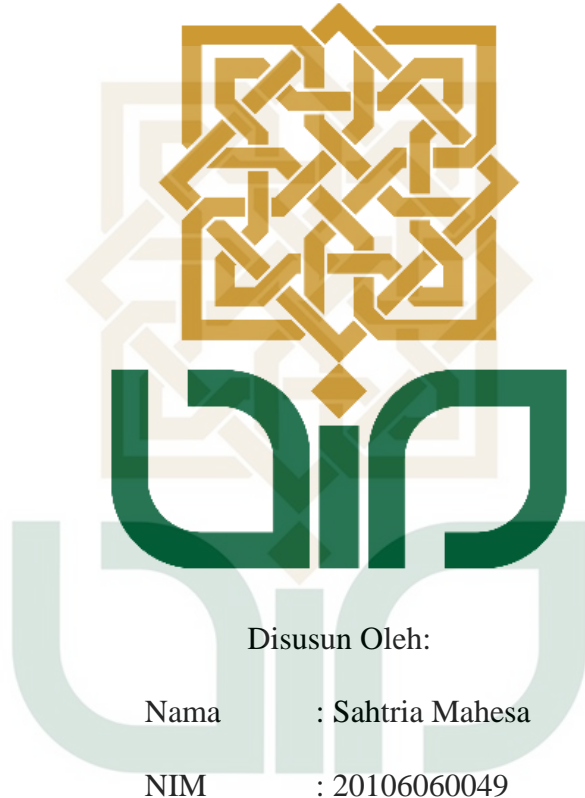


TUGAS AKHIR
ANALISIS SWOT DAN AHP UNTUK MENENTUKAN STRATEGI
PENGEMBANGAN DALAM PERSAINGAN USAHA

Diajukan kepada Fakultas Sains dan Teknologi
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta



Disusun Oleh:

Nama : Sahtria Mahesa

NIM : 20106060049

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI

FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA

YOGYAKARTA

2024

LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 540971 Fax. (0274) 519739 Yogyakarta 55281

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-1540/Un.02/DST/PP.00.9/08/2024

Tugas Akhir dengan judul : Analisis Swot dan Ahp untuk Menentukan Strategi Pengembangan dalam Persaingan Usaha

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : SAHTRIA MAHESA
Nomor Induk Mahasiswa : 20106060049
Telah diujikan pada : Senin, 19 Agustus 2024
Nilai ujian Tugas Akhir : A-

dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Sains dan Teknologi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

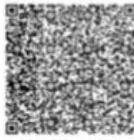
TIM UJIAN TUGAS AKHIR



Ketua Sidang

Ir. Taufiq Aji, S.T. M.T., IPM.
SIGNED

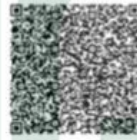
Valid ID: 66c6f98771c2



Penguji I

Dr. Ir. Ira Setyaningsih, S.T., M.Sc, IPM,
ASEAN Eng.
SIGNED

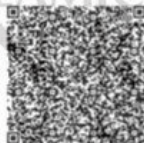
Valid ID: 66c6e41d5ea75



Penguji II

Dr. Ir. Yandra Rahadian Perdana, ST., MT
SIGNED

Valid ID: 66c6c108772a6



Yogyakarta, 19 Agustus 2024
UIN Sunan Kalijaga
Dekan Fakultas Sains dan Teknologi

Prof. Dr. Dra. Hj. Khurul Wardati, M.Si.
SIGNED

Valid ID: 66c716a08eb03

LEMBAR PERSETUJUAN/TUGAS AKHIR

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Hal : Surat Persetujuan Skripsi/Tugas Akhir

Lamp : -

Yth. Dekan Fakultas Sains dan Teknologi

UIN Sunan Kalijaga

Di Yogyakarta

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Sahtria Mahesa

NIM : 20106060049

Judul Skripsi : Analisis SWOT dan AHP untuk menentukan strategi dan pengembangan dalam persaingan usaha (studi kasus CV. XYZ)

Sudah dapat diajukan kembali kepada Program Studi Teknik Industri Fakultas Sains dan Teknologi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam Program Studi Teknik Industri.

Dengan ini kami mengharapkan agar skripsi/tugas akhir saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqosyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum wr. wb.

Yogyakarta, 14 Agustus 2024
Dosen Pembimbing Skripsi,


Ir Taufik Aji, S.T., M.T., IPM
NIP 19800715 200604 1 002

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

SURAT KEASLIAN SKRIPSI

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sahria Mahesa

NIM : 20106060049

Program Studi : Teknik Industri

Fakultas : Sains dan Teknologi

Menyatakan dengan sesungguhnya dan sejujurnya bahwa skripsi saya yang berjudul: Analisis SWOT dan AHP untuk menentukan strategi dan pengembangan dalam persaingan usaha (studi kasus CV. XYZ) adalah asli dari penelitian saya sendiri dan bukan plagiasi hasil karya orang lain, kecuali bagian tertentu yang saya kutip sebagai bahan acuan dan penguatan argumentasi. Apabila terbukti pernyataan ini tidak benar, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Yogyakarta, 9 Agustus 2024
Yang menyatakan,



Sahria Mahesa
NIM 20106060049

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

ABSTRAK

Dalam dunia bisnis yang luas, menentukan strategi pengembangan yang tepat merupakan suatu kunci untuk mencapai keberhasilan dalam sebuah usaha hingga jangka panjang. Untuk mewujudkan itu CV. XYZ merupakan suatu Usaha Mikro Kecil Menengah yang bergerak dalam bidang pembuatan produk tradisonal setengah jadi yang merupakan bahan baku untuk produk lain seperti kulit lumpia. Usaha tersebut perlu melakukan sebuah identifikasi dan mengevaluasi strategi untuk meningkatkan daya saing dan pertumbuhan, melihat berkurangnya jumlah produksi setiap tahunnya. Penelitian ini menggunakan sebuah metode SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) dan metode AHP (Analytic Hierarchy Process) untuk menentukan strategi pengembangan yang efektif dalam persaingan usaha. Dengan kedua metode itu peneliti dapat mengidentifikasi faktor apa saja baik dari internal maupun eksternal yang mempengaruhi posisi perusahaan dengan metode SWOT dan mengetahui strategi yang harus diprioritaskan berdasarkan bobot kepentingan dan dampaknya menggunakan metode AHP. Berdasarkan hasil rumusan menggunakan metode SWOT CV. XYZ sendiri mendapatkan nilai sebesar 0,707 untuk posisi internal dan mendapatkan nilai 1,535 untuk posisi eksternal sehingga menempatkan CV. XYZ pada posisi kuadran I yang dimana perusahaan memiliki kekuatan dan juga peluang untuk mengembangkan perusahaan. Berdasarkan hasil pengamatan menggunakan metode SWOT maka dihasilkan 7 buah strategi yang selanjutnya digunakan metode AHP untuk menentukan strategi mana yang harus diprioritaskan berdasarkan hasil bobot penilaian, strategi yang memiliki bobot pertama yaitu Mencari pemasok bahan baku tambahan dengan harga yang stabil agar menghindari terjadinya kekurangan bahan baku dan menjaga kestabilan harga produk saat dipasarkan dengan nilai bobot AHP sebesar 0,213 dan seterusnya berdasarkan hasil perhitungan.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, SWOT, AHP,

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

ABSTRACT

In the wider world of business, determining the right development strategy is the key to achieving long-term success in a business. To make this happen CV. XYZ is a micro small and medium business that is engaged in the manufacture of semi - finished traditional products which are raw materials for other products such as spring rolls. The business needs to identify and pivot strategies to increase competitiveness and growth, considering the decline in production numbers every year. This research uses the SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) method and the AHP (Analytic Hierarchy Process) method to determine effective development strategies in business competition. With these two methods, researchers can identify what factors, both internal and external, influence the company's position using the SWOT method and find out which strategies should be prioritized based on the weight of importance and impact using the AHP method. Based on the results of the formulation using the SWOT CV method. XYZ itself got a score of 0.707 for internal and got a score of 1.535 for external positions so it placed CV. XYZ is in quadrant I position where the company has strengths and also opportunities to develop the company. Based on the results of observations using the SWOT method, 7 strategies were produced which were then used by the AHP method to determine which strategy should be prioritized based on the results of the weight assessment, the strategy that has the first weight is looking for suppliers of additional raw materials at stable prices to avoid shortages of raw materials and maintain product price stability when marketed with an AHP weight value of 0.213 and so on based on calculation results.

Keywords: Marketing Strategy, SWOT, AHP



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji serta syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, dimana dengan izin dan ridhonya telah memberikan banyak nikmat diantaranya kesehatan, sehingga akhirnya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir tanp kendala apapun. Dengan jauh dari sempurna tugas akhir ini penulis buat untuk menyelesaikan perkuliahan dan mendapatkan gelar sarjanadan penulis bangga telah mencapai di titik ini.

Tugas Akhir ini saya persembahkan untuk:

1. Kepada ayah dan almarhum ibu yang selama memberikan banyak dukungan baik materi dan semangat untuk menyelesaikan masa perkuliahan,
2. Kepada kaka tercinta Riski pitriani, Abang Adam, dan Adek Wahyu yang telah menjadi penyemangat penulis untuk menyelesaikan tugas akhir
3. Teman teman teknik industri 2020, khususnya Heru, Tiara, Intan, Arul, dan Najib yang selama berbagi ilmu agar dapat menyelesaikan kuliah bersama
4. Teman teman perantauan yang telah direpotkan dari awal penulid tiba di Yogyakarta sampai dengan sekarang



KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim,

Puji serta syukur atas kehadiran Allah SWT, atas rahmat dan ridho-Nya, sehingga penulis dapat dengan lancar menyelesaikan tugas akhir “Analisis SWOT dan AHP Untuk Menentukan Strategi Pengembangan Dalam Persaingan Usaha” Di mana tugas akhir ini merupakan suatu persyaratan wajib yang harus dilakukan untuk memenuhi persyaratan kelulusan di Program Studi Teknik Industri. Tugas akhir ini juga diharapkan akan memberikan manfaat bagi perusahaan yang telah memberikan izin penulis untuk melakukan penelitian dan juga bermanfaat bagi pembaca tugas akhir ini. Serta penulis juga mengucapkan banyak terima kasih karena selama melakukan penyusunan tugas akhir telah diberikan semangat, motivasi, serta bimbingan sehingga dapat menyelesaikan dengan baik dan tanpa halangan apapun.

Akhir kata penulis sangat menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan masih jauh dari kata sempurna dalam penulisan tugas akhir ini, oleh karena itu penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya dan senantiasa selalu meminta masukan dan kritikan yang membangun agar dapat menjadi pembelajaran bagi penulis ke depannya.

Yogyakarta, 20 Agustus 2024

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Sahtria Mahesa

DAFTAR ISI

PENGESAHAN TUGAS AKHIR	i
LEMBAR PENGESAHAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN/TUGAS AKHIR	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	ii
SURAT KEASLIAN SKRIPSI	iii
ABSTRAK	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan Penelitian	4
1.4. Manfaat Penelitian	4
1.5. Batasan Masalah	5
1.6. Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI	7
2.1. Penelitian Terdahulu	7
2.2. Pemasaran	11
2.2.1. Pengertian pemasaran.	11
2.3. Strategi Pemasaran	12
2.3.1. Pengertian Strategi Pemasaran	12
2.3.2. Faktor – faktor Strategi Pemasaran	12
2.3.3. Indikator Pemasaran	14
2.4. <i>Strengh, Weaknesses, Opportunities, dan Threats (SWOT).</i>	16
2.4.1. Pengertian SWOT	16
2.4.2. Unsur – Unsur Analisis SWOT	17
2.4.3. Tujuan SWOT.	18
2.4.4. Faktor SWOT	18
2.5. Analisis SWOT	18
2.5.1. <i>Internal Faktor Evaluation (IFE) dan External Faktor Evaluatiion (IFE).</i>	19

2.6.	Matriks SWOT	27
2.7.	<i>Analytical Hierarchy Process (AHP)</i>	29
BAB III METODE PENELITIAN		33
3.1	Objek Penelitian	33
3.2	Metode Pengumpulan Data	33
3.3	Validitas	35
3.4	Variabel Penelitian.....	36
3.5	Diagram Alir Penelitian.....	38
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		42
4.1.	Proses Produksi	42
4.2.	Hasil Analisis	43
4.2.1.	<i>Internal Faktor Analysis Summary (IFAS)</i>	43
4.2.2.	<i>Eksternal Faktor Analysis Summary (EFAS)</i>	49
4.3.	Pembahasan	54
4.3.1.	Perhitungan Pembobotan <i>Internal Faktor Analysis Summary (IFAS)</i>	54
4.3.2.	Perhitungan Rating <i>Internal Faktor Analysis Summary (IFAS)</i>	55
4.3.3.	Perhitungan Pembobotan <i>Eksternal Faktor Analysis Summary (EFAS)</i>	57
4.3.4.	Perhitungan Rating <i>Eksternal Faktor Analysis Summary (EFAS)</i> .	58
4.3.5.	Analisis SWOT Untuk Posisi Perusahaan	61
4.3.6.	Penentuan Strategi Menggunakan Matriks SWOT	62
4.3.7.	Penentuan Strategi Prioritas Menggunakan Metode AHP.....	73
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		85
5.1	Kesimpulan	85
5.2	Saran	86
DAFTAR PUSTAKA		87
LAMPIRAN		89

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Formulasi Strategi	19
Gambar 2. 2 Diagram Analisis SWOT	26
Gambar 2. 3 Diagram Matriks SWOT	27
Gambar 3. 1 Struktur Hieraki Strategi Pengembangan	37
Gambar 3. 2 Diagram Alir Penelitian	39
Gambar 4 1. Proses Produksi Kulit Lumpia.....	42
Gambar 4 2. Analisis SWOT dalam menentukan posisi perusahaan.....	61



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah produksi kulit lumpia.....	2
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	7
Tabel 2. 2 Kerangka Kuesioner Faktor Internal.....	21
Tabel 2. 3 Kerangka Kuesioner Faktor Eksternal	21
Tabel 2. 4 Kerangka Perhitungan Bobot Internal Faktor Strategi (IFAS).	22
Tabel 2. 5. Kerangka Perhitungan Bobot Eksternal Faktor Strategi (EFAS).....	22
Tabel 2. 6. Kerangka Perhitungan Total Bobot dan Rating IFAS	24
Tabel 2. 7. Kerangka Perhotungan Total Bobot dan Rating EFAS	25
Tabel 2. 8. Kriteria pemilihan (Menentukan Prioritas).....	30
Tabel 2. 9. Nilai indeks random konsistensi	32
Tabel 4. 1 Faktor Internal Kekuatan dan Kelemahan	44
Tabel 4. 2 Faktor Eksternal Peluang dan Ancaman	50
Tabel 4. 3Perhitungan Bobot Strategi Faktor Internal	54
Tabel 4. 4Perhitungan Rating Strategi Faktor Internal	55
Tabel 4. 5Perhitungan Bobot Strategi Faktor Internal	57
Tabel 4. 6 Perhitungan Rating Strategi Faktor Internal	59
Tabel 4. 7 Menentukan strategi memanfaatkan kekuatan dan memanfaatkan peluang	63
Tabel 4. 8 Lanjutan menentukan strategi dengan memanfaatkan kekuatan dan memanfaatkan peluang.....	65
Tabel 4. 9 Menentukan Strategi dengan memanfaatkan peluang dan melihat kelemahan.	67
Tabel 4. 10 Menentukan strategi dengan Memannfaatkan kekuatan dengan melihat ancaman yang ada	68
Tabel 4. 11. Menentukan strategi dengan melihat kelemahan dan ancaman yang ada	70
Tabel 4. 12 Kode kriteria berdasarkan strategi dari metode SWOT	73
Tabel 4. 13. Matriks Perbandingan Narasumber 1	74
Tabel 4. 14. Hasil Matriks Perbandingan Narasumber 1	75
Tabel 4. 15.Matriks Normalisasi Narasumber 1.	75

Tabel 4. 16. Hasil Bobot Prioritas narasumbet 1	76
Tabel 4. 17. Matriks Normalisasi Narasumber 2	78
Tabel 4. 18. Hasil Matriks Perbandingan Narasumber 2	79
Tabel 4. 19. Matriks Normalisasi Narasumber 2	80
Tabel 4. 20. Hasil Bobot Prioritas Narasumber 2	81
Tabel 4. 21. Geomatic Mean Bobot Prioritas	83



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Menurut Undang – Undang Nomor 20 tahun 2008, Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau yang kerap disebut sebagai UMKM merupakan usaha produktif yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana yang telah diatur oleh undang-undang. UMKM yang ada di Indonesia Sebagian besar berasal dari rumah tangga yang dapat menyerap banyak tenaga kerja. Berdasarkan data kementerian koperasi dan UKM, UMKM memiliki kontribusi terhadap pendapatan nasional (PDB Nasional) sebesar 60,5% yang menunjukkan bahwa UMKM di indonesia ini sangat berpotensi untuk berkembang sehingga dapat berkontribusi bagi perekonomian negara. (Kemenkeu.go.id, 2023)

Tantangan bagi UMKM untuk tetap bertahan di pasar yakni, dimana persaingan akan semakin ketat dan tinggi, dimana menurut Kementerian Keuangan (Kemenkeu) menyebutkan bahwa tantangan besar yang dihadapi bagi UMKM diantaranya yaitu sulitnya naik kelas, minimnya akses digitalisasi, sulit menembus pasar global, hingga kurangnya layanan finansial. Persaingan yang semakin ketat juga merupakan salah satu tantangan yang dihadapi oleh UMKM, suatu usaha dapat dikatakan berhasil apabila usaha tersebut dapat beradaptasi dengan perkembangan zaman baik itu dari segi teknologi, permintaan konsumen, dan inovasi sehingga usaha dapat berkembang. (Databoks.com, 2023)

Salah satu UMKM yang sedang marak saat ini adalah usaha produk tradisonal setengah jadi yang merupakan bahan baku untuk produk lain, seperti kulit lumpia, kulit dimsum, maupun kulit pangsit. Maraknya usaha kuliner yang menggunakan

kulit lumpia yang merupakan olahan berbahan dasar tepung gandum yang ditipiskan sehingga dapat membentuk kulit.

Berdasarkan hasil observasi saya secara langsung usaha pembuatan kulit lumpia di CV. XYZ cocok untuk diteliti dengan permasalahan yang akan diangkat oleh penulis dikarenakan usaha tersebut sudah memasarkan produknya selain secara langsung di rumah produksi dan dipasarkan juga berbagai minimarket terkenal di Yogyakarta seperti Mirota Kampus dan Hypermart.

Semakin banyaknya usaha yang serupa akan menyebabkan penurunan permintaan terhadap konsumen, maka dari itu penting bagi CV. XYZ untuk memahami secara mendalam faktor apa saja yang akan mempengaruhi kinerja bisnisnya, maka dari itu CV. XYZ menghadapi tekanan bisnis dari berbagai aspek seperti persaingan yang semakin ketat, perubahan kebutuhan pada pasar, dan ekonomi konsumen yang fluktuatif sehingga menyebabkan penurunan jumlah produksi khususnya pada produk kulit lumpia. Dengan demikian CV. XYZ perlu meningkatkan strategi untuk memperluas pasar agar lebih dikenal lagi, sehingga meningkatkan pesanan setiap tahunnya.

Tabel 1. 1 Jumlah produksi kulit lumpia

NO	Tahun	Jumlah Produksi (bungkus)
1	2019	83.2999
2	2020	41.7952
3	2022	77.1990
4	2023	66.9399

Sumber: (CV. XYZ, 2024)

Berdasarkan data produksi kulit lumpia terdapat penurunan produksi yang dihasilkan oleh CV. XYZ , pada saat sebelum terjadinya bencana covid 19 produksi kulit lumpia pada tahun 2019 mencapai 83.2999, setelah itu mengalami penurunan

yang sangat signifikan pada saat terjadinya bencana covid 19 pada tahun 2020 sehingga hanya memproduksi sebanyak 71.990. pada tahun 2022 produksi kulit lumpia di CV. XYZ mengalami kenaikan sebesar 77.1990 dan Kembali mengalami penurunan Kembali pada tahun 2023 sebesar 66.9399, dan menurut wawancara kepada pemilik usaha tersebut sampai sekarang produksi masih mengalami penurunan dimana dengan adanya penurunan jumlah produksi ini pemilik usaha mengatakan bahwa belum adanya pengembangan sejak terjadinya pandemi covid 19 kemarin.

Dalam upaya mencapai hal itu maka dilakukanya langkah-langkah berupa strategi tertentu yang harus dianalisis dengan metode tertentu. Analisis SWOT memungkinkan perusahaan dapat mengidentifikasi faktor apa saja yang ada dalam usaha tersebut seperti kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mempengaruhi bisnisnya. Sehingga didapatkan strategi strategi yang tepat dalam pengembangan perusahaan. Di sisi lain, metode AHP dapat memberikan kerangka kerja sistematis untuk menentukan strategi mana yang harus diprioritaskan yang telah diidentifikasi pada analisis dengan metode SWOT.

Dengan menggunakan kedua metode ini diharapkan CV. XYZ dapat mengembangkan usaha dengan strategi yang sesuai dengan kondisi internal dan eksternal perusahaan, seperti memaksimalkan kekuatan yang ada pada perusahaan, mengatasi tantangan yang sedang dihadapi pasar. Sesuai dengan fenomena yang terjadi pada perusahaan maka peneliti akan melakukan penelitian dengan judul “Analisis SWOT dan AHP Untuk Menentukan Strategi Pengembangan Dalam Persaingan Usaha”. Diharapkan nantinya hasil dari penelitian ini dapat memberikan

usulan strategi yang baik bagi manajemen perusahaan untuk memperkuat posisi bisnis di pasar.

1.2. Rumusan Masalah

1. Bagaimana posisi perusahaan berdasarkan keadaan internal dan faktor eksternal yang dianalisis menggunakan metode SWOT.
2. Strategi apa saja yang dapat diterapkan oleh CV. XYZ dalam persaingan usaha dengan menggunakan metode SWOT
3. Bagaimana urutan strategi prioritas yang diambil dari hasil analisis SWOT menggunakan metode AHP?

1.3. Tujuan Penelitian

Dibawah ini merupakan tujuan dari penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui posisi perusahaan berada di kuadran mana berdasarkan keadaan internal dan eksternal menggunakan analisis SWOT
2. Agar dapat menentukan strategi apa saja yang digunakan untuk melakukan pengembangan perusahaan dengan metode analisis SWOT
3. Memberikan rekomendasi dan usulan terkait strategi prioritas untuk mengembangkan CV. XYZ agar dapat bersaing dipasaran.

1.4. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang akan didapat sebagai berikut :

1. Hasil pengamatan dapat membantu perusahaan sebagai bahan masukan.
2. Dapat menjalin hubungan baik antara perusahaan tempat magang dan perguruan tinggi sehingga mempermudah mahasiswa selanjutnya untuk melakukan magang di perusahaan tersebut.

3. Dapat melakukan pengembangan perusahaan dengan hasil yang didapat dari analisis SWOT dan AHP.

1.5. Batasan Masalah

Adapun batasan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Pelaksanaan penelitian ini dilakukan di CV. XYZ sebagai objek penelitian.
2. Penelitian ini hanya berfokus pada identifikasi kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang perusahaan yang mencakup faktor internal dan eksternal, dan prioritas strategi.
3. Penelitian menggunakan metode SWOT dan AHP
4. Penelitian hanya dilakukan sampai dengan usulan strategi apa yang harus dilakukan oleh CV. XYZ dalam pengembangan usaha.

1.6. Sistematika Penulisan

Dalam penyusunan tugas akhir ini, penulis membuat sistematika penulisan yang berujuan agar terfokus pada pokok permasalahan dan tidak melebar ke permasalahan lain. Penelitian ini dibagi menjadi lima bab dimana :

Pada bab pertama berisi tentang latar belakang permasalahan berdasarkan observasi langsung dan kajian literatur untuk menentukan metode yang cocok dalam permasalahan tersebut, sehingga dapat menentukan tujuan dan manfaat pada penelitian.

Pada bab ke dua berisi tentang penelitian terdahulu yang menggunakan metode yang sama, dan penjelasan tentang metode yang akan digunakan seperti penjelasan tentang SWOT, penentuan posisi perusahaan, strategi pemasaran, dan metode AHP.

Pada bab ketiga berisi tentang objek penelitian, metode yang digunakan dalam mengumpulkan data, variable penelitian, dan diagram alir penelitian

Pada bab ke empat berisikan tentang proses produksi perusahaan, hasil analisis faktor internal dan eksternal menggunakan metode SWOT, penentuan posisi dan strategi perusahaan, dan menentukan strategi prioritas dengan metode HP.

Pada bab ke lima berisi Kesimpulan berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab 4 yang disesuaikan dengan rumusan masalah, dan membuat Kesimpulan



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang didapatkan dalam penelitian di CV. XYZ maka didapatkan beberapa kesimpulan dalam menentukan strategi perusahaan dalam pengembangan perusahaan diantaranya yaitu:

- A. Faktor internal berdasarkan Kekuatan (*Strenght*) dan faktor internal Kelemahan (*Weakness*) memiliki nilai posisi sebesar 0,707 sedangkan faktor eksternal berdasarkan Peluang (*Opportunity*) dengan faktor internal Ancaman (*Threats*) memiliki nilai posisi sebesar 1,533 sehingga dapat disimpulkan bahwa perusahaan berada pada posisi kuadran I, dimana perusahaan memiliki sebuah kekuatan dan juga peluang untuk mengembangkan perusahaan dengan memanfaatkan peluang yang ada perusahaan harus membentuk strategi sehingga mendukung kebijakan yang agresif (*growth oriented strategy*) dan pada posisi ini merupakan posisi yang sangat menguntungkan untuk perusahaan.
- B. Berdasarkan hasil SWOT maka dihasilkan 5 strategi pengembangan dalam perusahaan diataranya yaitu:
 1. Pembuatan desain kemasan yang lebih menarik dan dapat tahan lama.
 2. Melakukan promosi dan penjualan di sosial media dan potongan harga.
 3. Pembuatan produk baru dari produk olahan perusahaan.
 4. Pembuatran sistem pada perusahaan.
 5. Melakukan kerjasama dengan perusahaan maupun instansi lain.
- C. Berdasarkan analisis swot maka didapatkan 5 strategi dalam strategi pengengembangan perusahaan pada CV. XYZ , dan selanjutnya digunakan metode AHP untuk menentukan strategi yang harus diprioritaskan, strategi tersebut berdasarkan urutan prioritasnya diantaranya yaitu:
 1. Pembuatan produk baru dari produk olahan perusahaan dengan nilai bobot sebesar 0,943

2. Pembuatan desain kemasan yang lebih menarik dan dapat tahan lama dengan bobot sebesar 0,711
3. Pembuatan sistem pada perusahaan dengan bobot sebesar 0,577
4. Melakukan promosi dan penjualan di sosial media dan potongan harga dengan bobot sebesar 0,443
5. Melakukan Kerjasama dengan perusahaan maupun instansi lain dengan bobot sebesar 0,278

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan observasi langsung pada CV. XYZ maka dari itu penulis memberikan saran kepada perusahaan yaitu:

1. Perusahaan harus memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada berdasarkan hasil penelitian untuk mengembangkan perusahaan dan meminimalisir kekurangan dan ancaman yang ada
2. Perusahaan diharapkan memberikan media pengaduan bagi konsumen yang membeli produk di mitra kerja sebagai evaluasi untuk memperbaiki kualitas produk.
3. Perusahaan diharapkan menerapkan beberapa usulan yang dihasilkan berdasarkan hasil penelitian, terutama usulan strategi yang telah diprioritaskan berdasarkan hasil bobot AHP.
4. Menambahkan media online (*marketplace*) sebagai media untuk melakukan penjualan produk sehingga tidak hanya di mitra kerja dan di tempat produksi saja.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggreani, Tuti Fitri. 2021. Faktor - Faktor yang mempengaruhi SWOT: Strategi Pengembangan SDM, Strategi Bisnis, dan Strategi MSDM . Yogyakarta: Universitas Mercu Buana.
- Alwi, Muhammad. (2023). Analisis Strategi Pada Pemasaran Perusahaan Penyelenggara Ibadah Haji dan Umroh Menggunakan Metode SWOT dan AHP (Study Kasus: PT. Rihlah Tours and Travel, Jakarta). Yogyakarta: Skripsi Fakultas Sains dan Teknologi. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
- Freddy Rangkuti. 2017. Customer Care Excellent Meningkatkan Kinerja Perusahaan melalui Pelayanan Prima Plus Analisis Kasus Jasa Raharja. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Huda, Nurul et. al. 2017. Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi. Jakarta: Kencana.
- Kotler, Phillip dan Kevin Lane Keller.(2016). Manajemen Pemasaran edisi 12 Jilid 1 & 2.Jakarta: PT. Indeks.
- Kumalasari, E. 2020. Pengaruh Motivasi Kerja dan Motivasi kerja Terhadap Komitmen Organisasional Karyawan Baru (Studi Pada PT Petrokimia Gresik),. Jurnal Ilmiah Mahasiswa. 1-18
- Marimin., 2008, Pengambilan Keputusan Kriteria Majemuk. Jakarta : Grasindo.
- Muslimin, Zabir Zainuddin, Muh. Kepin Saputra, dan . (2022). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha UMKM Sederhana (Studi Kasus Desa Konda Kec. Konda)
- Nurfahrizal, Dwi, Suseno, dan . (2023). PEMILIHAN SUPPLIER DENGAN METODE AHP DAN TOPSIS PADA PT XYZ. Yogyakarta: Universitas Teknologi Yogyakarta.
- Pakiding, Eka Pratiwi Briant, , , dan . (2018). Usulan Perbaikan Tata Kelola produk dan layanan di CV. Fruitzee Mitra Indonesia Untuk Meningkatkan Penjualan. Yogyakarta: Universitas Atma Jaya.
- Permata, Ekie Gilang, Ismu Kusmuwnto, Muhammad Nur, dan Murni Novita Sijabat. (2019).). Analisis Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode SWOT dan Analytical Hierarcy Process (AHP) untuk meningkatkan volume penjualan. Riau: Universitas Islam Negeri Suktan Syarif Kasim .
- Ragista, Elyza, Hidayat Koto, dan Damers Uker. (2021). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Tape di Era New Normal Menggunakan Metode SWOT dan AHP. Bengkulu: Universitas Bengkulu.
- Razvi Astio Hermawan, Sri Supatmi, Nugroho Widiyanto, dan . (2022).). Sistem Penentuan Bobot Pekerjaan Yang Cocok Untuk Karyawan dengan metode

- AHP dan Topsis Studi kasus PT. Meister Sinergi Indonesia. Bandung: International Women University,.
- Setiawan, Ardi, Hana Ctur Wahyuni, , dan . (2018). Integrasi metode SWOT dan AHP Untuk Merumuskan Strategi Pemasaran (Studi Kasus PT. Rattan Craft Indonesia). Siduarjo: Universitas Muhammadiyah Siduarjo.
- Setiawan, Desy Amaliati, Irfan Arif Husen, Rahmat Yuliansyah, dan Said Khaerul Wasif . (2022). Pengaruh Promosi, Kualitas pelayanan dan Nilai Pelamnggaran Terhadap Kepuasan Konsumen Gojek (Studi Kasus di Wilayah Kelurahan Cipinang Besar Utara. Indonesia: Jurnal Inovasi Penelitian .
- Shadiq, Jafar, Tatan Sukiwa, Imam Basriman, dan . (2023). Strategi Penerapan Keselamatan Kesehatan Kerja Pada Cabang Perusahaan Pergudangan Menggunakan Metode Analisis SWOT dan AHP. Jakarta: Universitas Sahid Jakarta.
- Siregar, Mastoni, , , dan . (2020).). ANALISIS STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE swot dan Qspm. Riau: UIN Suska Riau.
- Sugiyono. (2019). Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif Dan R&D. Bandung: ALFABETA.
- Tjiptono, Fandy. 2010. Strategi Pemasaran. Edisi ketujuh. Yogyakarta : Andi.
- Vivian, , Anggiana Mardhatillah, , dan . (2021). Analysis of Product Marketing Strategis Using SWOT and AHP Methods at PT Raya Utama. Indonesia : Universitas Prima Indonesia.
- Widodo, Slamet, Festy Ladayani, La Ode Asrianto, dan Dalfian. (2023). Buku Ajar Metode Penelitian. : CV. Secience Techno Direct.
- Bahra, Al, Rokhmadi, dan Yasin Efendi. (2021). *Menentukan Strategi Pemasaran Perusahaan Menggunakan Analisis SWOT Pada Produk Alarm Mobil di PT. Mandiri Sentosa*. Jakarta: Universitas Muhammadiyah Jakarta.
- Putra, Rahmat Wijaya, , dan . (2021). *INTEGRASI METODE SWOT DAN AHP DALAM MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN BERAS KITA PREMIUM DI WILAYAH KERJA PERUM BULOG CABANG MAKASSAR*. Makassar: Politeknik ATI Makassar.
- Zumroh, Iztti . (2014). Penggunaan Analisis SWOT dan AHP untuk menentukan strategi pemasaran perusahaan (Studi Kasus: WL Alumunium).. Yogyakarta: Skripsi Fakultas Sains dan Teknologi. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga..