

**SKRIPSI**  
**PERENCANAAN STRATEGI PEMASARAN KAOS GUNA**  
**MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PRODUK DI**  
**UKM. CV. SUKSES MAKMUR JAYA “LAWANG”**



**Disusun Oleh :**  
**Nama : Bahrul Munif**  
**NIM : 13.13.017**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI S-1**  
**FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI**  
**INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG**  
**2018**



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

FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
PROGRAM PASCASARJANA MAGISTER TEKNIK

BNI (PERSERO) MALANG  
BANK NIAGA MALANG

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

**BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI  
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI**

MA :BAHRUL MUNIF

-13 13 017

USAN :TEKNIK INDUSTRI S-1

II. -"PERENCANAAN STRATEGI PEMASARAN KAOS GIJNA MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN MENGGUNAKAN METODE ANALISIS SWOT UKM.CV. SUKSES MAKMUR  
JAYA LAWANG"

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

Hari :Selasa

gal :1/16/2018

gan Nilai :73,75 (B+)

**PANITIA UJIAN SKRIPSI**

KETUA,

Dr. Ir. Nelly Budiharti, MSIE

NIP. Y. 1039000213

SEKRETARIS

Emmalia Adriantatri, ST, MM

NIP. Y. 1030400401

**ANGGOTA PENGUJI**

PENGUJI I,

Ir. Nelly Budiharti, MSIE

NIP.Y.1039000213

PENGUJI II,

Emmalia Adriantatri, ST, MM

NIP.Y.1030400401

**PERENCANAAN STRATEGI PEMASARAN KAOS GUNA  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MENGGUNAKAN  
ANALISIS SWOT**

**SKRIPSI**

**TEKNIK INDUSTRI S -1**


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

**Nama : Bahrul Munif**

**NIM : 13.13.017**

Skripsi Ini Telah Di Setujui Oleh Dosen Pembimbing :

**Dosen pembimbing I**



**( Ir. Ida Bagus Suardika, MM)**

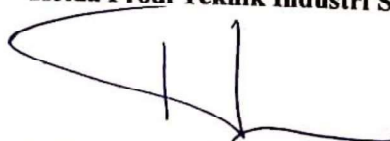
**Dosen pembimbing II**



**( Dra. Sri Indriani, MM )**

**Mengetahui,**

**Ketua Prodi Teknik Industri S-1**



**( Dr. Ir. Nelly Budiharti, MSIE )**

**Nip. Y. 1039000213**

**LEMBAR KEASLIAN SKRIPSI**  
**PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI**

Sebagai mahasiswa Program Studi Teknik Industri S-1 Fakultas Teknologi Industri Institut Teknologi Nasional Malang, yang bertanda tangan dibawah ini, saya :

Nama : Bahrul Munif

NIM : 1313017

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya dengan judul **“Perencanaan Strategi pemasaran Kaos Guna Meningkatkan Volume penjualan Menggunakan Metode Analisis SWOT”** merupakan karya asli dan bukan merupakan duplikat dan mengutip seluruhnya karya orang lain. Apabila dikemudian hari, karya asli saya disinyalir bukan merupakan karya asli saya, Maka saya akan bersedia menerima konsekuensi apapun yang diberikan Program Studi Teknik Industri S-1, Fakultas Teknologi Industri, Institut Teknologi Nasional Malang.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar – benarnya.

Malang, 16 Juli 2018

Yang membuat pernyataan

  
  
**Bahrul Munif**  
Nim : 1313017

**PERENCANAAN STRATEGI PEMASARAN KAOS GUNA  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MENGGUNAKAN METODE  
ANALISIS SWOT  
(Studi Kasus : (CV. SUKSES MAKMUR JAYA)**

**Bahrul Munif**

**Ir. Ida Bagus Suardika, MM , Dra. Sri Indriani, MM**

Program Studi Teknik Industri S-1, Fakultas Teknologi Industri,  
Institut Teknologi Nasional Malang

**ABSTRAK**

CV. Sukses Makmur Jaya merupakan perusahaan yang memproduksi konveksi kaos di kabupaten Malang. Seiring dengan kemajuan teknologi yang semakin ketat akan berdampak pada ketatnya persaingan bisnis. Hal ini juga berdampak pada bidang usaha yang bergerak di bidang konveksi kaos, salah satunya adalah CV. Sukses Makmur Jaya. Guna menghadapi persaingan maka perusahaan harus merencanakan strategi yang tepat sehingga dapat menciptakan peluang bagi produknya.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman, untuk menyusun IFAS (*Internal Factor Analysis Summer*) dan EFAS (*Eksternal Factor Analisis Summer*) dan untuk mengetahui strategi pemasaran pada CV. SUKSES MAKMUR JAYA setelah di analisis dengan S.W.O.T (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*). Fenomena yang ada perusahaan menghadapi persaingan yang sengit ditandai dengan menjamurnya usaha konveksi kaos. Penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT yaitu analisis yang mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal perusahaan. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan pembagian kuisioner kepada konsumen CV. SUKSES MAKMUR JAYA yang berjumlah 40 orang. Hasil penelitian tersebut menunjukkan nilai sebagai berikut: (1) hasil analisis IFAS adalah sebesar 4.00 bahwa posisi sangat menguntungkan bagi perusahaan, dimana faktor yang paling kuat pada internal perusahaan adalah kualitas produk yang terjamin. (2) Hasil analisis EFAS diperoleh skor sebesar 2,33 dimana posisi ini adalah menengah dari faktor eksternal perusahaan, artinya masih banyak perusahaan agar lebih mengoptimalkan peluang untuk meminimalkan ancaman yang ada. (3) Hasil matriks IE menunjukkan posisi CV. SUKSES MAKMUR JAYA saat ini berada pada *Kuadran 1* hal tersebut merupakan situasi yang sangat menguntungkan dimana perusahaan memiliki peluang dan kekuatan yang sangat baik. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan.

**Kata Kunci :** Strategi Pemasaran Produk Kaos, Analisis SWOT.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur di panjatkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmatnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini yang berjudul **“Perencanaan Strategi Pemasaran Kaos Guna Meningkatkan Volume Penjualan Menggunakan Metode Analisis SWOT”**

Terwujudnya laporan skripsi ini untuk memenuhi syarat akhir kelulusan di Progam Studi Teknik Industri S1 Institut Teknologi Nasional Malang. Dalam penyusunan skripsi ini tidak lepas dari berbagai pihak yang telah banyak membantu, untuk itu penyusun mengucapkan banyak terima kasih:

1. Dr. Ir. Lalu Mulyadi, MT selaku Rektor Institut Teknologi Nasional Malang.
2. Dr. Ir. F. Yudi Limpraptono, MT selaku Dekan FTI Institut Teknologi Nasional Malang.
3. Dr. Ir. Nelly Budiharti, MSIE selaku Ketua Program Studi Teknik Industri S-1 Intitut Teknologi Nasional Malang.
4. Emmalia Adriantantri, ST. MM Selaku sekretaris Program Studi Teknik Industri S-1 Institut Teknologi Nasional Malang.
5. Ir. Ida Bagus Suardika, MM selaku dosen pembimbing I skripsi yang telah memberikan pengarahan, dukungan, ilmu dan waktu serta kesediaan membimbing dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Dra. Sri Indriani, MM selaku dosen pembimbing II yang telah dengan sabar membimbing , memberikan pengarahan dan dukungan agar untuk terus maju.
7. Kedua orang tua dan saudara penyusun atas dukungan Do'a dan dana sehingga penulisan skripsi ini dapat diselesaikan.
8. Pimpinan UKM. CV. Sukses Makmur Jaya yang telah memberikan kesempatan pada penyusun untuk dapat melakukan penelitian.
9. Semua teman – teman jurusan teknik industri ITN Malang yang membantu penyusun dalam menyelesaikan skripsi ini.

Hormat Saya

Penyusun

## DAFTAR ISI

<b>BERITA ACARA</b>	
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b>	
<b>LEMBAR KEASLIAN</b>	
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 LatarBelakang .....	1
1.2 RumusanMasalah .....	3
1.3 BatasanMasalah.....	3
1.4 TujuanPenelitian .....	3
1.5 ManfaatPenelitia .....	4
<b>BAB II TINJAUN PUSTAKA .....</b>	<b>5</b>
2.1 PengertianManagemenStrategi .....	5
2.1.1 Penngertian ManagemenStrategi .....	5
2.1.2 Strategipemasaran .....	6
2.1.3 analisa SWOT .....	6
2.1.4 Matriks SWOT .....	8
2.1.5 AnalisisLingkungan Internal daneksternal.....	10
2.1.6 Statistikakonsept .....	11
2.1.6.1 MenentukanSkorKuisisioner .....	11
2.2 KerangkaBerfikir.....	14
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>15</b>
3.1 RancanganPenelitian.....	15
3.2 PopulasidanSampel .....	16

3.3 Variabel Penelitian .....	16
3.4 Instrumen Penelitian .....	16
3.4.1 Penentuan Variabel SWOT .....	17
3.5 Pengumpulan Data .....	18
3.6 Pengolahan Data .....	19
3.6.1 Uji Validitas .....	19
3.6.2 Uji Realibilitas .....	19
3.7 Teknik Analisa Data .....	20
3.8 Diagram Alir .....	21
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>22</b>
4.1 Pengumpulan Data .....	22
4.2 Pengolahan Data .....	27
4.3 Pembahasan .....	37
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>.....</b>
5.1 Kesimpulan .....	41
5.2 Saran .....	41
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Diagram Alir .....	8
Gambar 2.2 Matriks SWOT .....	9
Gambar 2.3 Kerangka Berfikir.....	14
Gambar 3.4 Diagram alir Penelitian.....	21
Gambar 4.1 Diagram Analisis SWOT CV. Sukses Makmur Jaya.....	38
Gambar 4.2 Diagram Analisis SWOT UKM. Radin Jaya .....	39

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan september 2016-februari 2017 .....	2
Tabel 1.2 Data Penjualan september 2016-februari 2017 .....	2
Tabel 4.1 UKM. CV. Sukses Makmur Jaya.....	22
Tabel 4.2 Kuisisioner Variabel Internal.....	23
Tabel 4.3 Kuisisioner Variabel Eksternal .....	23
Tabel 4.4 Hasil Uji Validitas Strenght (kekuatan) .....	24
Tabel 4.5 Hasil Uji Variabel Weakness (kelemahan) .....	24
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Variabel Oppotunities (peluang).....	25
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Variabel Threats (ancaman).....	25
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Variabel Strenght (kekuatan) .....	25
Tabel 4.9 Hasil Uji validitas variabel Weakness (kelemahan) .....	25
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Variabel oppotunities (peluang) .....	26
Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas Variabel Threats (ancaman).....	26
Tabel 4.12 Uji Realibilitas Variabel SWOT pada CV. Sukses Makmur jaya.....	26
Tabel 4.13 Uji Realibilitas Variabel SWOT pada UKM. Radin Jaya.....	27
Tabel 4.14 Hasil Kuisisioner Strenght UKM. CV. Sukses Makmur Jaya .....	28
Tabel 4.15 Hasil Kuisisioner Strenght UKM. Radin Jaya.....	30
Tabel 4.16 Hasil Pengolahan Data Faktor Internal CV. Sukses makmur Jaya ....	34
Tabel 4.17 Hasil Data Faktor Eksternal CV. Sukses Makmur Jaya .....	34
Tabel 4.18 Hasil Pengolahan Data Faktor Internal CV. Raedin Jaya .....	35

Tabel 4.19 Hasil Pengolahan Data Faktor Eksternal CV. Radin Jaya ..... 36