

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Indonesia merupakan negara yang telah memasuki era persaingan global, dimana pada era ini tidak adanya batasan dalam setiap individu untuk memulai maupun mengembangkan usaha baik dalam lingkup kecil, menengah maupun besar. Dengan demikian persaingan usaha semakin ketat dan menuntut para pemilik usaha memiliki strategi agar usahanya dapat bertahan dan berkembang dalam situasi tersebut. Tingkat persaingan ini memaksa setiap usaha untuk menghasilkan berbagai ide untuk mengalahkan persaingan, terutama untuk usaha yang beroperasi pada industri yang sama.

*Home Bakery* Kang Asep merupakan sebuah industri rumahan yang memproduksi berbagai macam jenis roti seperti roti tawar, roti dengan berbagai varian rasa dan roti buaya. Salah satu langkah yang digunakan oleh Kang Asep untuk menarik konsumen diantaranya memperbolehkan calon konsumen mencoba produk roti secara gratis, memberikan harga diskon dengan minimal pembelian dan promosi lewat sosmed.

Namun apabila ditinjau dari perkembangannya saat ini *home bakery* Kang Asep belum melakukan inovasi pemasaran yang baik dalam menghadapi pesaing yang memiliki usaha menengah ke atas. *Home Bakery* Kang Asep ini perlu mengenali kekuatan dan kelemahan usaha dalam persaingan, hal ini akan membantu dalam memanfaatkan setiap peluang yang ada.

**Tabel 1. Data Penjualan dari Desember 2022 sampai April 2023**

***Home Bakery* Kang Asep Majasari, Pandeglang**

Bulan	Barang	Penjualan			Total per/bulan
		Jumlah	Harga Satuan	Total	
Des	Roti tawar	-	-	-	Rp. 14.650.000,-
	Roti cokju dan piscokju	3.700	Rp. 2.500,-	Rp. 9.250.000,-	
	Roti selai buah-buahan	2.700	Rp. 2.000,-	Rp. 5.400.000,-	
	Roti	-	-	-	

Bulan	Barang	Penjualan			Total per/bulan
		Jumlah	Harga Satuan	Total	
	Buaya				
Jan	Roti tawar	-	-	-	Rp. 8.900.000,-
	Roti cokju dan piscokju	2.200	Rp. 2.500,-	Rp. 5.000.000,-	
	Roti selai buah-buahan	1.950	Rp. 2.000,-	Rp. 3.900.000,-	
	Roti Buaya	-	-	-	
Feb	Roti tawar	-	-	-	Rp. 9.200.000,-
	Roti cokju dan piscokju	2.000	Rp. 2.500,-	Rp. 5.000.000,-	
	Roti selai buah-buahan	2.000	Rp. 2.000,-	Rp. 4.000.000,-	

Bulan	Barang	Penjualan			Total per/bulan
		Jumlah	Harga Satuan	Total	
	Roti Buaya	1	Rp. 200.000,- -	Rp. 200.000,-	
Mar	Roti tawar	360	Rp. 10.000,-	Rp. 3.600.000,-	Rp. 10.350.000,-
	Roti cokju dan piscokju	1.500	Rp. 2.500,-	Rp. 3.750.000,-	
	Roti selai buah-buahan	1.500	Rp. 2.000,-	Rp. 3.000.000,-	
	Roti Buaya	-	-	-	
Apr	Roti tawar	800	Rp. 10.000,-	Rp. 8.000.000,-	Rp. 8.000.000,-
	Roti cokju dan	-	-	-	

Bulan	Barang	Penjualan			Total per/bulan
		Jumlah	Harga Satuan	Total	
	piscokju				
	Roti selai buah-buahan	-	-	-	
	Roti Buaya	-	-	-	

Sumber Data : *Home Bakery* Kang Asep Majasari, Pandeglang

Data diatas merupakan hasil penjualan yang diambil 5 bulan terakhir, dari bulan Desember 2022 sampai April 2023 terjadi kenaikan dan penurunan hasil penjualan. Namun jika dilihat dari bulan Desember 2022 mengalami penjualan yang melambung tinggi, hal itu dikarenakan adanya pesanan sebesar 2000 pcs untuk kepentingan salah satu acara konsumen.

Salah satu alternatif strategi yang harus digunakan pada *home bakery* Kang Asep yaitu dengan menggunakan analisis *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Analisis ini mengukur berdasarkan faktor internal dan eksternal pada matriks *Internal*

*Factor Evaluation* (IFE), *External Factor Evaluation* (EFE), matriks Internal-Ekternal (IE) serta matriks SWOT yang digunakan sebagai masukan analisis QSPM. Bersumber pada penjelasan tersebut, penulis tertarik untuk mangulas lebih lanjut dalam wujud skripsi. Sehingga topik yang diambil oleh penulis dalam riset ini merupakan **“Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Home Bakery Kang Asep Majasari, Pandeglang”**

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah sebagai berikut:

Bagaimana strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan roti pada *home bakery* Kang Asep Majasari Pandeglang dengan menggunakan metode *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM)?

## **C. Fokus Penelitian**

Untuk membatasi cakupan penelitian ini agar tidak terlalu luas dengan banyaknya data maupun informasi yang akan diperoleh di lapangan, maka peneliti membuat fokus penelitian mengenai topik yang akan diteliti yaitu penyusunan strategi dengan menggunakan metode *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) untuk

meningkatkan penjualan pada *home bakery* Kang Asep Majasari Pandeglang.

#### **D. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan strategi pemasaran yang digunakan untuk meningkatkan penjualan pada *home bakery* Kang Asep Majasari Pandeglang.

#### **E. Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penelitian ini dibagi menjadi beberapa bagian, diantaranya:

##### **1. Bagi Akademisi**

Dapat digunakan sebagai acuan atau materi pertimbangan dalam penyusunan penelitian yang akan datang.

##### **2. Bagi Peneliti**

Penelitian ini berguna untuk menambah wawasan mengenai cara menganalisa strategi pemasaran yang digunakan sebuah perusahaan dengan menggunakan metode *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) serta sebagai persyaratan yang harus dipenuhi untuk mendapatkan gelar sarjana di jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

### 3. Bagi Pemilik Usaha

Penelitian ini sebagai bahan pertimbangan untuk mengambil keputusan mengenai kebijaksanaan strategi pemasaran di masa yang akan datang.

## F. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Penelitian terdahulu yang relevan merupakan sebuah upaya peneliti guna membandingkan serta menemukan inspirasi untuk penelitian yang sedang dilakukan. Kajian ini dapat membantu peneliti menemukan perbedaan dan persamaan dengan penelitian terdahulu yang sebelumnya telah dilakukan.

**Tabel 2. Penelitian Terdahulu yang Relevan**

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
1.	Kustiawati Ningsih dan	Matriks <i>Internal</i>	<i>Mixed methods research</i>	Hasil analisis	Penulis membahas



No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
	Hamamah (2013) <sup>1</sup>	<i>Factor Evaluation (IFE) dan External Evaluation (EFE) Buah Naga Organik</i>	dengan menggunakan metode pengumpulan data melalui wawancara, observasi dan kuisisioner.	menunjukkan bahwa berdasarkan matriks IFE kekuatan utama usahatani buah naga organik adalah sudah memiliki pasar tetap, dengan skor sebesar 0,342.	tentang Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan pada <i>Home Bakery</i> Kang Asep Majasari Pandeglang. Tempat studi penelitian ini adalah <i>home bakery</i> Kang Asep Majasari di Pandeglang yang berlokasi di

<sup>1</sup> Kustiawati Ningsih and Hamamah, "Matriks Internal Factor Evaluation (IFE) Dan External Evaluation (EFE) Buah Naga Organik," Agustus 2013, h. 12.

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				Sedangkan kelemahan utama usaha tani buah naga yaitu belum diterapkannya SIM dalam sistem manajerial dengan skor sebesar 0,045. Berdasarkan hasil perhitungan	Kampung Maja Masjid RT 01 RW 05, Desa Sukaratu Kecamatan Majasari, Kab. Pandeglang, Prov. Banten.

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				<p>matriks EFE, Peluang utama usahatani buah naga adalah kebijakan pemerintah mengenai "Go Organic 2010" dan dukungan untuk mengembankan</p>	

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				<p>usahatani, dengan skor sebesar 0,252. Sedangkan ancaman utama usahatani buah naga yaitu jaringan distribusi dan pemasaran pesaing sudah lebih luas, dengan</p>	

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				skor sebesar 0,250.	
2.	Bernadine. <sup>2</sup>	Analisis Perumusan Strategi Bisnis Studi pada Andhika Salon di Cibubur.	Menggunakan metode Kualitatif.	Hasil penelitian menunjukkan ada dua alternatif strategi yang direkomendasikan yakni Strategi Pengembangan Produk	Penulis membahas tentang Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan pada <i>Home Bakery</i> Kang Asep Majasari Pandeglang. Tempat studi penelitian ini

---

<sup>2</sup> Bernadine, "Analisis Perumusan Strategi Bisnis Studi Pada Andhika Salon Di Cibubur," *Strategi Dan Kebijakan Bisnis*. h. 1.

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				<p>dan Strategi Penetrasi Pasar. Strategi Pengembangan Produk merupakan hasil keputusan yang paling tepat bagi perusahaan dengan total skor daya tarik (TAS) sebesar 5,92 lebih besar</p>	<p>adalah <i>home bakery</i> Kang Asep Majasari di Pandeglang yang berlokasi di Kampung Maja Masjid RT 01 RW 05, Desa Sukaratu Kecamatan Majasari, Kab. Pandeglang, Prov. Banten.</p>

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				<p>dibandingkan dengan Strategi Penetrasi Pasar yang memiliki total skor daya tarik (TAS) sebesar 5,22. Pengembangan produk dapat dilakukan dengan cara mengemban</p>	

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				<p>gkan jasa baru salon home service dan pembelian perlengkapan &amp; peralatan yang lebih terbaru.</p>	
3.	<p>Nia Budi Puspitasari, Rani Rumita, dan Gilang Yuda Pratama</p>	<p>Pemilihan Strategi Bisnis Dengan Menggunakan QSPM (Quantitative</p>	<p>Menggunakan metode Kuantitatif dengan metode pengumpulan data kuisisioner.</p>	<p>Dari hasil penelitian bahwa ini Industri IKM dapat melakukan strategi</p>	<p>Penulis membahas tentang Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan pada</p>



No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
	(2013). <sup>3</sup>	Strategic Planning Matrix) dan Model Maut (Multi Attribute Utility Theory) Studi Kasus Pada Sentra Industry Gerabah Kasongan Bantul. Yogyakarta.		pengembangan produk dan penetrasi pasar. Selain itu membuat desa Kasongan lebih menarik dengan mengembankan desa menjadi	<i>Home Bakery</i> Kang Asep Majasari Pandeglang. Tempat studi penelitian ini adalah <i>home bakery</i> Kang Asep Majasari di Pandeglang yang berlokasi di Kampung Maja Masjid RT 01 RW 05, Desa Sukaratu

<sup>3</sup> Nia Budi Puspitasari, Rani Rumita, and Gilang Yuda Pratama, "Pemilihan Strategi Bisnis Dengan Menggunakan QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) Dan Model Maut (Multi Attribute Utility Theory) Studi Kasus Pada Sentra Industry Gerabah Kasongan Bantul. Yogyakarta" Vol. 8, no. No. 3 (September 2013): h. 171.

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				<p>daerah wisata yang memang menarik untuk dikunjungi. Kesiapan ini juga diiringi dengan adanya kesiapan oleh masyarakat dan para pengusaha dengan</p>	<p>Kecamatan Majasari, Kab. Pandeglang, Prov. Banten.</p>

No.	<b>Peneliti dan Tahun Penelitian</b>	<b>Judul</b>	<b>Metode Penelitian</b>	<b>Hasil Penelitian</b>	<b>Perbedaan</b>
				<p>lebih mengembankan produknya dengan melakukan diversifikasi produk dengan bahan baku yang sama yaitu tanah tersebut.</p>	

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
4.	Rahmat Tullah (2021). <sup>4</sup>	Analisis Strategi Bisnis Pada PT Era Global Prioritas di Bandar Lampung.	Menggunakan metode Kualitatif dengan metode pengumpulan data observasi	Hasil penelitian berdasarkan matriks IFE dan EFE diperoleh total nilai sebesar 3.62 dan 3.05. Hasil perumusan dan pemetaan matriks IE PT. Era Global	Penulis membahas tentang Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan pada <i>Home Bakery</i> Kang Asep Majasari Pandeglang. Tempat studi penelitian ini adalah <i>home bakery</i> Kang Asep Majasari di

<sup>4</sup> Rahmat Tullah, "Analisis Strategi Bisnis Pada PT Era Global Prioritas Di Bandar Lampung.," *Jurnal Ilmu Manajemen Saburai* Vol. 7, no. No. 1 (2021): h. 77.

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				<p>Prioritis berada pada posisi Growth and Build (tumbuh dan bangun). Berdasarkan posisi perusahaan tersebut alternatif strategi yang tepat untuk digunakan</p>	<p>Pandeglang yang berlokasi di Kampung Maja Masjid RT 01 RW 05, Desa Sukaratu Kecamatan Majasari, Kab. Pandeglang, Prov. Banten.</p>

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				<p>oleh perusahaan adalah strategi insentif (penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk). Hasil analisis SWOT dihasilkan 8</p>	

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				<p>strategi yang kemudian diprioritaskan dengan metode QSPM yaitu Memperluas pangsa pasar melakukan promosi yang efektif dan efisien dengan jumlah nilai daya tarik (STAS)</p>	

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				<p>tertinggi sebesar 3.22. rekomendas i untuk PT. Era Global Prioritas sebaiknya terus melakukan perluasan jalinan kerjasama dengan berbagai pihak, manajemen</p>	



No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				<p>mutu produk, meningkatkan efektifitas promosi, melakukan evaluasi pemasaran, meningkatkan promosi baik melalui internet baik media sosial maupun website,</p>	

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				melakukan inovasi pemasaran, dan melakukan inovasi produk.	
5.	Patra Caraka (2017). <sup>5</sup>	Pengembangan Strategi Bisnis Menggunakan Metode IFE, EFE, QSPM, SWOT dalam	Menggunakan metode Kualitatif dengan metode pengumpulan data observasi	1. Hasil analisis lingkungan internal menunjukkan factor kekuatan PT. XYZ	Penulis membahas tentang Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan pada <i>Home Bakery</i>

<sup>5</sup> Patra Caraka, "Pengembangan Strategi Bisnis Menggunakan Metode IFE, EFE, QSPM, SWOT Dalam Pengembangan Bisnis PT. XYZ," *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Kewirausahaan* Vol. 1, no. No. 2 (November 2017): h. 163.

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
		Pengembangan Bisnis PT. XYZ		yang cukup memberikan pelayanan garansi ganti baru kepada konsumen yang telah membeli produknya serta memberikan rasa bertanggung jawab kepada produk	Kang Asep Majasari Pandeglang. Tempat studi penelitian ini adalah <i>home bakery</i> Kang Asep Majasari di Pandeglang yang berlokasi di Kampung Maja Masjid RT 01 RW 05, Desa Sukaratu Kecamatan Majasari, Kab. Pandeglang, Prov.

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				<p>yang telah di jual ke konsumen di bandingkan dengan pesaing dengan harga murah tetapi kualitas tidak meyakinkan.</p> <p>2. Factor kelemahan yang</p>	Banten.

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				<p>dominan dari PT. XYZ adalah masih kurangnya karyawan yang melakukan maintenance produk pada toko yang jumlahnya hampir +- 100 toko untuk daerah Jakarta. Hal</p>	

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				<p>ini menjadi penghambat PT.XYZ dalam memberikan layanan garansi penukaran baru di toko sehingga konsumen cenderung menunggu barang penggantian nya cukup lama dan</p>	

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				<p>bisa beralih ke pesaing yang murah tetapi tidak menyulitkan dirinya untuk melakukan garansi.</p> <p>3. Hasil analisis eksternal menunjukkan bahwa peluang yang sangat besar bagi</p>	

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				<p>PT.XYZ adalah selalu keluarnya produk smarphone terbaru yang telah disediakan oleh vendor smarphone terkenal di Indonesia. Tentu nya dengan hal ini PT.XYZ harus selalu</p>	



No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				<p>update mengenai smartphone keluaran terbaru agar konsumen tidak beralih ke produk lainnya.</p> <p>4. Faktor ancaman terbesar yang di hadapi oleh PT.XYZ, konsumen</p>	

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				<p>yang tidak ingin agar proses garansi tidak terlalu ribet yang harus datang ke kantor pusat PT.XYZ . Hal ini menjadi perhatian khusus PT.XYZ untuk membenahi</p>	

No.	Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
				diri dalam hal peningkatan pelayanan khususnya garansi, karena jika tidak diantisipasi segera mungkin konsumen akan beralih ke pesaing.	

### G. Kerangka Pemikiran

Dalam penelitian ini, penulis akan melakukan kegiatan seperti yang terantum pada kerangka pemikiran berikut:

Tabel 3. Kerangka Pemikiran

Input	Proses	Output
<p>1. Wawancara</p> <p>2. Observasi</p> <p>3. Dokumentasi</p> <p>4. Kajian Pustaka</p>	<p>1. Tahapan Memasukan</p> <p>Pada tahap ini penulis menggunakan matriks IFE yang bersumber dari faktor internal perusahaan dan matriks EFE yang bersumber dari faktor luar perusahaan.</p> <p>2. Tahapan Pencocokan</p> <p>Pada tahap ini penulis menggunakan matriks IE dan SWOT</p> <p>3. Tahapan Pengambilan Keputusan</p> <p>Pada tahap ini penulis menggunakan matriks QSPM.</p>	<p>Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan pada <i>Home Bakery</i> Kang Asep Majasari, Pandeglang.</p>

## **H. Sistematika Pembahasan**

Berikut adalah susunan pembahasan dalam penelitian ini:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini dimaksudkan untuk memberikan gambaran umum mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat atau signifikansi penelitian, penelitian terdahulu yang relevan, kerangka pemikiran dan sistematika pembahasan.

### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi tentang landasan teori-teori yang mendukung pembahasan. Hal ini dikemukakan dalam landasan teori.

### **BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan tentang jenis penelitian, tempat dan waktu pelaksanaan penelitian, metode pengumpulan data serta teknik analisis data.

**BAB IV : PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN**

Bab ini akan membahas secara rinci dan terpadu mengenai hasil dari penelitian yang telah dilakukan.

**BAB V : PENUTUP**

Bab ini membahas tentang kesimpulan serta saran dari hasil penelitian.