



**FORMULASI STRATEGI PENJUALAN
PERUSAHAAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE
QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX
(STUDI KASUS : PENGRAJIN TEMPE BERKAH)**

SKRIPSI

HANA HANIFAH HARDI

2010312068

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA

FAKULTAS TEKNIK

PROGRAM STUDI S1TEKNIK INDUSTRI

2024



**FORMULASI STRATEGI PENJUALAN
PERUSAHAAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE
QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX
(STUDI KASUS : PENGRAJIN TEMPE BERKAH)**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Teknik**

HANA HANIFAH HARDI

2010312068

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA

FAKULTAS TEKNIK

PROGRAM STUDI S1 TEKNIK INDUSTRI

2024

HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI

Skripsi diajukan oleh :

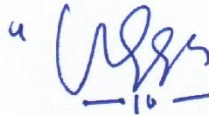
Nama : Hana Hanifah Hardi

NIM : 2010312068

Program Studi : Teknik Industri

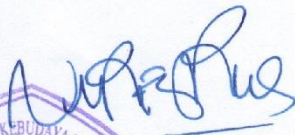
Judul Skripsi : FORMULASI STRATEGI PENJUALAN PERUSAHAAN
DENGAN MENGGUNAKAN METODE *QUANTITATIVE
STRATEGIC PLANNING MATRIX* (STUDI KASUS :
PENGRAJIN TEMPE BERKAH)

Telah berhasil dipertahankan dihadapan Tim Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik pada Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta.



Ir. Muhamad As'adi, ST., MT., IPM.

Penguji Utama



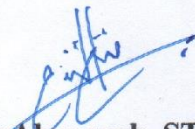
Ir. Nur Fajriah, ST., MT., IPM.

Penguji I



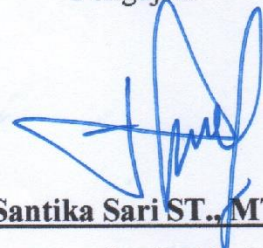
Dr. Muchamad Oktaviandri, S.T., M.T., IPM., ASEAN.Eng.

Plt. Dekan Fakultas Teknik



Dr. Nanang Alamsyah, ST., MT., IPM.

Penguji II



Santika Sari ST., MT.

Kepala Program Studi Teknik Industri

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal Ujian : 16 Februari 2024

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING

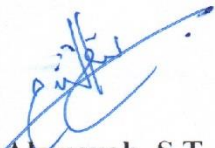
FORMULASI STRATEGI PENJUALAN PERUSAHAAN DENGAN
MENGUNAKAN METODE *QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING*
MATRIX (STUDI KASUS : PENGRAJIN TEMPE BERKAH)

Disusun Oleh :


Hana Hanifah Hardi

2010312068

Menyetujui,



Dr. Nanang Alamsyah, S.T., M.T., IPM.
Pembimbing I



Dr. Ir. Reda Rizal, B.Sc., M.Si., IPU., ASEAN Eng.
Pembimbing II

Mengetahui,



Santika Sari, ST., MT.

Ketua Program Studi S1 Teknik Industri

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan semua sumber yang dikutip maupun yang dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Hana Hanifah Hardi
NIM : 2010312068
Program Studi : Teknik Industri

Bilamana dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan saya ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jakarta, 16 Februari 2024

Yang Menyatakan,



(Hana Hanifah Hardi)

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai Civitas Akademik Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Hana Hanifah Hardi

NIM : 2010312068

Program Studi : Teknik Industri

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta. Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya berikut ini yang berjudul :

“FORMULASI STRATEGI PENJUALAN PERUSAHAAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE *QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX* (STUDI KASUS : PENGRAJIN TEMPE BERKAH)”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilih hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Dibuat di : Jakarta

Pada Tanggal : 16 Februari 2024

Yang Menyatakan,



(Hana Hanifah Hardi)

**FORMULASI STRATEGI PERUSAHAAN DENGAN
MENGUNAKAN METODE *QUANTITATIVE STRATEGIC
PLANNING MATRIX* (STUDI KASUS : PENGRAJIN TEMPE
BERKAH)**

Hana Hanifah Hardi

ABSTRAK

Pengrajin Tempe Berkah merupakan salah satu UMKM pengrajin tempe yang telah berdiri sejak 20 tahun lalu. Dalam perjalanan usaha ini tentu saja melalui beberapa permasalahan di antaranya adalah Pandemi Covid-19. Pandemi Covid-19 memberikan efek kepada tingkat penjualan tempe yang menurun, bahkan walaupun Covid-19 telah berakhir tingkat penjualan tempe belum juga mencapai tingkat penjualan seperti sebelumnya. Pengrajin Tempe Berkah masih melakukan strategi yang sama seperti sebelumnya, sehingga diperlukan strategi yang cermat untuk membantu menghadapi tantangan, memanfaatkan peluang, dan mencapai tujuan. Tujuan dari penelitian ini adalah melakukan perencanaan strategi berdasarkan faktor internal dan faktor eksternal Pengrajin Tempe Berkah. Pada penelitian ini menggunakan metode matriks IFE, matriks EFE, matriks IE, matriks SPACE, matriks SWOT, dan QSPM. Hasil penelitian didapatkan 3 kekuatan, 3 kelemahan, 3 peluang, dan 3 ancaman. Pada matriks IE Pengrajin Tempe Berkah berada di posisi sel V yaitu *hold and maintain* dengan kategori . pada matriks SPACE Pengrajin Tempe Berkah berada di posisi kuadran I atau *aggressive* dengan kategori . Pada matriks SWOT didapatkan 7 alternatif strategi, dan dari alternatif strategi tersebut akan diurutkan menggunakan QSPM. Pada QSPM didapatkan alternatif strategi dengan nilai *Sum Total Attractive Score* tertinggi yaitu strategi menambahkan jangkauan penjualan Pengrajin Tempe Berkah ke sekitar pasar Kecamatan Cakung dengan nilai STAS yaitu sebesar 6,5332.

Kata Kunci : Pengrajin Tempe, Strategi Perusahaan, IFE, EFE, AHP, IE, SPACE, SWOT, QSPM

***COMPANY STRATEGIC FORMULATIONS WITH USING
QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX METHOD
(CASE STUDY : TEMPE BERKAH CRAFTSMEN)***

Hana Hanifah Hardi

ABSTRACT

Tempe Berkah is one of the UMKM tempe craftsmen that has been standing for 20 years. In the course of this effort of course through a few problems among them is the Covid-19 pandemic. The COVID -19 Pandemic has an effect on the declining rate of sales, even though the COVID -19 has ended the sales rate has not yet reached the level of sales as before. Tempe's craftsmen still follow the same strategy as before, so careful strategies are needed to help face challenges, take advantage of opportunities, and goals. The aim of this study is to conduct strategic planning based on internal and external factors of Tempe Berkeley craftsmen. The study used the IFE, EFE, IE, SPACE, SWOT, and QSPM matrix methods. The results were 3 strengths, 3 weaknesses, 3 opportunities, and 3 threats. On the IE matrix, the Tempe Handler is in the position of cell V that is hold and maintain by category. On the SPACE matrix the Temple Handler will be in the quadrant position I or aggressive by Category. On the SWOT matrix, 7 alternative strategies were obtained, and from these alternatives the strategy would be sorted using QSPM. On the QSPm, the alternative strategy with the highest Total Attractive Score value was the strategy adding the sales range of Tempe Berkah artisans to around the Cakung district market with the STAS value of 6,5332.

Keywords: Tempe craftsmen, Company strategy, IFE, EFE, AHP, IE, SPACE, SWOT, QSPM

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul “FORMULASI STRATEGI PERUSAHAAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE *QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX* (STUDI KASUS : PENGRAJIN TEMPE BERKAH)”. Skripsi ini ditujukan untuk memenuhi persyaratan akademik untuk menyelesaikan Pendidikan pada Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta. Penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan tentunya dengan bantuan dan kerja sama dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih terutama kepada :

1. Bapak Dr. Anter Venus, MA, Comm selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta.
2. Bapak Dr. Muchamad Oktaviandri, S.T., M.T., IPM., ASEAN.Eng selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta.
3. Ibu Santika Sari, ST, MT selaku Kepala Program Studi Teknik Industri Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta.
4. Bapak Dr. Nanang Alamsyah, ST, MT dan Bapak Dr. Ir. Reda Rizal, B.Sc., M.Si., IPU., ASEAN Eng selaku Dosen Pembimbing I dan II yang telah membimbing penulis dengan memberikan arahan, kritik, dan saran dalam penyusunan skripsi ini..
5. Bapak dan Ibu Dosen Teknik Industri Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat.
6. Kedua orang tua serta kakak dan adik penulis yang telah mendukung, memberikan doa, serta semangat kepada penulis selama penyusunan skripsi.
7. Titis Tri Hamidah selaku teman penulis yang telah menjadi pendengar yang baik dalam segala keluh kesah, serta memotivasi penulis, dan teman berjuang penulis dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
8. Anis, Aliffiani, Nadhira, Fani, Sella selaku teman seperjuangan yang telah memberikan dukungan, perhatian kepada penulis selama penyusunan Skripsi ini.

9. Kepada rekan Teknik Industri Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta angkatan 2020 yang telah memberikan semangat dan motivasi selama melaksanakan studi hingga penyusunan skripsi ini.
10. Untuk Hana Hanifah Hardi yaitu diri saya sendiri, terima kasih telah bertahan dan tetap berjuang sampai titik ini. Terima kasih untuk selalu yakin dan tidak pernah menyerah dalam penyusunan skripsi ini.

Penyusunan skripsi ini tentunya masih banyak kekurangan dalam penulisannya,. Oleh sebab itu penulis mengharapkan adanya kritik serta saran yang dapat dijadikan perbaikan untuk ke depannya. Mohon maaf atas kekurangannya, besar harapan saya untuk skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Jakarta, 31 Januari 2024

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
DAFTAR SINGKATAN.....	xviii
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	9
1.3. Tujuan Penelitian	9
1.4. Manfaat Penelitian	9
1.5. Batasan Masalah	10
1.6. Sistematika Penulisan	11
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1 Penelitian Terdahulu.....	12
2.2 Manajemen Strategi	14
2.3 Tipe Strategi	15

2.3.1.	Strategi Integrasi	15
2.3.2.	Strategi Intensif	16
2.3.3.	Strategi Diversifikasi	16
2.3.4.	Strategi Pertahanan.....	17
2.4	Jumlah Sampel	17
2.5	Tahap Perumusan Strategi.....	18
2.5.1.	Input Stage.....	19
2.5.2.	Matching Stage.....	28
2.5.3.	Decision Stage.....	32
BAB 3 METODE PENELITIAN		35
3.1.	Ruang Lingkup Penelitian.....	35
3.2.	Jenis Penelitian.....	35
3.3.	Lokasi dan Waktu Penelitian.....	35
3.4.	Tahap Pengumpulan Data	35
3.3.1.	Data Primer	35
3.3.2.	Data Sekunder	36
3.5.	Tahap Pengolahan Data.....	36
3.6.	Kesimpulan dan Saran	37
3.7.	Flowchart Penelitian	38
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN		39
4.1.	Profil Perusahaan	39
4.2.	Atribut Faktor Internal dan Eksternal	39
4.3.	Input Stage	40
4.3.1.	Matriks Internal Factor Evaluation (IFE).....	41
4.3.2.	Matriks External Factor Evaluation (EFE).....	48
4.4.	Matching Stage	54

4.4.1. Matriks Internal-External	54
4.4.2. Matriks SPACE	55
4.4.3. Matriks SWOT	59
4.4.4. Hubungan Hasil Strategi pada Matching Stage.....	65
4.5. Decision Stage.....	67
4.5.1. Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)	68
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	72
5.1. Kesimpulan	72
5.2. Saran	73
DAFTAR PUSTAKA	
RIWAYAT HIDUP	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Rata-rata konsumsi per kapita bahan makanan yang mengandung kedelai tahun 2018-2022	5
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	12
Tabel 2. 2 Contoh Matriks IFE.....	21
Tabel 2. 3 Contoh Matriks EFE.....	23
Tabel 2. 4 Skala Penilaian Perbandingan Berpasangan	24
Tabel 2. 5 Random Index.....	27
Tabel 2. 6 Contoh Matriks SWOT.....	32
Tabel 2. 7 Contoh QSPM.....	34
Tabel 4. 1 Faktor Kekuatan dan Kelemahan Pengrajin Tempe Berkah	40
Tabel 4. 2 Matriks Perbandingan Berpasangan Faktor Internal	42
Tabel 4. 3 Nilai Perbandingan menjadi Nilai Desimal	43
Tabel 4. 4 Normalisasi Matriks.....	43
Tabel 4. 5 Nilai rata-rata setiap kriteria internal	44
Tabel 4. 6 Nilai CI untuk faktor eksternal	44
Tabel 4. 7 Bobot Faktor Internal.....	45
Tabel 4. 8 Nilai Rating untuk IFE.....	45
Tabel 4. 9 Rating Matriks IFE Pengrajin Tempe Berkah	46
Tabel 4. 10 Faktor Kekuatan dan Kelemahan Pengrajin Tempe Berkah	47
Tabel 4. 11 Hasil Skor Matriks IFE Pada Pengrajin Tempe Berkah	47
Tabel 4. 12 Faktor Peluang dan Ancaman Pengrajin Tempe Berkah.....	40
Tabel 4. 13 Matriks Perbandingan Berpasangan Faktor Eksternal	49
Tabel 4. 14 Nilai Perbandingan menjadi Nilai Desimal	50
Tabel 4. 15 Normalisasi Matriks.....	50
Tabel 4. 16 Nilai Rata-rata Setiap Kriteria Eksternal	51
Tabel 4. 17 Nilai CI untuk Faktor Eksternal.....	51
Tabel 4. 18 Bobot Faktor Eksternal	52
Tabel 4. 19 Nilai Rating untuk EFE	53
Tabel 4. 20 Rating Matriks EFE Pengrajin Tempe Berkah	53
Tabel 4. 21 Hasil Skor Matriks EFE Pengrajin Tempe Berkah	54

Tabel 4. 22 Dimensi Competitive Position (CP)	56
Tabel 4. 23 Dimensi Industry Position (IP)	56
Tabel 4. 24 Dimensi Financial Position (FP)	56
Tabel 4. 25 Dimensi Stability Position (SP)	57
Tabel 4. 26 Bobot Sumbu x Pada Matriks SPACE	57
Tabel 4. 27 Bobot Sumbu y Pada Matriks SPACE	58
Tabel 4. 28 Matriks SWOT Pengrajin Tempe Berkah	61
Tabel 4. 29 Alternatif Strategi Pengrajin Tempe Berkah	68
Tabel 4. 30 QSPM Pengrajin Tempe Berkah	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Proses Pembuatan Tempe (Pengumpulan Data, 2024)	2
Gambar 1. 2 Wadah untuk Proses Perebusan Kedelai (Pengumpulan Data, 2024).....	3
Gambar 1. 3 Proses Perendaman Kedelai (Pengumpulan Data, 2024).....	3
Gambar 1. 4 Mesin Pemisah Kulit Ari (Pengumpulan Data, 2024)	4
Gambar 1. 5 Proses Pemeraman Kedelai (Pengumpulan Data, 2024)	5
Gambar 1. 6 Perkembangan Harga Kedelai Impor 2021- 2023 (Kementerian Perdagangan, 2023).....	6
Gambar 1. 7 Data Penjualan Pengrajin Tempe Berkah 2023 (Pengumpulan Data, 2024).....	7
Gambar 2. 1 Tahapan Analisis Perumusan Strategi (David, 2011).....	19
Gambar 2. 2 Struktur AHP (Putri & Mahendra, 2019).....	24
Gambar 2. 3 Contoh Matriks IE (David, 2011).....	29
Gambar 2. 4 Contoh Matriks SPACE (David, 2011).....	31
Gambar 3. 1 Flowchart Penelitian (Pengolahan Data, 2024)	38
Gambar 4. 1 Matriks IE (Pengolahan Data, 2024)	55
Gambar 4. 2 Matriks SPACE (Pengolahan Data, 2024).....	59

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Pembobotan Faktor Internal

Lampiran 2 Hasil Kuesioner Pembobotan IFE

Lampiran 3 Kuesioner Pembobotan Faktor Eksternal

Lampiran 4 Hasil Kuesioner Pembobotan EFE

Lampiran 5 Kuesioner *Rating* IFE

Lampiran 6 Kuesioner *Rating* EFE

Lampiran 7 Hasil Kuesioner *Rating* IFE

Lampiran 8 Hasil Kuesioner *Rating* EFE

Lampiran 9 Kuesioner SPACE

Lampiran 10 Hasil Kuesioner SPACE

Lampiran 11 Kuesioner QSPM

Lampiran 12 Hasil Kuesioner QSPM

Lampiran 13 Tabel Pengolahan QSPM

Lampiran 14 Dokumentasi

DAFTAR SINGKATAN

AHP	: <i>Analytical Hierarchy Process</i>
CI	: <i>Consistency Index</i>
CR	: <i>Consistency Ratio</i>
EFE	: <i>External Factor Evaluation</i>
IFE	: <i>Internal Factor Evaluation</i>
IE	: <i>Internal-External</i>
IR	: <i>Index Ratio</i>
PSBB	: Pembatasan Sosial Berskala Besar
SWOT	: <i>Strength Weakness Opportunity Threat</i>
SPACE	: <i>Strategic Position and Action Evaluation</i>
QSPM	: <i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i>
UMKM	: Usaha Mikro Kecil dan Menengah