

Dalam penyusunan Skripsi ini, penyusun telah banyak mendapatkan bimbingan dan saran dari berbagai pihak yang telah membantu. Oleh karena itu penyusun tidak lupa menyampaikan banyak terima kasih kepada yang terhormat:

1. Awan Uji Krismanto, ST., MT., PhD. selaku Rektor Institut Teknologi Nasional Malang.
2. Dr. Eng. I Komang Somawirata, ST., MT. selaku dekan Fakultas Teknologi Industri Institut Teknologi Nasional Malang.
3. Dr. Ir. Iftitah Ruwana, MT. selaku Ketua Prodi Teknik Industri S-1.
4. Emmalia Adriantantri, ST., MM. selaku Sekretaris Prodi Teknik Industri S-1.
5. Dra. Sri Indriani, MM. selaku Dosen Pembimbing I.
6. Ir. Kiswando, MM. selaku Dosen Pembimbing II.
7. Kedua orang tua yang selalu memberikan dukungan, dan doa untuk menyelesaikan laporan skripsi ini.
8. Arinal Haq S.A.P yang selalu menjadi tempat *healing* terbaik untuk menghilangkan penat dalam pengerjaan skripsi ini dan selalu memotivasi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
9. Seluruh rekan Teknik Industri angkatan 2020 terutama Just In Time selaku teman terdekat saya. Terimakasih sudah menjadi bagian cerita hidup saya selama empat tahun ini.
10. Semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah membantu memberikan motivasi, pemikiran demi kelancaran dan keberhasilan penyusunan skripsi ini.

Dalam penyelesaian skripsi ini disadari masih perlu masukan demi kesempurnaan penyusunan dimasa mendatang. Semoga dapat bermanfaat dan berguna, terutama bagi pihak-pihak yang terkait.

Malang, 6 Januari 2025

A handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and lines, positioned above the name Andrew Bagas Ramadhan.

Andrew Bagas Ramadhan

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Rumusan Masalah	4
1.4 Tujuan Penelitian.....	4
1.5 Batasan Penelitian	4
1.6 Kerangka Berpikir	4
1.7 Manfaat Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Pemasaran.....	6
2.2 Strategi Pemasaran	7
2.2.1 Jenis-Jenis Strategi Pemasaran.....	7
2.2.2 Fungsi Strategi Pemasaran	10
2.2.3 Tujuan Strategi Pemasaran.....	11
2.3 Analisis SWOT.....	11
2.3.1 Pengertian Analisis SWOT	11
2.3.2 Unsur – Unsur SWOT	12
2.3.3 Fungsi Analisis SWOT	13
2.3.4 Tujuan Analisis SWOT	13
2.3.5 Matriks IFAS dan EFAS.....	13
2.3.6 Matriks Diagram SWOT	15
2.3.7 Matriks SWOT	16
2.4 Uji Validitas	18
2.5 Uji Reliabilitas.....	18
2.6 Penelitian Terdahulu	18
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	21
3.1 Jenis Penelitian	21

3.2 Tempat dan Waktu	21
3.3 Populasi dan Sampel	21
3.4 Variabel Penelitian.....	22
3.5 Instrumen Penelitian.....	22
3.5.1 Uji Validitas.....	23
3.5.2 Uji Reliabilitas	23
3.6 Sumber Pengumpulan Data	24
3.7 Teknik Pengumpulan Data	24
3.8 Teknik Analisis Data.....	25
3.9 Diagram Alir Penelitian.....	26
BAB IV HASIL DAN PENELITIAN	27
4.1 Pengumpulan Data	27
4.2 Uji Validitas dan Reliabilitas	28
4.2.1 Uji Validitas.....	28
4.2.2 Uji Reliabilitas	29
4.3 Hasil Kuisisioner.....	29
4.4 Pengolahan Data.....	31
4.4.1 Perhitungan Matriks IFAS	31
4.4.2 Perhitungan Matriks EFAS	33
4.5 Diagram Analisis SWOT	34
4.6 Matriks SWOT	35
4.7 Pembahasan	37
BAB V PENUTUP	39
5.1 Kesimpulan.....	39
5.2 Saran	39
DAFTAR PUSTAKA.....	40
LAMPIRAN.....	43

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Omset CV. IWAN	1
Tabel 2.1 Matriks IFAS	14
Tabel 2.2 Matriks EFAS	14
Tabel 2.3 Matriks SWOT	17
Tabel 2.4 Ringkasan Penelitian Terdahulu	18
Tabel 3.1 Variabel Penelitian.....	22
Tabel 4.1 Pernyataan Kuesioner Faktor Internal	27
Tabel 4.2 Pernyataan Kueisioner Faktor Eksternal	27
Tabel 4.3 Hasil Uji Validitas	28
Tabel 4.4 Hasil Uji Reliabilitas	29
Tabel 4.5 Hasil Kuisioner dan Pemberian Rating Faktor Internal	30
Tabel 4.6 Hasil Kuisioner dan Pemberian Rating Faktor Eksternal.....	30
Tabel 4.7 Matriks IFAS	32
Tabel 4.8 Matriks EFAS	33
Tabel 4.9 Matriks SWOT	36

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Rata – Rata Omset.....	3
Gambar 1.2 Kerangka Berpikir.....	4
Gambar 2.1 Kuadran SWOT.....	16
Gambar 3.1 Lokasi Penelitian.....	21
Gambar 3.2 Diagram Alir Penelitian.....	26
Gambar 4.1 Diagram Analisis SWOT.....	35