

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TAHU ISI BAKSO UNTUK  
MENINGKATKAN DAYA TARIK KONSUMEN PADA UMKM IBE FOOD  
BANDA ACEH**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Memenuhi dan Melengkapi Salah Satu Syarat dalam Menempuh  
Ujian Sarjana Program Studi Teknik Industri pada Fakultas Teknik Universitas  
Islam Sumatera Utara*

**DISUSUN OLEH :**

**AMANDA ANNISA**

**71190914005**



**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2024**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN DAYA  
TARIK KONSUMEN PADA UMKM IBE FOOD BANDA ACEH**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Memenuhi dan Melengkapi Salah Satu Syarat dalam Menempuh  
Ujian Sarjana Program Studi Teknik Industri pada Fakultas Teknik Universitas  
Islam Sumatera Utara*

**Disusun Oleh :**

**AMANDA ANNISA**

**71190914005**

**Dosen Pembimbing I**

**Dosen Pembimbing II**

**(Wirda Novarika AK, S.T, M.M)**

**(Mahrani Arfah, S.T, M.MT)**

**Ketua Prodi**

**(Wirda Novarika AK, S.T, M.M)**

## **Kata Pengantar**

Puji dan syukur penulis sampaikan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulisan skripsi berjudul **“Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Daya Tarik Konsumen pada UMKM Ibe Food Banda Aceh”** ini dapat diselesaikan dengan baik.

Adapun tujuan penulisan skripsi ini adalah sebagai syarat untuk mencapai derajat Strata 1 (S1) pada program studi Teknik Industri di Universitas Islam Sumatera Utara. Dalam penelitian ini penulis banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Orang tua penulis baik yang masih hidup dan yang sudah berpulang karena tiada hentinya memberikan support dan semangat baik moril maupun materil selama penulis menempuh pendidikan tinggi sampai saat ini.
2. Ibu Wirda Novarika AK, S.T., M.M, selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Islam Sumatera Utara, sekaligus selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, arahan, serta masukan kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Ibu Mahrani Arfah, S.T., M.MT, selaku dosen pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, arahan, serta masukan kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Bapak Ibras Sigita, selaku pelaku usaha UMKM yang telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk melakukan penelitian dan bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan informasi-informasi yang penulis butuhkan.
5. Dosen-dosen program studi Teknik Industri Universitas Islam Sumatera Utara yang telah memberikan masukan dan inspirasi dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Warga Kota Banda Aceh yang bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan informasi-informasi yang penulis butuhkan untuk pengerjaan skripsi.

7. Tata usaha program studi Teknik Industri Universitas Islam Sumatera Utara yang membantu dan memberikan dukungan kepada penulis dalam penyusunan laporan skripsi.
8. Sahabat-sahabat yang telah memberikan semangat, saran, dan informasi dalam mengerjakan skripsi, Hadisty, Fatimah, dan Aldrein.
9. Semua rekan mahasiswa Teknik Industri Angkatan 2019 yang telah memberikan banyak motivasi kepada penulis dalam penyusunan skripsi.
10. Semua pihak yang telah membantu penulis yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa laporan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dikarenakan keterbatasan waktu serta kemampuan yang dimiliki oleh penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang sifatnya membangun demi kesempurnaan laporan skripsi ini.

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih dan rasa hormat yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua terutama bagi penulis dan juga bagi teman-teman semua.

## DAFTAR ISI

<b>Kata Pengantar .....</b>	<b>i</b>
<b>Daftar Isi .....</b>	<b>iii</b>
<b>Daftar Gambar .....</b>	
<b>Daftar Tabel .....</b>	

### **BAB I PENDAHULUAN**

1.1 Latar Belakang.....	I-1
1.2 Rumusan Masalah .....	I-2
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	I-2
1.4 Batasan Masalah.....	I-2
1.5 Sistematika Penulisan Skripsi.....	I-3

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

2.1 Strategi.....	II-1
2.2 Pemasaran.....	II-2
2.2.1 Fungsi-Fungsi Pemasaran.....	II-3
2.3 Strategi Pemasaran .....	II-7
2.4 Analisis SWOT .....	II-8
2.4.1 Kegunaan, Manfaat, dan Faktor-Faktor SWOT .....	II-9
2.5 IFAS dan EFAS .....	II-14

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

3.1 Objek Penelitian .....	III-1
3.2 Subjek Penelitian .....	III-1
3.3 Sumber Data .....	III-1
3.4 Metode Pengumpulan Data .....	III-2
3.5 Populasi dan Sampel.....	III-3
3.6 Pengolahan Data.....	III-3

## **BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

4.1 Pengumpulan Data.....	IV-1
4.1.1 Hasil Wawancara .....	IV-1
4.1.2 Hasil Kuesioner .....	IV-2
4.2 Pengolahan Data .....	IV-8
4.2.1 Uji Validitas .....	IV-8
4.2.2 Uji Reliabilitas.....	IV-14
4.2.3 Lingkungan Internal dan Eksternal .....	IV-14
4.2.4 Diagram Kartesius .....	IV-19

## **BAB V ANALISA DAN EVALUASI**

5.1 Analisa.....	V-1
5.1.1 Analisis Faktor Internal dan Eksternal .....	V-1
5.1.2 Analisis SWOT .....	V-6
5.1.3 Analisis IFAS dan EFAS.....	V-9
5.2 Evaluasi.....	V-10

## **BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

6.1 Kesimpulan .....	VI-1
6.2 Saran .....	VI-2

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Diagram Analisis SWOT .....	II-14
Gambar 3.1 Contoh Matriks SWOT .....	III-9
Gambar 3.2 <i>Flowchart</i> Pemecahan Masalah .....	III-10
Gambar 4.1 Diagram Kartesius.....	IV-19
Gambar 5.1 Kemasan Tahu Isi Bakso Saat Ini.....	V-11
Gambar 5.2 Kemasan Tahu Isi Bakso yang Disarankan .....	V-11

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Distribusi Nilai Rtabel Signifikan 5% dan 1% .....	III-4
Tabel 3.2 Kriteria Reliabilitas .....	III-6
Tabel 3.3 Matriks IFAS .....	III-7
Tabel 3.4 Matriks EFAS .....	III-8
Tabel 4.1 Hasil Kuesioner Lengkap Internal .....	IV-2
Tabel 4.2 Hasil Penelitian Internal (Kekuatan).....	IV-3
Tabel 4.3 Hasil Penelitian Internal (Kelemahan).....	IV-3
Tabel 4.4 Hasil Kuesioner Lengkap Eksternal.....	IV-3
Tabel 4.5 Hasil Penelitian Eksternal (Peluang).....	IV-5
Tabel 4.6 Hasil Penelitian Eksternal (Ancaman) .....	IV-7
Tabel 4.7 Uji Variabel Kekuatan .....	IV-8
Tabel 4.8 Uji Variabel Kekuatan dengan IBM SPSS <i>Statistic</i> .....	IV-9
Tabel 4.9 Uji Variabel Kelemahan .....	IV-10
Tabel 4.10 Uji Variabel Kelemahan dengan IBM SPSS <i>Statistic</i> .....	IV-10
Tabel 4.11 Uji Variabel Peluang.....	IV-11
Tabel 4.12 Uji Variabel Peluang dengan IBM SPSS <i>Statistic</i> .....	IV-12
Tabel 4.13 Uji Variabel Ancaman .....	IV-13
Tabel 4.14 Uji Variabel Ancaman dengan IBM SPSS <i>Statistic</i> .....	IV-13
Tabel 4.15 Uji Reliabilitas .....	IV-14
Tabel 4.16 Matriks IFE .....	IV-15
Tabel 4.17 Matriks EFA .....	IV-17



## DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, A. (2016). Galavan (2014). *Jurnal Manajemen dan Start Up Bisnis*, 1, 299.
- Elyarni, R., & Hermanto. (2016). Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran Layanan SAP Express pada PT. SAP. *Jurnal Metris*, 81-88.
- Fadilah, N. (2020). Pengertian, Konsep, dan Strategi Pemasaran Syari'ah. Dalam *SALIMIYA* (Vol. 1, Nomor 2). <https://ejournal.iaifa.ac.id/index.php/salimiya>
- Hacque-Fawzi, M. G., Iskandar, A. S., Nurjaya, Erlangga, H., & Sunarsi, D. (2022). *STRATEGI PEMASARAN*.
- Napitupulu, S., Tapiomas, N., & Tobink, R. (2021). *MANAJEMEN PEMASARAN*. Atalya Rileni Sudeco.
- Nuraeni, F. (2021). *Buku Teknik Analisis SWOT*.
- Remetwa, M. G., A., Y. T., & Sisharini, N. (2018). Analisis Strategi Dan Sistem Informasi Manajemen dengan Menggunakan *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats* (SWOT). *Jurnal Riset Inspirasi Manajemen dan Kewirausahaan* Vol. 2 No. 1 , 38 - 45
- Setyaningsih, F. (2021). *ANALISIS STRATEGI BAURAN PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PELANGGAN PADA LEMBAGA RAFI BIMBEL TANGERANG*.
- Syariah, D., & Islam, D. E. (2017). ANALISIS SWOT DALAM PENGEMBANGAN BISNIS (Studi pada Sentra Jenang di Desa Wisata Kaliputu Kudus) Istiqomah dan Irsad Andriyanto. Dalam *BISNIS* (Vol. 5, Nomor 2).
- Yulianti, F., Lamsah, & Periyadi. (2019). *BUKU MANAJEMEN PEMASARAN\_compressed.pdf (pengertian pemasaran)*.

# LAMPIRAN

## A. Perhitungan skor, bobot, dan rating lingkungan internal dan eksternal

### 1. Lampiran perhitungan skor, bobot, dan *rating* lingkungan internal (kekuatan)

#### a. Variabel 1 kekuatan

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_1 = \sum var_1 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_1 = 27 : 384 = 0,070$$

- Perhitungan *rating*

$$\text{Rating } var_1 = \sum var_1 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_1 = 27 : 8 = 3,375$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,070 \times 3,375 = 0,236$$

#### b. Variabel 2 kekuatan

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_2 = \sum var_2 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_2 = 31 : 384 = 0,080$$

- Perhitungan *rating*

$$\text{Rating } var_2 = \sum var_2 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_2 = 31 : 8 = 3,875$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,080 \times 3,875 = 0,31$$

#### c. Variabel 3 kekuatan

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_3 = \sum var_3 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_3 = 27 : 384 = 0,070$$

- Perhitungan *rating*

$$\text{Rating } var_3 = \sum var_3 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_3 = 27 : 8 = 3,375$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,070 \times 3,375 = 0,236$$

d. Variabel 4 kekuatan

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_4 = \sum var_4 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_4 = 30 : 384 = 0,078$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_4 = \sum var_4 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_4 = 30 : 8 = 3,75$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,059 \times 2,875 = 0,292$$

e. Variabel 5 kekuatan

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_5 = \sum var_5 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_5 = 31 : 384 = 0,080$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_5 = \sum var_5 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_5 = 31 : 8 = 3,875$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,080 \times 3,875 = 0,31$$

f. Variabel 6 kekuatan

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_6 = \sum var_6 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_6 = 27 : 384 = 0,070$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_6 = \sum var_6 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_6 = 27 : 8 = 3,375$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,070 \times 3,375 = 0,236$$

g. Variabel 7 kekuatan

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_7 = \sum var_7 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_7 = 27 : 384 = 0,070$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_7 = \sum var_7 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_7 = 27 : 8 = 3,375$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,070 \times 3,375 = 0,236$$

2. Lampiran perhitungan skor, bobot, dan *rating* lingkungan internal (kelemahan)

a. Variabel 1 kelemahan

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_1 = \sum var_1 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_1 = 24 : 384 = 0,062$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_1 = \sum var_1 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_1 = 24 : 8 = 3$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,062 \times 3 = 0,186$$

b. Variabel 2 kelemahan

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_2 = \sum var_2 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_2 = 23 : 384 = 0,059$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_2 = \sum var_2 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_2 = 23 : 8 = 2,875$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,059 \times 2,875 = 0,169$$

c. Variabel 3 kelemahan

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_3 = \sum var_3 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_3 = 24 : 384 = 0,062$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_3 = \sum var_3 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_3 = 24 : 8 = 3$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,062 \times 3 = 0,186$$

d. Variabel 4 kelemahan

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_4 = \sum var_4 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_4 = 23 : 384 = 0,059$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_4 = \sum var_4 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_4 = 23 : 8 = 2,875$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,059 \times 2,875 = 0,169$$

e. Variabel 5 kelemahan

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_5 = \sum var_5 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_5 = 23 : 384 = 0,059$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_5 = \sum var_4 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_5 = 23 : 8 = 2,875$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,059 \times 2,875 = 0,169$$

f. Variabel 6 kelemahan

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_6 = \sum var_6 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_6 = 22 : 384 = 0,057$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_6 = \sum var_6 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_6 = 22 : 8 = 2,75$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,057 \times 2,75 = 0,156$$

g. Variabel 7 kelemahan

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_7 = \sum var_7 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_7 = 23 : 384 = 0,059$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_7 = \sum var_7 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_7 = 23 : 8 = 2,875$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,059 \times 2,875 = 0,169$$

h. Variabel 8 kelemahan

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_8 = \sum var_8 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_8 = 22 : 384 = 0,057$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_8 = \sum var_8 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_8 = 22 : 8 = 2,75$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,057 \times 2,75 = 0,156$$

3. Lampiran perhitungan skor, bobot, dan *rating* lingkungan eksternal (peluang)

a. Variabel 1 peluang

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_1 = \sum var_1 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_1 = 222 : 3048 = 0,072$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_1 = \sum var_1 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_1 = 222 : 66 = 3,363$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,072 \times 3,363 = 0,242$$

b. Variabel 2 peluang

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_2 = \sum var_2 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_2 = 243 : 3048 = 0,079$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_2 = \sum var_2 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_2 = 243 : 66 = 3,681$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,079 \times 3,681 = 0,290$$

c. Variabel 3 peluang

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_3 = \sum var_3 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_3 = 201 : 3048 = 0,065$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_3 = \sum var_3 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_3 = 201 : 66 = 3,045$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,065 \times 3,045 = 0,197$$



d. Variabel 4 peluang

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_4 = \sum var_4 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_4 = 206 : 3048 = 0,067$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_4 = \sum var_4 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_4 = 206 : 66 = 3,121$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,067 \times 3,121 = 0,209$$

e. Variabel 5 peluang

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_5 = \sum var_5 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_5 = 207 : 3048 = 0,067$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_5 = \sum var_5 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_5 = 207 : 66 = 3,136$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,067 \times 3,136 = 0,210$$

f. Variabel 6 peluang

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_6 = \sum var_6 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_6 = 220 : 3048 = 0,072$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_6 = \sum var_6 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_6 = 220 : 66 = 3,333$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,072 \times 3,360 = 0,239$$

g. Variabel 7 peluang

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_7 = \sum var_7 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_7 = 198 : 3048 = 0,064$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_7 = \sum var_7 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_7 = 198 : 66 = 3$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,065 \times 3,016 = 0,192$$

h. Variabel 8 peluang

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_8 = \sum var_8 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_8 = 221 : 3048 = 0,072$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_8 = \sum var_8 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_8 = 221 : 66 = 3,348$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,072 \times 3,348 = 0,241$$

4. Lampiran perhitungan skor, bobot, dan *rating* lingkungan eksternal (ancaman)

a. Variabel 1 ancaman

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_1 = \sum var_1 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_1 = 194 : 3048 = 0,063$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_1 = \sum var_1 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_1 = 194 : 66 = 2,939$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,063 \times 2,939 = 0,185$$

b. Variabel 2 ancaman

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_2 = \sum var_2 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_2 = 193 : 3048 = 0,063$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_2 = \sum var_2 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_2 = 193 : 66 = 2,924$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,063 \times 2,924 = 0,185$$

c. Variabel 3 ancaman

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_3 = \sum var_3 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_3 = 194 : 3048 = 0,063$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_3 = \sum var_3 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_3 = 194 : 66 = 2,939$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,063 \times 2,939 = 0,185$$

d. Variabel 4 ancaman

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_4 = \sum var_4 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_4 = 176 : 3048 = 0,057$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_4 = \sum var_4 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_4 = 176 : 66 = 2,666$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,057 \times 2,666 = 0,151$$

e. Variabel 5 ancaman

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_5 = \sum var_5 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_5 = 190 : 3048 = 0,062$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_5 = \sum var_4 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_5 = 190 : 66 = 2,878$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,062 \times 2,878 = 0,178$$

f. Variabel 6 ancaman

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_6 = \sum var_6 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_6 = 193 : 3048 = 0,063$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_6 = \sum var_6 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_6 = 193 : 66 = 2,924$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,063 \times 2,924 = 0,184$$

g. Variabel 7 ancaman

- Perhitungan bobot

$$\text{Bobot } var_7 = \sum var_7 : \sum var$$

$$\text{Bobot } var_7 = 190 : 3048 = 0,062$$

- Perhitungan rating

$$\text{Rating } var_7 = \sum var_7 : \text{Jumlah responden}$$

$$\text{Rating } var_7 = 190 : 66 = 2,878$$

- Perhitungan skor

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

$$\text{Skor} = 0,062 \times 2,878 = 0,178$$

## B. Isi Kuesioner

### 1. Kuesioner Internal

#### KUESIONER PENELITIAN

“Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan tahu isi bakso dengan menggunakan metode SWOT di UMKM Ibe Food”

Bersama dengan kuesioner ini saya meminta kesediaan saudara/i untuk mengisi pernyataan yang saya ajukan. Informasi yang saudara/i berikan merupakan bantuan yang sangat berarti bagi saya dalam menyelesaikan penelitian ini. Atas kesediaan saudara/i meluangkan waktu, saya ucapkan terima kasih.

#### IDENTITAS RESPONDEN

Usia :

Jenis Kelamin :

#### Petunjuk pengisian :

Saudara/i diminta untuk memberikan tanda *Check list* pada pendapat yang saudara/i kehendaki.

Keterangan:

STS = Sangat Tidak Setuju

TS = Tidak Setuju

KS = Kurang Setuju

S = Setuju

SS = Sangat Setuju

No	Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS
1	Ruang lingkup UMKM Ibe Food luas					
2	UMKM Ibe Food menjaga kualitas produk yang baik					
3	<i>Customer</i> sesuai dengan target pasar UMKM Ibe Food					
4	UMKM Ibe Food memiliki jadwal pengiriman yang teratur					
5	UMKM Ibe Food menjalin relasi yang kuat dengan <i>customer</i>					

6	Forecast demand dari penjualan UMKM Ibe Food sudah diimplementasi dengan baik					
7	Bahan baku UMKM Ibe Food mudah didapat dan selalu tersedia					
8	Karyawan mampu menggunakan teknologi yang berada di UMKM Ibe Food					
9	UMKM Ibe Food mendapat untung margin yang besar					
10	UMKM Ibe Food mampu memenuhi permintaan pasar untuk menjaga kepuasan pelanggan					
11	UMKM Ibe Food rutin melakukam iklan <i>online</i> maupun <i>offline</i>					
12	UMKM Ibe Food mampu mencapai target yang sesuai dengan nilai yang sudah ditentukan					
13	Produk UMKM Ibe Food sudah terdaftar BPOM/LPPOM MUI					
14	Karyawan memiliki kemampuan untuk memasarkan produk					
15	Teknologi yang tersedia di UMKM Ibe Food untuk kemasan produk sudah memadai					

## 2. Kuesioner Eksternal

# Identitas Diri

Dalam rangka melengkapi data yang diperlukan untuk memenuhi Tugas Akhir, bersama ini peneliti menyampaikan kuisioner penelitian mengenai "Analisis Strategi Pemasaran Tahu Isi Bakso untuk Meningkatkan Daya Tarik Konsumen di UMKM Ibe Food Banda Aceh", saya meminta ketersediaan saudara/i untuk mengisi pernyataan yang saya ajukan. Informasi yang saudara/i berikan sangat berarti.

Petunjuk Pengisian:

1. Dimohon dengan hormat kepada bapak/ibu, saudara/i agar mengisi dengan sebenar-benarnya
2. Klik pada kolom jawaban yang tersedia pada pertanyaan-pertanyaan mengenai identitas bapak/ibu dan saudara/i
3. Setelah semua pertanyaan-pertanyaan identitas sudah terisi, klik "Berikutnya"
4. Apabila bapak/ibu dan saudara/i mengetahui produk Tahu Isi Bakso dari UMKM Ibe Food, maka akan diarahkan untuk mengisi bagian kedua, namun apabila tidak mengetahui, maka pertanyaan hanya di bagian itu saja

\* Menunjukkan pertanyaan yang wajib diisi

## 1. Jenis Kelamin \*

Tandai satu oval saja.

- Pria
- Wanita

## 2. Alamat kecamatan \*

Tandai satu oval saja.

- Meuraxa
- Kuta Raja
- Ulee Kareng
- Darussalam
- Kuta Alam



**3. Pekerjaan \***

Tandai satu oval saja.

- Pelajar/Mahasiswa
- PNS
- Pegawai Swasta
- Wirausaha
- Yang lain: \_\_\_\_\_

**4. Apakah saudara/i mengenal produk tahu isi bakso milik UMKM Ibe Food? \***

Tandai satu oval saja.

- Ya
- Tidak

**Pendapat Pelanggan Mengenai UMKM Ibe Food dan Produknya**

Bagian ini mengenai bagaimana pandangan pelanggan terhadap UMKM Ibe Food. Terdapat 5 (lima) pilihan kolom jawaban yang tersedia untuk masing-masing pernyataan. Bapak/Ibu dan Saudara/i dimohon untuk menjawab pernyataan-pernyataan di bawah ini dengan sebenarnya.

Keterangan atas nomor-nomor dari kolom jawaban antara lain:

- 1 = Sangat tidak setuju
- 2 = Tidak Setuju
- 3 = Netral
- 4 = Setuju
- 5 = Sangat Setuju

5. Produk tahu isi bakso dari UMKM Ibe Food dikenal oleh masyarakat Kota Banda Aceh \*

Tandai satu oval saja.

1 2 3 4 5

Sangat      Sangat setuju

6. Kemasan yang digunakan oleh UMKM Ibe Food sudah baik \*

Tandai satu oval saja.

1 2 3 4 5

Sangat      Sangat setuju

7. Hubungan UMKM Ibe Food dengan masyarakat Kota Banda Aceh terjalin dengan baik \*

Tandai satu oval saja.

1 2 3 4 5

Sangat      Sangat setuju

8. Harga yang ditawarkan oleh UMKM Ibe Food untuk produknya sebanding dengan kualitas produk \*

Tandai satu oval saja.

1 2 3 4 5

Sangat      Sangat setuju

9. Promosi UMKM Ibe Food dalam mengenalkan produknya sudah baik \*

Tandai satu oval saja.

1 2 3 4 5

Sangat      Sangat setuju

10. Produk sejenis dengan harga lebih murah dapat mempengaruhi pemasaran UMKM Ibe Food \*

Tandai satu oval saja.

1 2 3 4 5

Sangat      Sangat setuju

11. Produk tahu isi bakso dari UMKM Ibe Food memiliki nilai manfaat yang tinggi \*

Tandai satu oval saja.

1 2 3 4 5

Sangat      Sangat setuju

12. Kualitas produk tahu isi bakso dari UMKM Ibe Food baik \*

Tandai satu oval saja.

1 2 3 4 5

Sangat      Sangat setuju

13. Penjual dari UMKM Ibe Food ramah dan berkompeten \*

Tandai satu oval saja.

1 2 3 4 5

Sangat      Sangat setuju

14. UMKM Ibe Food memanfaatkan teknologi untuk mempromosikan produknya \*

Tandai satu oval saja.

1 2 3 4 5

Sangat      Sangat setuju

15. Produk UMKM Ibe Food perlu berinovasi dengan menambah varian rasa \*

Tandai satu oval saja.

1 2 3 4 5

Sangat      Sangat setuju

16. Pembeli bersedia merekomendasikan produk UMKM Ibe Food kepada teman/kerabat \*

Tandai satu oval saja.

1 2 3 4 5

Sangat      Sangat setuju