

**ANALISIS SWOT UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN
PRODUK**

(Studi Kasus : Mie Setosa UMS)



Diajukan Sebagai Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Teknik
Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Diajukan oleh:

MUHAMMAD HASBI ASSIDIQI

D 600 170 011

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

ANALISIS SWOT UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK




(Studi Kasus : Mie Sentosa UMS)

Telah dipertahankan pada Sidang Pendadaran Tugas Akhir
Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta
di hadapan Dewan Penguji



Hari/Tanggal : Senin, 29 Juli 2024


Jam : 09.00 WIB

Menyetujui :

	Nama	Tanda Tangan
1.	Dr. Ir. Suranto, S.T, M.M. (Ketua Dewan Penguji)	
2.	Dr. Etika Muslimah, ST., MM., MT. (Anggota I Dewan Penguji)	
3.	Siti Nandiroh, S.T., M.Eng. (Anggota II Dewan Penguji)	

Mengetahui:


Dekan Fakultas Teknik

Rois Fatoni, S.T., M.Sc., Ph.D
NIDN. 0603027401

Ketua Jurusan Teknik Industri

Dr. Etika Muslimah, S.T., M.M., M.T.
NIK. 890

HALAMAN PENGESAHAN

ANALISIS SWOT UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK

(Studi Kasus : Mie Sentosa UMS)

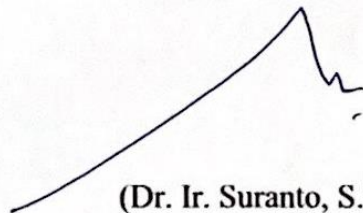
Tugas Akhir ini telah diterima dan disahkan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Studi S-1 guna memperoleh gelar Sarjana Teknik Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Hari : Senin
Tanggal : 29 Juli 2024

Disusun oleh:

Nama : Muhammad Hasbi Assidiqi
NIM : D 600.170.011
Jurusan/Fakultas : Teknik Industri/Fakultas Teknik

Mengesahkan
Dosen Pembimbing



(Dr. Ir. Suranto, S.T, M.M.)
NIK. 797

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa tugas akhir saya ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar sarjana disuatu perguruan tinggi, dan sepanjang sepengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kelak terbukti ketidakbenaran dalam pernyataan saya di atas, maka saya siap bertanggung jawab sepenuhnya.

Surakarta, 29 Juli 2024

Penulis



Muhammad Hasbi Assidiqi

D 600.170.011

MOTTO

“Hidup itu adalah sebuah perjalanan yang penuh lika – liku untuk mencapai tujuan”

(Muhammad Hasbi Assidiqi)

“Berdoa untuk yang terbaik, Bersiap untuk yang terburuk”

(Muhammad Hasbi Assidiqi)

“Melihat keatas untuk memecut diri, Melihat kebawah untuk bersyukur”

(Muhammad Hasbi Assidiqi)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Laporan Tugas Akhir ini dipersembahkan
Kepada:

1. Kedua Orang Tua yang telah memberi berbagai dukungan, do'a, semangat , serta motivasi penulis.
2. Dr. Ir. Suranto, S.T, M.M. selaku dosen pembimbing Tugas Akhir Penulis.
3. Pihak *Owner* Mie Sentosa UMS yang telah memberikan bantuan kepada penulis.
4. Seseorang yang sudah mendukung untuk melanjutkan mengerjakan tugas akhir ini, terima kasih atas pengorbanannya mencari referensi untuk tugas akhir ini.
5. Seluruh pihak yang telah mendukung proses pengerjaan Laporan Tugas Akhir ini.
6. Teman seperjuangan Teknik Industri UMS tahun Angkatan 2017.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Segala puji dan syukur dipanjatkan kehadirat Allah SWT yang atas berkat rahmat dan hidayahnya penulis telah menyelesaikan laporan tugas akhir dengan baik, lancar dan tanpa halangan yang berarti. Dalam penulisan laporan tugas akhir ini, penulis menyadari akan banyaknya bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Untuk itu dalam kata pengantar ini penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Rois Fatoni, S.T., M.Sc., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Ibu Dr. Etika Muslimah, S.T., M.M., M.T., selaku Ketua Jurusan Teknik Industri Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Dr. Ir. Suranto, S.T, M.M., selaku dosen pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan masukan untuk dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini.
4. Pihak *Owner* dan Karyawan Mie Sentosa yang telah memberikan izin penelitian, pengambilan data dan juga memberikan masukan, saran dalam pengerjaan Laporan Tugas Akhir.
5. Kedua orang tua penulis yang telah memberikan segala bentuk dukungan untuk dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini.
6. Teman-teman yang telah berbagi pengalaman selama masa perkuliahan serta memberi banyak dukungan dan motivasi.

Semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan hidayah kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Penulis menyadari terdapat banyak kekurangan, maka dari itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar lebih baik kedepannya

Walaikumussalam Wr. Wb.

Surakarta, 29 Juli 2024

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi apa saja yang dibutuhkan untuk dapat meningkatkan penjualan Mie Sentosa cabang UMS dengan menggunakan Analisa SWOT, dengan mengetahui variabel yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang di hadapi perusahaan. Data yang digunakan berasal dari wawancara secara langsung dengan pemilik kedai Mie Sentosa. Analisa SWOT perlu adanya penentuan matriks IFE dan EFE, maksud dari Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan sedangkan Matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) digunakan untuk mengidentifikasi faktor - faktor eksternal perusahaan. Dalam usulan strategi penjualan dengan menggunakan matriks SWOT terdapat 4 usulan strategi yaitu Strategi SO adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang, Strategi WO adalah meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang, Strategi ST adalah menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman, dan Strategi WT adalah meminimalisir kelemahan dan menghindari ancaman yang ada. Hasil penelitian dengan menggunakan matriks IFE & EFE dan di aplikasikan menggunakan Diagram Kartesius didapatkan hasil nilai X sebesar 0,71 dan nilai Y sebesar 1,25 sehingga jika digambarkan pada Diagram Kartesius menunjukkan posisi perusahaan di posisi kuadran I (*growth*), hal ini menunjukkan sebenarnya posisi perusahaan di posisi yang masih menguntungkan dan masih dalam tahapan bertumbuh (*growth*), jadi strategi yang tepat yang digunakan adalah strategi kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

Kata Kunci: Mie Sentosa, Penjualan, SWOT, Matrik (IFE & EFE)

ABSTRACT

This research aims to find out what strategies are needed to increase sales of Mie Sentosa UMS branches using SWOT analysis, by knowing the variables that are the strengths, weaknesses, opportunities and threats faced by the company. The data used comes from direct interviews with the owner of the Mie Sentosa shop. SWOT analysis requires determining the IFE and EFE matrices. The purpose of the IFE (*Internal Factor Evaluation*) Matrix is to determine the company's strengths and weaknesses, while the EFE (*External Factor Evaluation*) Matrix is used to identify the company's external factors. In the proposed sales strategy using the SWOT matrix, there are 4 proposed strategies, namely the SO Strategy is to use strengths to take advantage of opportunities, the WO Strategy is to minimize weaknesses to take advantage of opportunities, the ST Strategy is to use strengths to overcome threats, and the WT Strategy is to minimize weaknesses and avoid potential threats. There is. The results of the research using the IFE & EFE matrix and applied using a Cartesian diagram resulted in an The company's position is in a position that is

still profitable and is still in the growth stage, so the right strategy to use is an aggressive growth policy strategy (Growth Oriented Strategy).

Keywords: Mie Sentosa, Sales, SWOT, Matrix (IFE & EFE)

DAFTAR ISI

COVER	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN.....	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	iv
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Batasan Masalah	4
1.4 Tujuan Penelitian	4
1.5 Manfaat Penelitian	4
1.6 Sistematika Penulisan	4
BAB II LANDASAN TEORI.....	6
2.1 Pengertian dan Konsep penjualan	6
2.2 Konsep Strategi penjualan	7
2.3 Konsep 4 P (Product, Price, Plate, dan Promotion)	8
2.4 Bisnis Food and Beverage (FNB)	9
2.5 Analisis SWOT	9
2.5.1 Matriks IFE dan Matriks EFE	9
2.5.2 Analisis SWOT	10
2.6 Tinjauan Pustaka	11
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	18
3.1 Objek dan Tempat Penelitian	18
3.2 Objek dan Tempat Penelitian	18

3.3	Metode Pengumpulan Data	18
3.4	Metode Pengolahan Data	19
3.5	Kerangka Pemecahan Masalah.....	22
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		23
4.1	Gambaran Umum Objek.....	23
4.2	Pengumpulan Data	24
4.3	Pengolahan Data dan Interpretasi Hasil	25
BAB V PENUTUP.....		32
5.1	Kesimpulan	32
5.2	Saran.....	33
DAFTAR PUSTAKA		34
LAMPIRAN.....		36

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Matrik Analisa SWOT.....	10
Tabel 3.1 Matriks IFE (<i>Internal Factor Evaluation</i>).....	20
Tabel 3.2 Matrik EFE (<i>Eksternal Factor Evaluation</i>).....	20
Tabel 3.3 Matrik Analisa SWOT	21
Tabel 4.1 Daftar Kekuatan dan Kelemahan Perusahaan.....	24
Tabel 4.2 Daftar Peluang dan Ancaman Perusahaan	25
Tabel 4.3 Identifikasi faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan).....	26
Tabel 4.4 Identifikasi faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman).....	27
Tabel 4.5 Matrik Strategi SWOT Penjualan Mie Sentosa Cabang UMS	28

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Perbandingan Gross Sales Mie Sentosa UMS dan UNS.....	3
Gambar 2.1 Diagram Kartesius (Kuadran Analisis SWOT).....	8
Gambar 3.1 Kerangka Pemecahan Masalah.....	22
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Kedai Mie Sentosa.....	23
Gambar 4.2 Grafik Perbandingan Gross Sales Mie Sentosa UMS dan UNS....	24
Gambar 4.3 Hasil Analisis SWOT pada Diagram Kartesius.....	27