

SKRIPSI

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MENGGUNAKAN METODE
SEGMENTING, TARGETING, POSITIONING
DAN *ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS*
(Studi kasus: *Paving Block* UD. Indah Cemerlang Singosari Malang)**



Disusun Oleh :

Nama : Febri Hendra Restu Saputra

NIM : 1813026

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

2022

LEMBAR PENGESAHAN

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MENGGUNAKAN METODE
SEGMENTING, TARGETING, POSITIONING
DAN ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS**

(Studi kasus: *Paving Block* UD. Indah Cemerlang Singosari Malang)

SKRIPSI

TEKNIK INDUSTRI S1

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

Nama : Febri Hendra Restu Saputra

Nim : 18.13.026

Skripsi ini telah disetujui oleh dosen pembimbing:

Dosen Pembimbing I



Ir. Ida Bagus Suardika, MM
NIP. 195708281989031000

Dosen Pembimbing II



Dr. Renny Septiari, ST., MT
NIP. 1031300468

Mengetahui

Ketua Prodi Teknik Industri S-1



Ir. Thomas Priyasmanu, M.Kes
NIP. Y. 1018800180



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 PASCASARJANA MAGISTER TEKNIK

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**

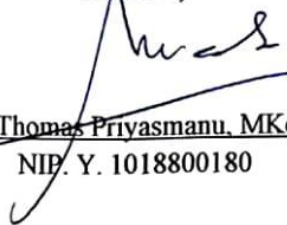
NAMA : FEBRI HENDRA RESTU SAPUTRA
NIM : 1813026
JURUSAN : TEKNIK INDUSTRI S-1
JUDUL : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MENGGUNAKAN METODE
SEGMENTING TARGETING POSITIONING DAN ANALYTICAL HIERARCHY
PROCESS

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


Pada Hari : Jum'at
Tanggal : 4 Agustus 2022
Dengan Nilai : 77,5 B+

PANITIA UJIAN SKRIPSI

KETUA,


Ir. Thomas Priyasmanu, MKes
NIP. Y. 1018800180

SEKRETARIS



Emmalia Adriantantri, ST, MM
NIP.P. 1030400401

ANGGOTA PENGUJI

PENGUJI I,


Fourty Handoko, ST, SS, MT, PhD
NIP. Y. 1030100250

PENGUJI II,


Ir. Kiswandono, MM
NIP. Y. 1018700152

PERNYATAAN ORSINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya dan berdasarkan hasil penelusuran berbagai karya ilmiah, gagasan dan masalah ilmiah yang diteliti dan diulas di dalam Naskah Skripsi ini adalah asli dari pemikiran saya. Tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu Perguruan Tinggi, dan tidak terdapat karya atau 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 ternyata didalam naskah Skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia Skripsi ini dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, pasal 25 Ayat 2 dan pasal 70)

Malang, 19 Agustus 2022

Mahasiswa,



Febri Hendra Restu Saputra

NIM. 18.13.026

RINGKASAN

Febri Hendra Restu Saputra, Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Institut Teknologi Nasional Malang, Juli 2021, Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Metode *Segmenting, Targeting, Positioning* Dan *Analytical Hierachy Process* (Studi Kasus: *Paving Block* UD. Indah Cemerlang Singosari Malang) , Dosen Pembimbing : Ir. Ida Bagus Suardika, MM dan Dr. Renny Septiari, ST., MT.

Bidang usaha pembangunan sektor industri konstruksi dan perumahan di Malang Raya semakin meningkat, begitu pula kebutuhan akan penggunaan produk *Paving Block*. UD. Indah Cemerlang salah satu industri *Paving Block* yang terletak di Jalan Rogonoto No. 261 Singosari, Malang. Berdasarkan wawancara dengan pemilik usaha (Syarif, 2022), industri mengalami permintaan pesanan yang fluktuatif atau naik turun permintaan pada bulan April 2021 – Maret 2022.

Penelitian ini menggunakan metode *Segmenting, Targeting, Positioning* (STP), untuk mengetahui target pasar yang nantinya akan di fokuskan. *Analytical Hierachy Process* (AHP) menjadi *tools* dari *Targeting* untuk pengembangannya dilakukan analisis keunggulan jasa untuk mengetahui kekurangan apa saja yang ada pada UD. Indah Cemerlang.

Hasil dari penelitian ini UD. Indah Cemerlang untuk targetnya ialah pelanggan yang berjenis kelamin laki – laki, berusia 36 tahun ke atas, yang mempunyai pekerjaan kontraktor di wilayah kabupaten Malang. Untuk mengembangkan UD. Indah Cemerlang yang paling penting di perusahaan ini memanfaatkan media sosial dikarenakan sekarang semua menggunakan via digital.

Kata Kunci : *Fluktuatif, Segmenting Targeting Positioning, Analytical Hierachy Process*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini yang merupakan salah satu persyaratan akademik dalam menyelesaikan program studi di jurusan Teknik Industri S-1, Institut Teknologi Nasional Malang. Penulis telah banyak mendapatkan bimbingan dan saran dari berbagai pihak yang telah membantu. Penulis tidak lupa menyampaikan banyak terima kasih kepada yang terhormat:

1. Prof. Dr. Eng. Ir. Abraham Lomi., MSEE. Selaku Rektor Institut Teknologi Nasional Malang.
2. Dr. Ellysa Nursanti, ST., MT. Selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Institut Teknologi Nasional Malang.
3. Ir. Thomas Priyasmanu, M.Kes selaku Ketua Prodi Teknik Industri S-1.
4. Emmalia Adriantantri, ST. MM selaku Sekretaris Prodi Teknik Industri S-1.
5. Ir. Ida Bagus Suardika, MM selaku Dosen Pembimbing 1.
6. Dr. Renny Septiari, ST., MT selaku Dosen Pembimbing 2.
7. Para karyawan di UD. Indah Cemerlang.
8. Keluarga yang selalu memberikan dukungan penuh.
9. Rekan-rekan, orang tua, teman kosan, kekasih dan semua pihak yang turut membantu dalam penyelesaian skripsi ini, yang Namanya tidak dapat disebutkan satu-persatu, penulis mengucapkan terimakasih atas bantuan dan do'a serta dukungannya selama ini.

Dalam penyelesaian skripsi ini disadari masih perlu masukan demi kesempurnaan penyusunan dimasa mendatang. Semoga bermanfaat bagi pembaca dan penelitian selanjutnya.

Malang, 19 Agustus 2022
Penyusun



Febri Hendra Restu Saputra

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI.....	iii
PERNYATAAN ORSINALITAS SKRIPSI.....	iv
RINGKASAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Rumusan Masalah.....	3
1.4 Tujuan Penelitian	3
1.5 Batasan Masalah	4
1.6 Kerangka Berpikir.....	4
1.7 Manfaat Penelitian	4
BAB II.....	5
TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Metode STP	5
2.2 Strategi	7
2.3 Pengembangan Usaha	8
2.3.1 Jenis – Jenis Pengembangan Usaha	9
2.3.2 Strategi Pengembangan Usaha Usaha.....	9
2.4 Metode AHP (<i>Analytical Hierarchy Process</i>)	10
2.4.1 Keuntungan Dan Kelemahan Dalam Penerapan AHP	11
2.4.2 Tahapan – Tahapan Dalam Implementasi AHP.....	12
2.5 Stastistika Konsep	13
2.5.1 Menentukan Skor Kuesioner.....	13
2.5.2 Uji Validitas	13

2.5.3 Uji Reliabilitas	14
2.5.4 Analisis Data	15
2.6 Penelitian Terdahulu	15
BAB III.....	17
METODOLOGI PENELITIAN.....	17
3.1 Jenis Penelitian.....	17
3.2 Objek Penelitian.....	17
3.3 Populasi dan Sampel	17
3.4 Variabel Penelitian.....	18
3.5 Instrumen Penelitian	19
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	20
3.7 Tahapan Penelitian.....	21
3.8 Diagram Alir Penelitian	23
BAB IV.....	25
Hasil Dan Pembahasan.....	25
4.1 Profil Perusahaan	25
4.2 Pengumpulan data penelitian	25
4.2.1 Data Pelanggan	25
4.2.2 Kuesioner Usaha	27
4.2.3 Data Hasil Kuesioner	28
4.2.4 Uji Validitas Dan Reliabilitas	29
4.3 Pengolahan Dan Pembahasan Data Strategi Segmenting, Targeting, Positioning Dan Analytical Hierarchy Process.....	29
4.3.1 Strategi <i>Segmenting, Targeting, Positioning</i> UD. Indah Cemerlang.....	29
4.3.1.1 <i>Segmenting</i>	29
4.3.1.2 Implementasi Strategi <i>Targeting</i> Menggunakan Implementasi <i>Analytical Hierarchy Process</i>	32
4.3.1.3 <i>Implementasi Strategi Positioning</i>	34
4.3.2 Pembahasan Pengembangan UD. Indah Cememrlang Untuk Meningkatkan Permintaan Produk.....	36
4.3.2.1 Analisi Keunggulan Jasa	36
4.3.2.2 Usulan Strategi	37
BAB V	38

PENUTUPAN.....	38
5.1 Kesimpulan.....	38
5.2 Saran.....	39
DAFTAR PUSTAKA.....	40
LAMPIRAN	42

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Permintaan <i>Paving Block</i> Di UD. Indah Cemerlang Tahun 2021-2022	2
Tabel 2.1 Skala <i>likert</i>	13
Tabel 2.2 Ringkasan Peneliti Terdahulu	15
Tabel 3.1 Jumlah Konsumen Di UD. Indah Cemerlang Tahun 2021 - 2022.....	17
Tabel 3.2 Variabel Penelitian	18
Tabel 3.3 Skala <i>likert</i>	20
Tabel 4.1 Jenis Kelamin Pelanggan UD. Indah Cemerlang.....	27
Tabel 4.2 Usia pelanggan UD. Indah Cemerlang.....	27
Tabel 4.3 Pekerjaan Konsumen UD. Indah Cemerlang	28
Tabel 4.4 Jumlah Responden	28
Tabel 4.5 Hasil Uji Instrumen Kuesioner 72 Responden.....	29
Tabel 4.6 Matriks Perbandingan Kriteria.....	32
Tabel 4.7 Hasil Nilai Perhitungan <i>Analytical Hierarchy Process</i>	32
Tabel 4.8 Hasil Nilai Prioritas Sub. Kriteria	33
Tabel 4.9 Alternatif Strategi	33
Tabel 4.10 Hasil Akhir Strategi Yang Di Prioritaskan	34

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jumlah Permintaan <i>Paving Block</i> Di UD. Indah Cemerlang Tahun 2021-2022	2
Gambar 1.2 Kerangka Berpikir	4
Gambar 2.1 Intensitas Kepentingan	11
Gambar 3.1 Diagram Alir Penelitian	23
Gambar 4.1 Perusahaan UD. Indah Cemerlang	25
Gambar 4.2 Kompetitor UD. Indah Cemerlang	26
Gambar 4.3 Jenis kelamin pelanggan UD. Indah Cemerlang	30
Gambar 4.4 Usia pelanggan UD. Indah Cemerlang.....	30
Gambar 4.5 Pekerjaan pelanggan UD. Indah Cemerlang	31
Gambar 4.6 Alamat pelanggan UD. Indah Cemerlang	31
Gambar 4.7 Hasil survei kuesioner pelanggan UD. Indah Cemerlang	34
Gambar 4.8 Hasil survei kuesioner pelanggan UD. Indah Cemerlang	35
Gambar 4.9 Hasil survei kuesioner pelanggan UD. Indah Cemerlang	35