

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ANALISIS PEMASARAN ALAT PEMISAH LIDI DARI DAUN SAWIT MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN QSPM

TUGAS AKHIR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Teknik Pada
Program Studi Teknik Industri

Disusun Oleh:

M. FURQAN YONEFI
11950214859



UIN SUSKA RIAU

UIN SUSKA RIAU

FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU
2024

- Hak Cipta Dilindungi-Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBAR PERSETUJUAN

ANALISIS PEMASARAN ALAT PEMISAH LIDI SAWIT MENGUNAKAN METODE SWOT DAN QSPM

TUGAS AKHIR

Oleh :

M. FURQAN YONEFI
11950214859

Telah diperiksa, disetujui, dan disahkan Sebagai Laporan Tugas Akhir
Di Pekanbaru, padanggal 17 Januari 2024

Pembimbing I



Prof. Fitra Lestari Nohiza, M.Eng., Ph.D
NIP. 198516062011011016

Pembimbing II



Anwardi, S.T., M.T.
NIP. 198210272015031001

Mengetahui,
Ketua Program Studi Teknik Industri
Fakultas Sains dan Teknologi
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau



Misra Marjati, S.T., M.T
NIP. 198205272015032002

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBAR PENGESAHAN JURUSAN

ANALISIS PEMASARAN ALAT PEMISAH LIDI SAWIT MENGUNAKAN METODE SWOT DAN QSPM

TUGAS AKHIR

Oleh :

M. FURQAN YONEFI
11950214859

Telah dipertahankan di depan sidang dewan penguji
Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik
Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
Di Pekanbaru, pada tanggal 17 Januari 2024

Pekanbaru, 17 Januari 2024
Mengesahkan,



Dekan

Dr. Hartono, M.Pd

NIP. 196403011992031003

Ketua Program Studi

Misra Hartati, S.T., M.T
NIP. 198205272015032002

DEWAN PENGUJI :

- Ketua : Misra Hartati, S.T., M.T.
 Sekretaris I : Prof. Fitra Lestari Nohiza, M.Eng., Ph.D
 Sekretaris II : Anwardi, S.T., M.T.
 Anggota I : Muhammad Nur, S.T., M.Si
 Anggota II : Muhammad Ihsan Hamdy, S.T., M.T





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Lampiran Surat :

Nomor : 25/2024

Tanggal : 17 Januari 2024

SURAT PERYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : M. Furqan Yonefi

NIM : 11950214859

Tempat/Tanggal Lahir : Pariaman / 25 Maret 2001

Fakultas : Sains dan Teknologi

Prodi : Teknik Industri

Judul Skripsi : Analisis Pemasaran Alat Pemisah Lidi Sawit Menggunakan Metode SWOT dan QSPM

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa :

1. Penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian dan pemikiran saya sendiri.
2. Semua kutipan sudah disebutkan sumbernya.
3. Oleh karena itu skripsi saya ini, saya nyatakan bebas dari plagiat.
4. Apabila dikemudian hari ditemukan plagiat pada skripsi saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan.
5. Dengan demikian surat ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

UIN SUSKA RIAU

Pekanbaru, 17 Januari 2024

abuat pernyataan,



M. FURQAN YONEFI
NIM. 11950214859



LEMBAR HAK ATAS KEKAYAAN INTELEKTUAL

Tugas Akhir yang tidak diterbitkan ini terdaftar dan tersedia di Perpustakaan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau adalah terbuka untuk umum dengan ketentuan bahwa hak cipta pada penulis. Referensi kepustakaan diperkenankan dicatat, tetapi pengutipan atau ringkasan hanya dapat dilakukan seizin penulis dan harus disertai dengan kebiasaan ilmiah untuk menyebutkan sumbernya.

Penggandaan atau penerbitan sebagian atau seluruh Tugas Akhir ini harus memperoleh izin dari Dekan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Perpustakaan yang meminjamkan Tugas Akhir ini untuk anggotanya diharapkan untuk mengisi nama, tanda peminjaman dan tanggal pinjam.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ANALISIS PEMASARAN ALAT PEMISAH LIDI DARI DAUN SAWIT MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN QSPM

M. FURQAN YONEFI
11950214859

Program Studi Teknik Industri
Fakultas Sanis dan Teknologi
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
Jl. HR. Soebrantas No. 155 Simpang Baru, Panam, Pekanbaru, 28293

ABSTRAK

Salah satu limbah yang dihasilkan dalam mengelola perkebunan sawit adalah lidi sawit. Minimnya pemanfaatan lidi sawit menjadikan peneliti menghasilkan sebuah alat untuk memisahkan lidi sawit dari daunnya. Setelah alat dihasilkan, peneliti ingin potensi alat dapat dioptimalkan agar pemanfaatan limbah sawit dapat ditingkatkan. Penelitian ini menggunakan pendekatan analisis SWOT dan analisis QSPM. Penelitian dilakukan di KUD. Karya Sawit dengan pengumpulan data menggunakan metode wawancara dan penyebaran kuesioner. Hasil penelitian dengan metode SWOT menunjukkan bahwa alat tersebut berada di kuadran I dan menghasilkan 6 strategi alternatif dengan nilai 3.58,3.208 yang mampu memanfaatkan kekuatan dari kelemahan yang ada serta memiliki strategi efektif dalam memanfaatkan peluang dan meminimalisir ancaman. Hasil analisis dengan metode QSPM diketahui alat tersebut membutuhkan pengembangan varian dan desain produk yang lebih ergonomis yang menjadi peringkat tertinggi dari strategi alternatif lain dengan nilai 19.94

Kata Kunci: Alat pemisah lidi sawit, Analisis SWOT, Matriks QSPM, Strategi Pemasaran



MARKETING ANALYSIS OF PALM LEAD SEPARATION TOOLS USING SWOT AND QSPM METHODS

M. FUROAN YONEFI
11950214859

Department of Industrial Engineering
Faculty of Science and Technology
National Islamic University of Sultan Syarif Kasim
Jl. HR. Soebrantas No. 155 Simpang Baru, Panam, Pekanbaru, 28293

ABSTRACT

One of the wastes produced in managing oil palm plantations is palm oil palm leaves. The minimal use of palm tree leaves has led researchers to produce a tool to separate palm tree leaves from their leaves. After the tool is reduced, researchers want the potential of the tool to be optimized so that the utilization of palm oil waste can be increased. This research uses a SWOT analysis approach and QSPM analysis. The research was conducted at KUD. Karya Sawit collected data using interview methods and distributing questionnaires. The results of research using the SWOT method show that this tool is in quadrant I and produces 6 alternative strategies with a value of 3.58, 3.208 which are able to utilize strengths from existing weaknesses and have effective strategies in exploiting opportunities and minimizing threats. The results of analysis using the QSPM method show that this tool requires the development of more ergonomic product variants and designs which is the highest ranking compared to other alternative strategies with a value of 19.94

Keywords: Marketing Strategy, Palm tree strip separator, SWOT Analysis, QSPMMatrix

UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



LEMBAR PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan kasih sayang Allah yang tiada henti aku bersyukur telah menyelesaikan karya ini dengan baik.

Dengan ini ku persembahkan sebuah karya untuk ayah dan ibu tercinta yang sudah berjuang untuk membiayai kuliah, memberikan ku semangat serta tiada henti berdo'a untuk kesuksesanku

Berkat do'a dan ridho mu aku bisa menyelesaikan perkuliahan ini

Terima kasih untuk kedua orang tuaku atas cinta dan kasih sayang mu yang begitu besar dan tak terhingga

Aku akan berusaha jadi anak yang membanggakan untuk ayah dan ibu

*"In the past the man has been first; in the future the system must be first."
(Frederick Winslow Taylor)*

UIN SUSKA RIAU

Pekanbaru, 17 Januari 2024

M. Furqan Yonefi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

KATA PENGANTAR



Assalamu 'alaikum wr.wb

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, dan hidayah- Nya, sholawat serta salam selalu tercurah kepada Baginda Rasullullah Muhammad SAW, sehingga Penulis dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini dengan judul ” Analisis Pemasaran Alat Pemisah Lidi dari Daun Sawit Menggunakan Metode SWOT dan QSPM“ sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana teknik pada Jurusan Teknik Industri Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Pada kesempatan ini, Penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih dan penghargaan yang tulus kepada semua pihak yang telah banyak memberi petunjuk, bimbingan, dorongan dan bantuan dalam penulisan laporan Tugas Akhir ini, baik secara langsung maupun tidak langsung, terutama pada:

1. Bapak Prof. Dr. Khairunnas, M.Ag. Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
2. Bapak Dr. Hartono M.Pd. Selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Ibu Misra Hartati, S.T.,M.T Selaku Ketua Jurusan Teknik Industri Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Bapak Anwardi, S.T.,M.T Selaku Sekretaris Jurusan Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau dan selaku dosen pembimbing II Tugas Akhir saya yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam membimbing dan memberikan petunjuk yang sangat berguna saat penulis menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini
5. Ibu Rika, S.Si., M.Sc. Selaku Penasehat Akedemis yang telah banyak membimbing, menasehati dan memberikan ilmu pengetahuan bagi penulis selama masa perkuliahan.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

6. Hak Cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Bapak Nazaruddin, S.ST., MT. Selaku Koordinator Tugas Akhir Jurusan Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

Bapak Prof. Fitra Lestari Nohiza, M.Eng., Ph.D., selaku dosen pembimbing I Tugas Akhir saya yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam membimbing dan memberikan petunjuk yang sangat berguna saat penulis menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini.

Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah banyak memberikan Ilmu Pengetahuan bagi Penulis selama masa perkuliahan.

Serta kepada sanak saudara yang selalu memberi support system dalam membuat Laporan Tugas Akhir dan tentunya rekan-rekan mahasiswa Jurusan Teknik Industri seperjuangan angkatan 2019 yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang turut memberikan dorongan, masukan kepada penulis untuk menyelesaikan laporan ini.

Dalam penulisan laporan ini, penulis menyadari bahwa laporan ini jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis mengharap kritik serta saran yang bersifat membangun dari semua pihak untuk kesempurnaan laporan ini dan agar lebih baik di masa yang akan datang.

Pekanbaru, 17 Januari 2024

Penulis

UIN SUSKA RIAU

M. FURQAN YONEFI
11950214859

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
LEMBAR HAK ATAS KEKAYAAN INTELEKTUAL	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR RUMUS	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	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	
2.1 Struktur Kelapa Sawit	7
2.2 Pemasaran	9
2.2.1 Strategi Pemasaran	10
2.2.2 Perencanaan Strategi Pemasaran	10
2.3 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	11
2.4 Kuesioner	13



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2.5 Populasi dan Sampel	14
2.6 Teknik Pengambilan Sampel	14
2.7 Analisis Lingkungan	16
2.7.1 Analisis Lingkungan Internal	16
2.7.2 Analisis Lingkungan Eksternal.....	17
2.8 Matriks IFE, EFE, dan IE	17
2.9 Analisis SWOT (<i>Strength, Weakness, Opportunity, Treath</i>).....	19
2.10 Analisis QSPM (<i>Quantitative Strategic Plannig Matrix</i>).....	21

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Pendahuluan	23
3.1.1 Identifikasi Masalah	23
3.1.2 Rumusan masalah.....	23
3.1.3 Tujuan Penelitian	23
3.1.4 Batasan Masalah	23
3.2 Pengumpulan data.....	23
3.3 Pengolahan data.....	24
3.3.1 Stage 1	24
3.3.2 Stage 2.....	25
3.3.3 Stage 3.....	26
3.3.4 Stage 4.....	26
3.4 Analisa	27
3.5 Kesimpulan dan Saran	28

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Pengumpulan Data	29
4.1.1 Profil perusahaan	29
4.1.2 Struktur Organisasi	30
4.1.3 Data Perbandingan Hasil Produksi	30
4.1.4 Analisis Lingkungan Internal	30
4.1.5 Analisis Lingkungan Eksternal.....	32
4.1.6 Demografi Responden.....	33



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4.2 Pengolahan Data	34
4.2.1 Identifikasi dan Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal	34
4.2.1.1 Matriks IFE	34
4.2.1.2 Matriks EFE	39
4.2.2 Perumusan dan Penetapan Alternatif Strategi dengan Matriks IE	45
4.2.3 Analisis Matriks SWOT	46
4.2.4 Analisis QSPM	48
BAB V ANALISA	
5.1 Analisa Lingkungan Internal dan Eksternal	54
5.2 Analisa Perumusan dan Penetapan Strategi Alternatif Menggunakan Matriks IE dan SWOT	55
5.3 Analisa QSPM	56
BAB VI PENUTUP	
6.1 Kesimpulan.....	57
6.2 Saran	57

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

UIN SUSKA RIAU

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1.1 Mesin Pemisah Lidi Sawit.....	1
1.2 Grafik Perbedaan Produksi antara Mesin dan Manual.....	2
1.3 Alat Sejenis Pemisah Lidi Sawit.....	3
2.1 Contoh Matriks IE.....	19
2.2 Contoh Matriks SWOT.....	20
3.1 <i>Flow Chart</i> Metodologi Penelitian.....	22
4.1 Kantor KUD Karya Sawit.....	29
4.2 Struktur Organisasi KUD Karya Sawit.....	30
4.3 Hasil Matriks IE.....	46

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Spesifikasi alat pemisah lidi sawit	2
1.2 Perkiraan perbandingan kapasitas produksi	2
1.3 Spesifikasi alat sejenis dari PT.Sarudu Berkarya Bersama.....	3
2.1 Matriks IFE (<i>Internal Factor Evaluation</i>)	18
2.2 Matriks EFE (<i>External Factor Evaluation</i>)	18
2.3 Matriks QSPM	21
4.1 Perkiraan perbandingan kapasitas produksi	30
4.2 Data responden berdasarkan jenis kelamin	33
4.3 Data responden berdasarkan umur	33
4.4 Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Kekuatan (Internal).....	36
4.5 Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Kelemahan (Internal).....	38
4.6 Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Internal.....	39
4.7 Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Peluang (Eksternal)	42
4.8 Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Ancaman (Eksternal).....	44
4.9 Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Ancaman (Eksternal)	44
4.9 Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Ancaman (Eksternal) (Lanjutan)	45
4.10 Analisis SWOT	47
4.11 Analisis QSPM Responden I.....	49
4.12 Analisis QSPM Responden II.....	50
4.13 Analisis QSPM Responden III	51
4.14 Peringkat Strategi Alternatif Terbaik	52

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR RUMUS

Rumus	Halaman
2.1 Menghitung nilai bobot	17
2.2 Menghitung nilai rating	17
2.3 Menghitung nilai skor	17



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dikutip dari (Rolesya et al., 2023) Provinsi Riau merupakan area lahan perkebunan sawit terluas di Indonesia. Provinsi Riau menyumbang produksi minyak mentah sebesar 20% terhadap produksi sawit nasional. Kelapa sawit merupakan tanaman yang setiap bagiannya memiliki nilai ekonomis. Selain minyak, batangnya, pelepahnya dan daunnya, lidi sawit dapat diolah menjadi produk yang menghasilkan nilai jual yang tinggi bahkan bisa diekspor.

Lidi kelapa sawit menjadi salah satu komponen dari kelapa sawit yang masih bisa dimanfaatkan. Pengepul lidi sawit bisa mendapatkan keuntungan Rp. 2.400-2.700/kg dimana setiap kilogram rata-rata 250-300 batang lidi. Untuk mendukung peningkatan jumlah produksi dirancanglah sebuah alat pemisah lidi sawit yang membantu petani dalam menghemat waktu, meningkatkan kapasitas, dan menghemat tenaga. Alat tersebut terlihat pada gambar 1.1.

Penelitian ini akan dilakukan di Koperasi Unit Desa (KUD) Karya Sawit, yang beralamat pada jalan Pajajaran Desa Bukit Kratai, Kecamatan Rumbio Jaya, Kabupaten Kampar. KUD ini telah berdiri sejak 3 Agustus 1992 yang beranggotakan 3 orang pengurus dan 274 orang anggota yang umumnya adalah petani kelapa sawit. Penelitian ini nantinya akan membantu petani kelapa sawit agar dapat memanfaatkan limbah lidi daun sawit dan sebagai tambahan finansial.



Gambar 1.1 Mesin Pemisah Lidi Sawit
(Sumber: KUD. Karya Sawit, 2023)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Tabel 1.1 Spesifikasi alat pemisah lidi sawit

Spesifikasi	Kelemahan	Kelebihan
2 sikat kawat	Biaya produksi alat ± 1,5 juta	Hasil produksi yang besar
1 dinamo	Tingkat <i>safety</i> kurang baik	Perancangan mesin yang sederhana
	Proses pengerjaan masih memegang lidi ke dalam mesin	

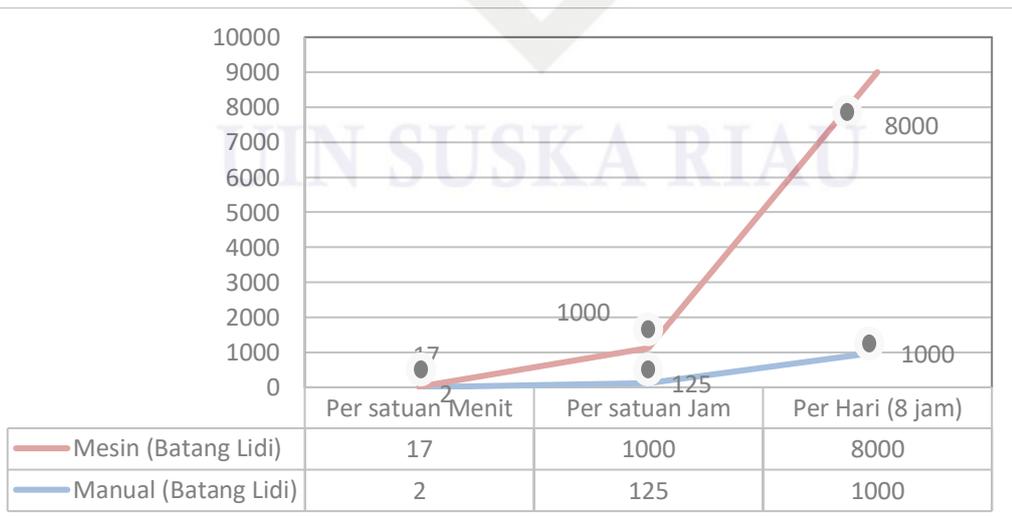
(Sumber: KUD Karya Sawit, 2023)

Tabel 1.2 Perkiraan perbandingan kapasitas produksi

Alat	Kapasitas Produksi (Kg) / Waktu	Total Produksi per 8 jam kerja	Pendapatan Rata-rata (perkiraan 2400/Kg)
Pisau (Manual)	4 Kg – 6 Kg / Hari	4 Kg – 6 Kg	Min = Rp. 9.600 Max = Rp. 14.400
Mesin	4 Kg – 6 Kg / Jam (tergantung operator)	Min = 32 Kg Max = 48 Kg	Min = Rp. 76.800 Max = Rp. 115.200

(Sumber: KUD. Karya Sawit, 2023)

Tabel 1.2 memperlihatkan adanya perbedaan yang signifikan terutama dalam hal jumlah produksi, penghematan waktu, dan menghemat tenaga kerja. Jika 1 kilo lidi sawit berisi 250 batang lidi, maka manual menghasilkan rata-rata 125 batang lidi setiap jamnya atau 2 batang lidi untuk setiap menitnya. Sedangkan mesin dapat menghasilkan rata-rata 1000 batang lidi setiap jamnya atau 16,6 batang lidi untuk setiap menitnya. Berikut adalah grafiknya:



Gambar 1.2 Grafik Perbedaan Produksi antara Mesin dan Manual

(Sumber: KUD. Karya Sawit , 2023)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Selain peningkatan produksi dari yang sebelumnya menggunakan alat manual seperti pisau, terdapat produk lain yang sejenis diluar wilayah KUD Karya Sawit yang memanfaatkan mesin dalam memproduksi lidi sawit tersebut. Berikut spesifikasinya.



Gambar 1.3 Alat Sejenis Pemisah Lidi Sawit
(Sumber: PT.Sarudu Berkarya Bersama , 2023)

Tabel 1.3 Spesifikasi dengan alat sejenis dari PT.Sarudu Berkarya Bersama

Spesifikasi	Kelemahan	Kelebihan
4 roller	Biaya produksi alat ± 20 juta	Tingkat safety yang lebih baik
2 sikat kawat	Rangka mesin besar tapi dinamo penyerut kecil	Proses pengerjaan hanya memasukan lidi sawit ke roller depan
2 dinamo	Hasil produksi sedikit perkiraan 1 jam = 1 kilogram	

(Sumber: PT. Sarudu Berkarya Bersama, 2023)

Berdasarkan perbandingan dengan alat sejenis, alat pemisah lidi dari daun sawit yang diproduksi oleh KUD Karya Sawit memiliki keunggulan dalam hal jumlah produksi, biaya produksi alat, serta spesifikasi alat yang sederhana. Maka dari itu alat tersebut layak untuk dipasarkan. Alat tersebut belum memiliki strategi pemasaran sehingga membutuhkan strategi perencanaan dan pengembangan strategi yang kreatif agar alat tersebut dapat dipasarkan dan dirasakan langsung manfaatnya oleh seluruh petani sawit.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dalam perencanaan strategi diperlukan analisis terhadap faktor internal dan eksternal yang memengaruhi, salah satunya menggunakan metode SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Analisis internal dilakukan untuk mendapatkan informasi terkait kekuatan dan kelemahan yang menjadikan alat tersebut bersaing dipasaran, sedangkan analisis eksternal dilakukan untuk melihat peluang yang dapat ditangkap dari ancaman yang harus dihadapi. Setelah analisis dilakukann tahapan selanjutnya dengan meenentukan strategi yang tepat menggunakan metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) untuk mengevaluasi pilihan strategi alternatif secara objektif dan memutuskan strategi terbaik yang didapatkan dari tahap sebelumnya.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis mengangkat judul penelitian Tugas Akhir “ Bagaimana Analisis Pemasaran Alat pemisah lidi sawit Menggunakan Metode SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, And Threats*) dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)”?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelien ini sebagai berikut:

1. Untuk menghitung nilai hasil analisis aspek internal dan eksternal yang memengaruhi pemasaran alat pemisah lidi dari daun sawit
2. Untuk mengetahui kuadran berapa produk dilakukan pertumbuhan, pengembangan, atau divestasi (menjual sebagian aset) dan selanjutnya dilakukan analisis menggunakan metode SWOT.
3. Untuk menentukan strategi terbaik dalam memasarkan alat pemisah lidi sawit menggunakan metode QSPM.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat pada penelien ini diketahui sebagai berikut:

1. Untuk Peneliti
2. Penelitian ini dilakukan sebagai laporan untuk Tugas Akhir dan mengembangkan ilmu serta teori yang telah dipelajari ke dalam laporan Tugas Akhir sesuai keadaan dan sebenarnya.

Untuk Penelitian

Peneliti berharap agar penelitian ini dapat terus dikembangkan dan menjadi referensi bagi peneliti lain mengingat minimnya penelitian dibidang sawit terutama pemanfaatn limbah sawit

Bagi Pengguna

Harapannya dapat mengurangi limbah sawit dan menjadi tambahan pendapatan pelaku usaha serta mendorong pengusaha muda untuk memaksimalkan alat tersebut

1.5 Batasan Masalah

Penelitian ini dilakukan pada KUD. Karya Sawit Desa Bukit Kratai, Kecamatan Rumbio Jaya, Kabupaten Kampar

Penelitian ini tidak menghitung segala bentuk biaya termasuk biaya produksi alat.

Alat yang diproduksi saat ini hanya 1 (satu) produk dengan kapasitas maksimum 20 batang lidi sawit setiap pekerjaan.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini menjelaskan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, dan sistematika penulisan dalam penelitian ini.

BAB II LANDASAN TEORI

Landasan teori menerangkan teori-teori dan metode yang berhubungan dengan penelitian. Landasan teori akan terkait dengan pengolahan data sehingga dapat membantu serta memperkuat landasan dalam mengerjakan penelitian ini.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan tentang tahapan-tahapan atau langkah-langkah yang dilakukan dari awal hingga akhir penelitian.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

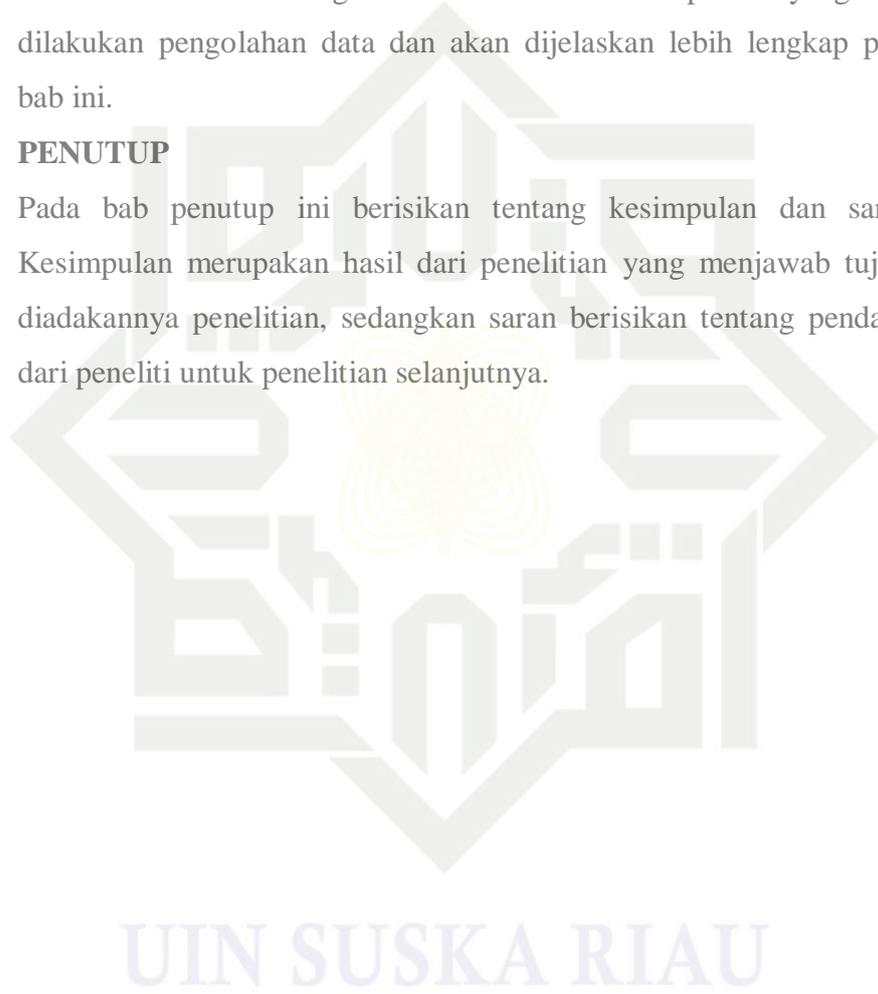
Bab ini membahas data-data yang telah didapatkan dari hasil penelitian yang selanjutnya dilakukan pengolahan data sesuai dengan konsep atau teori yang digunakan.

BAB V ANALISA

Bab ini berisikan tentang ulasan analisa dari hasil produk yang telah dilakukan pengolahan data dan akan dijelaskan lebih lengkap pada bab ini.

BAB VI PENUTUP

Pada bab penutup ini berisikan tentang kesimpulan dan saran. Kesimpulan merupakan hasil dari penelitian yang menjawab tujuan diadakannya penelitian, sedangkan saran berisikan tentang pendapat dari peneliti untuk penelitian selanjutnya.



BAB II LANDASAN TEORI

2.1 Struktur Kelapa Sawit

Kelapa sawit memiliki manfaat bagi manusia melalui pengolahan buahnya menjadi minyak, selain itu, buah dan batang kelapa sawit dapat dijadikan bahan pembuatan papan partikel. Beberapa informasi yang kurang diketahui oleh masyarakat adalah bahwa lidi dari kelapa sawit juga dapat dimanfaatkan sebagai bahan untuk membuat produk kerajinan. Sayangnya, pelepah kelapa sawit selama ini sering kali dianggap sebagai limbah dan tidak dimanfaatkan secara optimal. (Syahputri et al., 2023)

Tanaman kelapa sawit umumnya menghasilkan berbagai limbah padat, termasuk pelepah daun kelapa sawit. Limbah ini tersedia sepanjang tahun, namun sayangnya, penggunaannya sebagai bahan olahan yang memiliki nilai jual tinggi masih kurang umum. Pelepah daun kelapa sawit merupakan hasil samping dari proses pemanenan buah kelapa sawit. Setiap dua minggu, daun kelapa sawit dipangkas, menghasilkan sekitar 4.500 kg pelepah sawit. Jika periode pemangkasan lebih lama, jumlah limbah ini tentu akan lebih besar (Aprianti et al., 2021)

Satu hektar kelapa sawit mampu menghasilkan pelepah daun sawit dengan bobot kering sebanyak 14,47 ton sekali setiap 30 tahun (peremajaan) dan 10,40 ton dari pangkasan setahun. Pelepah sawit mengandung 2,38% nitrogen, 0,157% fosfat, 1,16% kalium, 0,287% magnesium, 0,568% kalsium, dan daunnya juga memiliki 0,373% nitrogen, 0,066% fosfat, 0,873% kalium, 0,161% magnesium, dan 0,295% kalsium (Afsyah et al., 2021)

Pohon kelapa sawit dianggap sudah tua jika mencapai usia lebih dari 20 tahun, dengan tinggi berkisar antara 9 hingga 12 meter. Karakteristik batang kelapa sawit mencakup distribusi volumenya, di mana bagian kulit menyumbang sekitar 17%, bagian keras sebanyak 56%, bagian medium sekitar 17%, dan bagian lunak sekitar 10%. Batang kelapa sawit memiliki potensi sebagai bahan baku industri. (Naufa & Limbong, 2019)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Pada kelapa sawit, akar dikelompokkan berdasarkan ukurannya menjadi akar primer (5 - 10 mm), sekunder (1 – 4 mm), tersier (0,6 - 1,5 mm), dan kuartier (0,2 – 0,5 mm). Akar tersier dan kuartier dianggap kelompok akar yang paling berperan dalam serapan hara. Sementara akar primer dan sekunder berfungsi sebagai jangkar yang mendukung struktur tegak tanaman. Akar kuartier dan tersier, yang berperan dalam penyerapan hara (feeding root), dapat memiliki panjang mencapai 60 km per tanaman atau setara dengan 9000 km per hektar, yang setara dengan 82% dari keseluruhan panjang akar kelapa sawit. Total panjang akar merupakan parameter utama yang digunakan untuk menggambarkan potensi serapan hara dari akar kelapa sawit. (Farrasati et al., 2021)

Buah kelapa sawit memiliki variasi warna, mulai dari hitam, ungu, hingga merah. Kualitas buah kelapa sawit yang baik ditentukan oleh panen pada tingkat kematangan yang tepat. Warna buah kelapa sawit dan jumlah buah yang lepas dari tandan menjadi penentu kematangan buah, yaitu (Himmah et al., 2020):

1. Buah mentah,
Kondisi: buah berwarna hitam dan tidak ada yang lepas dari tandan.
2. Buah cukup matang
Kondisi: buah berwarna kemerahan dan lepas dari tandan sebanyak 12,5 –25%.
3. Buah matang
Kondisi: buah berwarna merah mengkilat dan lepas dari tandan sebanyak 26-50%

Lidi sawit memiliki peran yang tidak kalah penting dalam memberikan tambahan penghasilan kepada petani kelapa sawit. Namun, kurangnya pengetahuan masyarakat dalam mengelola lidi sawit menjadi kerajinan dengan nilai jual ekonomis dan estetika menyebabkan banyak dahan atau pelepah sawit tidak dimanfaatkan secara optimal. Akibatnya, terjadi tumpukan pelepah sawit di lahan perkebunan (Syahputri et al., 2023)

Meskipun demikian, kesadaran masyarakat untuk memanfaatkan potensi kerajinan lidi kelapa sawit masih terbatas. Padahal, dengan memperdayakan kerajinan lidi sawit, masyarakat dapat menghasilkan pendapatan yang cukup

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

besar. Hal ini diperkuat oleh kenyataan bahwa bahan yang dibutuhkan mudah dicari dan proses produksinya tidak memerlukan modal besar. Diperlukan upaya lebih lanjut dalam memberikan edukasi dan pelatihan kepada masyarakat agar dapat mengoptimalkan potensi ekonomi dan estetika dari kerajinan lidi kelapa sawit (Syahputri et al., 2023)

2.2 Pemasaran

Menurut *American Marketing Association* (AMA) dikutip oleh (Rahim & Mohamad, 2021) pemasaran didefinisikan sebagai suatu aktivitas, pengaturan lembaga, dan proses untuk menciptakan, berkomunikasi, memberikan, dan bertukar penawaran yang memiliki nilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat pada umumnya. Pemasaran merupakan suatu proses manajemen yang bertujuan untuk memaksimalkan laba (*returns*) bagi pemegang saham dengan menjalin relasi yang kuat dengan pelanggan utama (*valued customer*) dan sekaligus menciptakan keunggulan kompetitif.

Pernyataan Kotler dan Keller menekankan bahwa pemasaran berhubungan dengan mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan konsumen. Menurut mereka, pemasaran adalah serangkaian proses yang bertujuan untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan memberikan nilai kepada konsumen. Tujuan dari proses pemasaran ini adalah untuk mengelola hubungan dengan cara yang menguntungkan baik bagi organisasi maupun pihak-pihak yang memiliki kepentingan terhadap organisasi tersebut. Dengan fokus pada pemahaman dan pemenuhan kebutuhan konsumen, pemasaran diarahkan untuk menciptakan nilai yang signifikan dan membangun hubungan yang saling menguntungkan antara organisasi dan pelanggan (Rahayu, 2020)

Sehingga ditarik kesimpulan, pemasaran adalah segala yang berhubungan dengan perencanaan aktifitas yang menghasilkan komunikasi yang baik untuk dapat diterima konsumen dalam memenuhi kebutuhan konsumen dan mendapatkan laba maksimum bagi produsen.

2.2.1 Strategi Pemasaran

Menurut (Rusdi, 2019) strategi pemasaran merupakan serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan, dan aturan yang memberikan arahan kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu. Strategi pemasaran ini melibatkan penetapan tujuan dan sasaran pada berbagai tingkatan, acuan, serta alokasi sumber daya, terutama sebagai respons perusahaan terhadap dinamika lingkungan dan perubahan kondisi persaingan yang terus-menerus. Dengan demikian, strategi pemasaran menjadi panduan strategis bagi perusahaan dalam menghadapi tantangan dan peluang yang ada di sekitar mereka.

Di balik kesuksesan proses pemasaran, terdapat elemen-elemen yang mendukung pencapaian tujuan pemasaran. Terdapat tiga unsur utama dalam pemasaran, yakni (Maisah et al., 2020)

1. *Segmentasi* pasar adalah langkah untuk mengenali dan membentuk kelompok pembeli atau konsumen secara terpisah.
2. *Targeting*, yaitu tindakan menentukan satu atau lebih segmen pasar yang akan menjadi tujuan produk akan dipasarkan nantinya.
3. *Positioning* yaitu penetapan posisi pasar agar dapat membangun dan menentapkan keunggulan produk guna bersaing di pasar dan agar memiliki value berbeda yang dikenal konsumen.

Dari penjelasan diatas disimpulkan bahwa strategi pemasaran merupakan upaya yang dilakukan perusahaan agar menarik pelanggan

2.2.2 Perencanaan Strategi Pemasaran

Penentuan posisi pasar, diferensiasi pasar, hubungan, dan perencanaan produk baru merupakan komponen yang ada di dalam perencanaan strategi. Sementara itu, strategi produk, harga, alur, dan pemasaran mencakup seluruh aspek dalam pengembangan program. (Dalimunthe & Aslami, 2021) :

1. Strategi awal fokus pada promosi, yang merupakan usaha memperkenalkan produk bisnis kepada konsumen sebagai bagian dari strategi pemasaran. Beberapa berpendapat bahwa produk yang berkualitas tinggi memengaruhi pemasaran untuk menghadirkan kembali produk yang sebelumnya tidak

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dikenal oleh pelanggan. Berbagai bentuk promosi diperlukan agar pengguna dapat memahami, mengenali, dan secara konsisten membuat keputusan untuk menggunakan produk. Kualitas produk merupakan kunci, dan industri harus mencapai tahap kompetitif untuk berhasil di pasar.

Strategi kedua melibatkan penciptaan produk yang menggabungkan komoditas atau layanan, tetapi tetap menggunakan metode manufaktur sebelumnya. Pendekatan ini sering digunakan untuk memperpanjang masa sirkulasi atau siklus hidup produk atau jasa, terutama ketika perusahaan menyadari bahwa konsumen sasaran mulai merasa bosan dan diperlukan perubahan pada produk atau jasa tersebut.

Strategi ketiga melibatkan penerapan strategi biaya rendah, yang bergantung pada biaya input yang rendah untuk menghasilkan barang atau jasa dengan biaya rendah. Penting dicatat bahwa meskipun biayanya rendah, hal ini tidak berarti produk atau jasanya berkualitas rendah.

4. Strategi keempat adalah strategi penetrasi pasar yang bertujuan untuk mencapai konsumen target yang belum tergarap. Metode ini diterapkan ketika perusahaan memiliki potensi pembeli yang belum memanfaatkan barang atau jasa yang ditawarkan atau belum mencapai sebagian besar target konsumennya. Tujuan utamanya adalah meningkatkan penjualan dengan menawarkan produk atau layanan kepada konsumen yang sudah familiar atau belum memanfaatkannya sebelumnya.

2.3 Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Marketing mix (bauran pemasaran) adalah kumpulan alat pemasaran taktis yang dikendalikan dan digabungkan oleh perusahaan untuk mencapai respons yang diinginkan dari pasar sasaran. Ini merupakan kegiatan pemasaran yang terpadu, di mana setiap elemen saling mendukung dan tidak dapat beroperasi secara terpisah untuk mencapai kesuksesan pemasaran. (Mardiyanto, 2021)

Elemen-elemen yang ada dalam *marketing mix* adalah sebagai berikut: (Parengkuan et al., 2023)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Produk (*Product*)

Produk merujuk pada segala bentuk yang dipasarkan untuk dikonsumsi atau digunakan oleh konsumen guna memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka. Produk dapat berupa barang fisik atau layanan, mencakup berbagai bentuk kebutuhan atau keinginan, baik yang bersifat materiil maupun immateriil.

Harga (*Price*)

Pentingnya penetapan harga terletak pada jumlah uang yang harus diberikan oleh pelanggan kepada perusahaan untuk memperoleh produk yang diinginkan. Pada tahap ini, perusahaan perlu memastikan bahwa pelanggan merasa nilai produk sebanding dengan uang yang mereka keluarkan. Strategi harga yang tepat dapat mempengaruhi persepsi pelanggan terhadap nilai produk dan kontribusi yang diberikan oleh perusahaan.

3. Lokasi (*Place*)

Lokasi fasilitas memiliki peran krusial dalam keberhasilan suatu strategi pemasaran, dan saluran distribusi (*place*) memegang peran penting dalam bauran pemasaran. Saluran distribusi mencakup kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk memudahkan pelanggan dalam mendapatkan produk atau layanan. Pemilihan saluran distribusi yang efektif dapat membantu perusahaan mencapai target pasar dengan lebih baik dan memastikan aksesibilitas produk oleh konsumen.

4. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan upaya untuk membujuk dan mengajak konsumen agar menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Tujuan utama promosi adalah membuat konsumen lebih mengenal dan tertarik untuk mencoba atau membeli produk, baik berupa barang maupun jasa. Dalam kegiatan promosi, perusahaan harus mampu mengubah persepsi konsumen menjadi positif terhadap produk yang dijual, membangun kesadaran, dan memotivasi tindakan pembelian.

2.4 Kuesioner

Kuesioner adalah alat pengukur yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan informasi terkait dengan penelitian yang dilakukan. Ini terdiri dari kumpulan pertanyaan yang diajukan kepada responden dengan tujuan memperoleh data yang relevan. Kualitas instrumen seperti kuesioner sangat mempengaruhi keakuratan data yang diperoleh dalam penelitian. Oleh karena itu, perancangan kuesioner yang baik dan pertanyaan yang tepat adalah kunci untuk mendapatkan hasil penelitian yang valid dan dapat diandalkan. (Dewi & Sudaryanto, 2020)

Ada berbagai macam skala pengukuran (tipe dasar dari skala pengukuran) yang dapat digunakan dalam menghitung ketepatan kuesioner terhadap pertanyaan yang dihasilkan peneliti dalam penelitiannya. Objek yang secara fisik dapat diukur dengan beberapa alat ukur tertentu tidak akan ada masalah. Secara objektif dan ilmiah skala-skala tersebut telah diakui dan dimanfaatkan oleh berbagai penelitian. Ada empat tipe dasar skala pengukuran yaitu (Dahri, 2020)

1. Skala Nominal

Skala nominal merupakan suatu skala yang memberikan tanda untuk kategori atau kelompok tertentu. Pada skala ini, tidak ada hubungan jarak dan asal-usul hitungan. Skala nominal mengesampingkan segala informasi mengenai tingkatan ciri-ciri yang diukur. Meskipun dianggap lemah, skala ini tetap berguna dan sering digunakan dalam penelitian.

Skala Ordinal

Skala ordinal tidak hanya membedakan variabel berdasarkan kategori, tetapi juga mencakup penilaian peringkat di antara kategori tersebut. Skala ini melibatkan ciri-ciri skala nominal dengan tambahan unsur urutan. Misalnya, variabel yang berkaitan dengan preferensi dapat diberi peringkat dari yang terbaik hingga yang terburuk, atau dari yang pertama hingga yang terakhir. Dengan demikian, skala ordinal memberikan informasi tentang bagaimana responden membedakan elemen-elemen tersebut berdasarkan peringkat.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Skala Interval

Skala interval memungkinkan penggunaan operasi matematika tertentu pada data yang diperoleh dari responden. Pada skala interval, terdapat ukuran jarak antara dua titik pada skala, yang memungkinkan pengukuran besarnya perbedaan antar kategori. Selain mengelompokkan berdasarkan kategori, skala interval juga menyediakan peringkat, sehingga tidak hanya memetakan urutan, tetapi juga memfasilitasi pengukuran seberapa besar perbedaan antara kategori-kategori tersebut.

2.5 Populasi dan Sampel

Menurut (Suriani et al., 2023) Populasi merujuk pada keseluruhan objek atau subjek penelitian yang memiliki karakteristik tertentu yang akan diteliti untuk mengambil kesimpulan. Populasi tidak terbatas pada manusia saja; bisa mencakup hewan, tumbuhan, fenomena, gejala, atau peristiwa lainnya yang memiliki karakteristik dan syarat-syarat tertentu yang terkait dengan masalah penelitian. Semua elemen ini dapat dijadikan sebagai sumber pengambilan sampel.

Sampel, di sisi lain, merupakan sejumlah individu yang dipilih dari populasi dan berfungsi sebagai representasi atau bagian yang mewakili keseluruhan anggota populasi tersebut. Dengan menggunakan sampel, peneliti dapat melakukan analisis dan menyimpulkan informasi tentang populasi secara lebih efisien tanpa harus meneliti setiap elemen di dalamnya.

2.6 Teknik Pengambilan Sampel

Teknik pengambilan sampel dilakukan untuk memilih sebagian kecil dari populasi yang akan mewakili bagian tertentu dari keseluruhan. Penting untuk menggunakan berbagai cara atau metode dalam menentukan sampel agar hasilnya dapat dinyatakan secara akurat. Beberapa teknik pengambilan sampel yang umum digunakan meliputi. Berikut caranya: (Firmansyah & Dede, 2022)

1. Sampel Probabilitas (*Probability Sampling*) atau sampel acak

Probabilitas sampling berarti bahwa setiap item dalam populasi memiliki kesempatan yang sama untuk dimasukkan dalam sampel. Berikut bagiannya:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Sampel Acak Sederhana (*Simple Random Sampling*)
Sampel ini perlu kerangka lengkap dan setiap anggota populasi memiliki kesempatan yang sama untuk dipilih. Kelebihannya mudah untuk dipahami, hasil bisa diproyeksikan. Kekurangannya sulit untuk membangun sebuah kerangka sampling baru, memiliki biaya yang tidak murah, akurasi yang lebih rendah, serta tidak ada jaminan sampel
- b. Sampling Sistematis (*Sampling Systematic*)
Sampling sistematis di mana setiap kasus memiliki jumlah ke-n setiap awalan acak dipilih. Kekurangannya dapat mengurangi hak untuk diwakili
- c. Pengambilan Sampel Acak Bertingkat (*Stratified Random Sampling*)
populasi dibagi menjadi strata (atau subkelompok) dan sampel acak diambil dari setiap subkelompok. Sampel ini sering digunakan di mana ada banyak variasi dalam suatu populasi. Kekurangannya sulit untuk memilih variabel stratifikasi yang relevan.
- d. Pengambilan Sampel Klaster (*Cluster sampling*)
Seluruh populasi dibagi menjadi cluster atau kelompok. Kekurangannya tidak tepat, sulit untuk menghitung hasil interpretasi
- e. Pengambilan Sampel Multi-Tahap (*Multi-stage Sampling*)
Proses perpindahan dari sampel yang luas ke sampel yang sempit
2. Sampel Non Probabilitas (*Non-Probability Sampling*) atau sampel non-acak
Pengambilan sampel yang tidak didasarkan pada probabilitas dan lebih berfokus pada kenyamanan disebut sebagai "Convenience Sampling" atau "Pengambilan Sampel Convenience". Dalam metode ini, sampel dipilih karena ketersediaan atau kemudahan akses, tanpa menggunakan pendekatan probabilistik. Beberapa karakteristik pengambilan sampel convenience melibatkan: Berikut bagian sampel non probabilitas sebagai berikut:
 - a. Sampel Kuota (*Quota Sampling*)
Quota sampling adalah teknik sampling partisipan dipilih berdasarkan karakteristik yang telah ditentukan sebelumnya. Kelebihannya sampel

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dapat dikontrol untuk karakteristik tertentu. Kekurangannya bias seleksi, tidak ada jaminan

b. Sampel Bola Salju (*Snowball Sampling*)

Snowball sampling menggunakan beberapa kasus yang ada untuk mendorong kasus lain dalam menentukan bagian penelitian, sehingga meningkatkan ukuran sampel. Kelebihan dapat memprediksi karakteristik langka. Kekurangannya banyak memakan waktu.

c. Sampel Keinginan (*Convenience Sampling*)

Convenience sampling adalah sampel yang memilih peserta karena tersedia dengan mudah. Kelebihannya tidak memerlukan biaya yang tinggi, tidak memakan waktu terlalu banyak, serta paling nyaman. Kekurangannya bias pemilihan, sampel tidak kompeten, tidak direkomendasikan untuk penelitian yang bertema deskriptif atau kasual.

d. Sampel yang Bertujuan atau Pertimbangan (*Purposive or Judgment Sampling*)

strategi di mana orang atau peristiwa tertentu dipilih dengan sengaja untuk memberikan informasi penting yang tidak dapat diperoleh dari pilihan lain. Disinilah peneliti memasukkan kasus atau peserta dalam sampel karena mereka percaya bahwa mereka memerlukan penyertaan. Kelebihannya biaya tidak tinggi, nyaman dalam pengumpulan datanya, tidak menghabiskan banyak waktu, ideal untuk menunjang eksplorasi.. Kekurangannya tidak memungkinkan generalisasi, subjektif.

2.7 Analisis Lingkungan

Ruang lingkup usaha harus dilakukan analisis. Hal ini bertujuan mengetahui peluang bisnis dan ancaman yang akan diterima usaha. Oleh karena itu dalam menganalisis sejumlah variabel kunci yang berada di luar kendali perusahaan dan diharapkan berdampak nyata.

2.7.1 Analisis Lingkungan Internal

Menurut (Fitriani & Sugiyanto, 2020) sumber daya yang tersedia dalam sebuah organisasi menentukan kekuatan dan kelemahannya. Sumber daya



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

manusia, baik itu berupa pengalaman, pengetahuan, keterampilan, dan kompetensi absolute perusahaan, adalah sumber daya ini. Sumber daya juga terdiri dari aset perusahaan, yang meliputi manajemen, pemasaran, budaya, keuangan, sistem informasi, dan penelitian. Aset perusahaan juga termasuk dalam prosedur (sistem bisnis). Sumber daya fisik bisa berupa bangunan, mesin, tempat, jaringan distribusi, peralatan, dan teknologi adalah contoh sumber daya lainnya.

2.7.2 Analisis Lingkungan Eksternal

Peluang dan ancaman berada pada lingkungan eksternal perusahaan. Peluang adalah keadaan yang memberikan keuntungan karena melihat sisi positif dari pasaran yang ada. Ancaman menjadi keadaan yang tidak menguntungkan yang dapat menyebabkan pengaruh negatif hingga bangkrut (Rahmi et al., 2021)

2.8 Matriks IFE, EFE, dan IE

Berikut merupakan penjelasan dan langkah-langkah dari matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*), EFE (*External Factor Evaluation*), dan IE

1. Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan matriks EFE (*External Factor Evaluation*) memiliki kolom, bobot, dimana rating hasil penilaian terhadap lingkungan internal dan eksternal Matriks IFE digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan (Astuti & Ratnawati, 2020)

Berikut rumus perhitungan bobot, rating, dan skor (Mujiastuti et al., 2019):

$$Bobot = \frac{Total\ jawaban\ responden\ per\ pernyataan}{Total\ jawaban\ seluruh\ responden\ faktor\ interna} \quad \dots(2.1)$$

$$Rating = \frac{Total\ jawaban\ responden\ per\ pernyataan}{Jumlah\ Responden} \quad \dots(2.2)$$

$$Skor = Bobot \times Rating \quad \dots (2.3)$$



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tabel 2.1 Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*)

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor Bobot
Kekuatan: Faktor kekuatan 1 Faktor kekuatan ...			
Total			
Kelemahan: Faktor kelemahan 1 Faktor kelemahan...			
Total			

(Sumber: Hasibuan & Amela, 2019)

Matriks EFE (*External Factor Evaluation*) digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh dari faktor-faktor eksternal perusahaan. Matriks EFE menggambarkan kondisi peluang dan ancaman perusahaan yang dihitung berdasarkan rating dan bobot.

Tabel 2.2 Matriks EFE (*External Factor Evaluation*)

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor Bobot
Peluang: Faktor peluang 1 Faktor peluang...			
Total			
Ancaman: Faktor ancaman 1 Faktor ancaman...			
Total			

(Sumber: Hasibuan & Amela, 2019)

Matriks IE (Internal-Eksternal) adalah hasil yang menunjukkan pada posisi berapa produk pada sebuah penelitian berada. Matriks ini menggunakan nilai total pembobotan IFE sebagai sumbu X dan nilai total pembobotan EFE sebagai sumbu Y. Gabungan kedua matriks ini nantinya mendapati titik temu menghasilkan matriks internal eksternal yang berisi sembilan sel dengan ketentuan sebagai berikut (Qanita, 2020). Berikut contoh dari matriks IE:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

		IFAS		
		Kuat = (3,00 - 4,00)	Sedang = (2,00 - 2,99)	Rendah = (1,00 - 1,99)
EFAS	Tinggi (3,00 - 4,00)	I (3,23, 3,40)	II	III
	Sedang (2,00 - 2,99)	IV	V	VI
	Rendah (1,00 - 1,99)	VII	VIII	IX

Gambar 2.1 Contoh Matriks IE
(Sumber : Pramono & Wahyuni, 2021)

- a. Sel I, II dan IV menggambarkan keadaan perusahaan sebagai pertumbuhan dan perkembangan.
- b. Sel III, V dan VII digambarkan sebagai menjaga dan memelihara keadaan perusahaan pasar dan pengembangan produk.
- c. Sel VI, VIII dan IX menggunakan strategi harvest dan divestiture atau strategi panen dan divestasi. Strategi yang dapat dilakukan adalah strategi divestasi, diversifikasi konglomerat dan likuidasi.

Strategi alternatif didapatkan setelah produk mengetahui pada kuadran berapa produk tersebut berada yang tepat. Selain itu, hasilnya dirumuskan strategi pada matriks SWOT dengan menggabungkan yang berkaitan.

2.9 Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Treath*)

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) merupakan alat manajemen strategis dalam evaluasi kekuatan internal dan kelemahan sebuah organisasi serta peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi oleh organisasi. Analisis SWOT dapat membantu mengembangkan strategi yang efektif dan dinamis. Analisis SWOT memiliki kelebihan, yaitu alat yang membantu dalam penerapan pada berbagai jenis pesaing. Kelemahan terhadap analisis SWOT, seperti kurangnya analisis mendalam tentang faktor-faktor dan kemungkinan kelalaian dalam mengevaluasi faktor-faktor yang kompleks (Izza Millata et al., 2023)

Analisis SWOT dianggap memiliki banyak manfaat dan keunggulan dibandingkan metode analisis lainnya. Manfaatnya SWOT adalah: (Qanita, 2020)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Memungkinkan melihat empat aspek secara bersamaan yaitu kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Memberikan hasil analisis yang cukup tajam untuk menangkap peluang, mempertahankan kekuatan dan meningkatkan keuntungan.

Analisis organisasi atau perusahaan menggunakan empat aspek yang mendasari proses identifikasi untuk menemukan aspek-aspek yang kadang terlupan.

Menjadi alat yang cukup kuat untuk melakukan analisis strategis yang akan membantu perusahaan dalam menemukan langkah terbaik untuk situasi yang sedang dihadapi.

Matriks analisis SWOT menciptakan empat elemen strategis dengan menggabungkan empat elemen yang dianalisis. Unsur-unsur tersebut terdiri dari SO, WO, ST dan WT.

1. *Strength-Opportunity* (SO) adalah strategi untuk memaksimalkan kekuatan internal perusahaan dan memanfaatkan peluang kompetitif yang ada.
2. *Weakness-Opportunity* (WO) adalah strategi menggunakan peluang untuk mengurangi kelemahan.
3. *Strength-Threats* (ST) adalah strategi untuk mengurangi atau meminimalkan ancaman eksternal dengan memaksimalkan kekuatan mereka.
4. *Weakness-Threats* (WT) merupakan strategi pertahanan dengan mengurangi kelemahan dan ancaman eksternal yang harus dihindari (Qanita, 2020)

	Internal	STRENGTH (S) Tentukan faktor kekuatan	WEAKNESS (W) Tentukan faktor kelemahan
Eksternal	OPPORTUNITY (O) Tentukan faktor peluang	Strategi SO ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan dan memanfaatkan peluang	Strategi WO ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
	THREATS (T) Tentukan factor ancaman	Strategi ST ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Gambar 2.2 Contoh Matriks SWOT
(Sumber: Shodiq, 2022)



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2.10 Analisis QSPM (*Quantitative Strategic Plannig Matrix*)

Matriks QSPM atau *Quantitative Strategic Planning Matrix* adalah matriks yang menganalisis dan menjadi penentuan terakhir dari sebuah strategi yang telah diusulkan. Strategi alternatif yang dianalisis pada fase ini dihasilkan dalam formulasi melalui analisis sebelumnya dengan menggabungkan faktor internal dan eksternal (Qanita, 2020)

Langkah-langkah membuat matriks QSPM adalah berikut (Sulasih, 2019):

1. Gunakan aturan rating untuk menentukan Attractiveness Scores (AS). 1 = tidak menarik, 2 = agak menarik, 3 = cukup menarik, 4 = sangat menarik. Keputusan sesuai pada kombinasi dari sebuah faktor strategi yang dipilih.
2. Selanjutnya kalikan Attractiveness Scores (AS) dengan bobot faktor kunci untuk menghitung Total Attractiveness Scores (TAS).
3. Hitung jumlah TAS di setiap kolom strategi. Strategi dengan jumlah TAS tertinggi akan menjadi strategi pilihan.

Perhitungan matriks QSPM dilakukan untuk menentukan AS dan TAS. Pembobotan disesuaikan dengan bobot yang sudah tersedia sebelumnya. Skor AS sebagai angka yang menunjukkan daya tarik relatif setiap strategi. Nilai TAS ditentukan dengan mengalikan bobot dengan nilai AS. Total skor TAS kemudian dijadikan patokan strategi yang memiliki nilai terbesar (Qanita, 2020)

Tabel 2.3 Matriks QSPM

Faktor Internal & Eksternal	Bobot	Strategi 1		Strategi 2		Strategi...	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Strength - Pertanyaan ...							
Weakness - Pertanyaan ...							
Opportunity - Pertanyaan ...							
Threats - Pertanyaan ...							
Total							

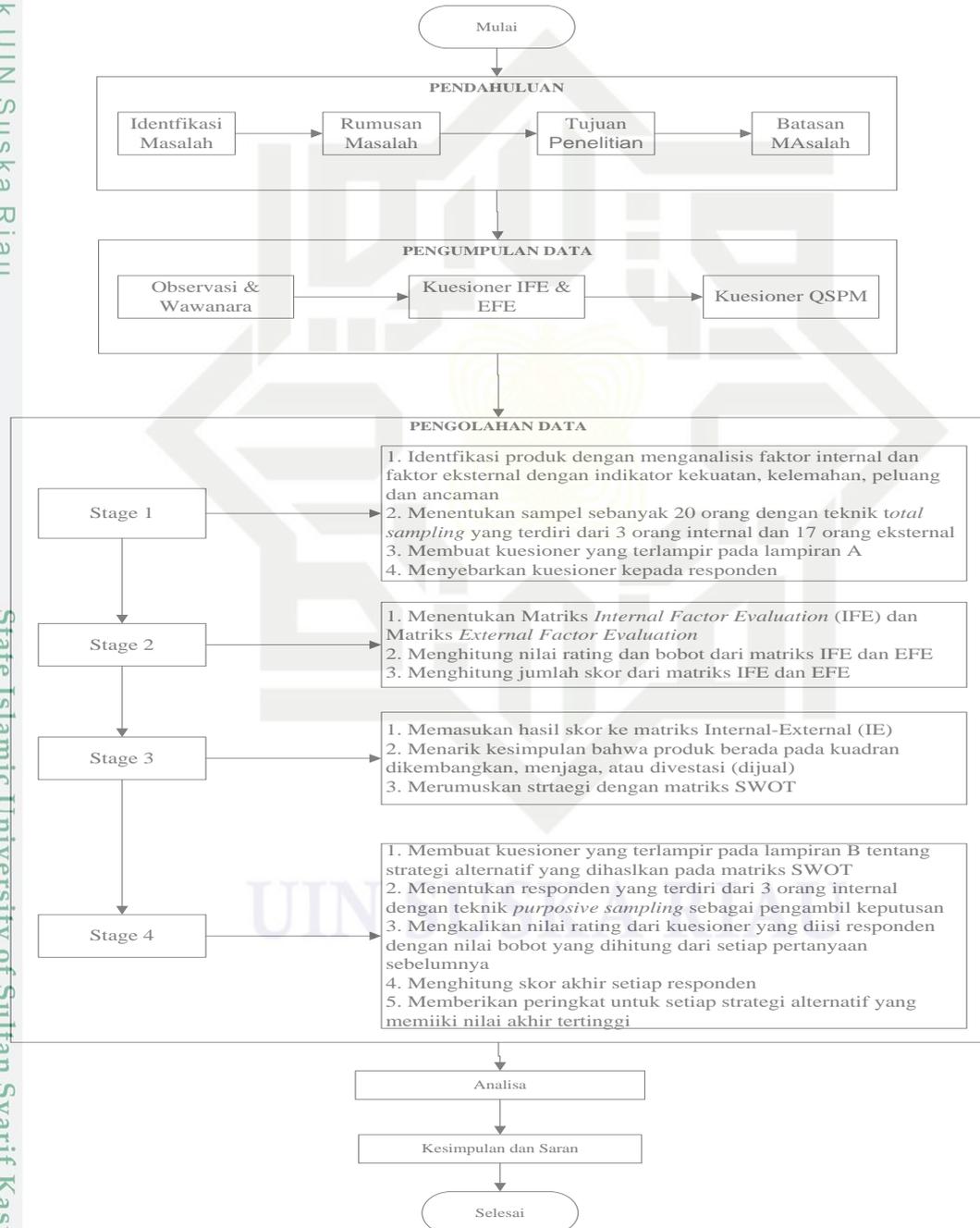
(Sumber: Qanita, 2020)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Metodologi penelitian menggambarkan alur proses yang dimulai dari awal sampai akhir. Tahap-tahap yang akan dilakukan digambarkan pada Gambar 3.1 :



Gambar 3.1 Flowchart Metodologi Penelitian

3.1 Pendahuluan

Pendahuluan mencakup hal-hal yang memberikan gambaran penelitian atau konsep yang akan dihasilkan dalam sebuah penelitian. Pendahuluan dapat berisi latarbelakang atau identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian dan sebagainya. Dengan adanya pendahuluan peneliti akan mudah menyelesaikan masalah yang dihadapi dengan terperinci.

3.1.1 Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah bertujuan untuk mencari dan merincikan topik permasalahan yang akan diteliti sesuai dengan kondisi alat pemisah lidi dari daun sawit. Identifikasi dilakukan dengan melihat kebutuhan yang masih diperlukan pada alat tersebut dan didapatkan bahwa belum adanya pemasaran dari alat pemisah lidi dari daun sawit .

3.1.2 Rumusan Masalah

Langkah selanjutnya yaitu perumusan masalah yang menjadi pokok utama penelitian ini dilakukan. Adanya rumusan masalah mengarahkan penelitian menuju satu titik pokok masalah yang harus diselesaikan dengan penjabaran data.

3.1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian dibuat untuk menetapkan target yang ingin dicapai dari penelitian berikut. Tujuan ini didapatkan untuk mengetahui aspek-aspek yang ditargetkan penyelesaiannya.

3.1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah bertujuan untuk merinci penelitian agar tidak keluar dari konsep penelitian. Adanya batasan masalah membantu peneliti agar lebih dekat dengan pokok bahasan utama.

3.2 Pengumpulan Data

Pengumpulan data menjadi faktor penentu keabsahan data dan kebenaran data. Hasil dan kesimpulan akan didapat menjadi rancu apabila pengumpulan data dilakukan tidak dengan benar. Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian. Pada penelitian ini dilakukan pada tiga tahapan, yaitu

1. Observasi dan wawancara. Observasi dilakukan untuk mengamati permasalahan yang dihadapi masyarakat khususnya dalam memisahkan lidi dari daun sawit. Wawancara dilakukan untuk mengetahui dalam satu hari berapa lidi sawit yang dapat dihasilkan masyarakat. Sehingga dengan bantuan alat yang akan dikembangkan dapat membantu masyarakat dalam mengatasi masalah yang ada
2. Kuesioner IFE dan EFE. Pengumpulan dengan kuesioner ini untuk mengetahui korelasi antara analisis faktor internal dan faktor eksternal dengan kondisi lapangan saat ini. Peneliti juga dapat mengetahui pada kondisi bagaimana yang harus segera dibenahi dan dicari strategi terbaiknya.
3. Kuesioner QSPM digunakan untuk menentukan keputusan akhir sebagai strategi alternatif terbaik yang akan dikembangkan. Penyebaran kuesioner ini akan ditentukan oleh pihak internal sebagai pengambil keputusan yaitu pengurus KUD. Karya Sawit

3.3 Pengolahan Data

Pengolahan data untuk mengubah data yang telah dikumpulkan menjadi bentuk yang lebih informatif. Pengolahan data dalam penelitian ini dilalui dengan 4 tahapan yaitu *stage 1* hingga *stage 4*. Berikut tahapannya :

3.3.1 Stage 1

1. Tahapan pertama melakukan identifikasi dari produk yang akan dianalisa. Produk tersebut dianalisa berdasarkan faktor internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan serta faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman berdasarkan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) dengan 4P (*Product, Price, Place, Promotion*)
2. Selanjutnya dilakukan pemilihan sampel dari populasi yang ada. Sampel dipilih menggunakan teknik *total sampling* dimana seluruh pengrajin lidi sawit yang berjumlah 17 orang menjadi responden.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Pengrajin lidi sawit adalah pihak dari faktor eksternal. Faktor internalnya berjumlah 3 orang yang menjadi pengurus dari KUD Karya Sawit. Total sampel yang dipilih adalah 20 orang.

3. Pembuatan kuesioner dirancang disesuaikan dengan variabel-variabel yang telah ditentukan. Kuesioner berisi 20 butir pertanyaan. Kuesioner bertujuan untuk mendapatkan informasi dan pengetahuan responden tentang produk lidi pemisah lidi dari daun sawit. Informasi tersebut akan diolah dan menghasilkan strategi yang akan digunakan dalam memasarkan produk tersebut. Kuesioner dapat dilihat pada lampiran A.
4. Menyebarkan kuesioner kepada responden yang telah dipilih sebelumnya.

3.3.2 Stage 2

1. Hasil identifikasi dari tahapan pertama, dikelompokkan ke dalam matriks IFE dan matriks EFE. Matriks IFE dan EFE adalah alat untuk merumuskan strategi, meringkas serta menilai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman utama dalam suatu bisnis atau usaha. Matriks IFE dan EFE akan menghasilkan informasi keterkaitan antara faktor analisa dengan keberhasilan strategi yang akan dihasilkan.
2. Menghitung nilai rating dan bobot. Setelah kuesioner diisi responden, tahapan selanjutnya menghitung rating dan bobot IFE dan EFE setiap responden dengan formulasi sebagai berikut:

$$Rating = \frac{\text{Total jawaban responden per pernyataan}}{\text{Jumlah Responden}} \quad (3.1)$$

$$Bobot = \frac{\text{Total jawaban responden per pernyataan}}{\text{Total jawaban seluruh responden faktor interna}} \quad (3.2)$$

3. Setelah dihitung nilai rating dan bobot, dilakukan rekapitulasi nilai dengan menghitung nilai skor antara bobot dan rating. Formulasinya sebagai berikut:

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating} \quad (3.3)$$

3.3.3 Stage 3

Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Setelah skor akhir dari IFE dan EFE didapatkan, nilai tersebut dimasukkan ke matriks *Internal-External* (IE). Pada matriks IE akan terlihat keterkaitan antara faktor IFE dan faktor EFE yang ditandai dengan kuadran. Berikut contoh matriks dari IE:
2. Selanjutnya dilihat pada kuadran berapa nilai faktor IFE dan faktor EFE berada, ditarik kesimpulan bagaimana kondisi alat pemisah lidi dari daun sawit saat ini. Dari matriks IE juga ditarik kesimpulan strategi yang akan dilakukan alat pemisah lidi dari daun sawit, tumbuh dan berkembang, bertahan dan memelihara, atau bahkan menjual asset atau divestasi.
3. Setelah mendapatkan kesimpulan, tahapan selanjutnya merumuskan strategi pada matriks SWOT (*Strength, Weakness, dan Opportunity Threat*). Matriks SWOT menghubungkan berbagai faktor menjadi usulan strategi alternatif yang sistematis. Matriks ini menunjukkan bagaimana peluang dan ancaman eksternal perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal. Pada matriks SWOT akan didapatkan strategi alternatif yang mana saling terhubung antara kekuatan dan peluang, kekuatan dan ancaman, kelemahan dan peluang, serta kelemahan dan ancaman. Strategi alternatif ini berdasarkan kesimpulan pada matriks IE.

3.3.4 Stage 4

1. Tahapan berikutnya adalah analisis QSPM. Analisis QSPM dirancang untuk memutuskan strategi alternatif terbaik yang hendak diprioritaskan penguraiannya. Matriks QSPM ditujukan untuk mengambil keputusan dari salah satu alternatif strategi yang dirumuskan pada matriks SWOT. Matriks QSPM diisi oleh pengambil keputusan yaitu pihak internal.
2. Setelah strategi alternatif dihasilkan pada matriks SWOT, dibuat kuesioner yang dapat dilihat pada lampiran B. Kuesioner ini

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menggunakan aturan rating untuk menentukan Attractiveness Scores (AS). 1 = tidak menarik, 2 = agak menarik, 3 = cukup menarik, 4 = sangat menarik. Nilai AS nantinya akan dikalikan dengan nilai bobot yang dihasilkan pada perhitungan sebelumnya yaitu menghitung nilai pembobotan pada faktor IFA dan faktor EFE

3. Responden pada tahapan ini adalah pihak internal yaitu pengurus inti KUD Karya Sawit. Pemilihan sampel ini menggunakan teknik pengambilan sampel *purposive sampling*. Dengan teknik ini peneliti menentukan responden sebanyak 3 orang. Pemilihan teknik ini didasari dengan pengurus KUD Karya Sawit sebagai pengambil keputusan terbaik yang menentukan strategi yang akan digunakan untuk pemasaran.
4. Selanjutnya kuesioner akan diisi dan menghasilkan nilai AS. Nilai AS sesuai rating pada langkah sebelumnya. Nilai tersebut berbeda setiap responden sehingga akan dihitung nilai TAS tiap jawaban. Formulasinya sebagai berikut:

$$\text{TAS} = \text{AS} \times \text{Bobot (tahap IFE dan EFE)}$$

5. Setelah nilai TAS didapatkan rekap skor akhir jawaban masing-masing responden terhadap setiap strategi. Selanjutnya setiap strategi akan dijumlahkan skor akhirnya dari jawaban seluruh responden.
6. Selanjutnya diberikan urutan atau peringkat untuk setiap skor akhir yang memiliki nilai tertinggi. Peringkat pertama akan dipilih sebagai strategi terbaik dari strategi alternatif lainnya.

3.4 Analisa

Analisa menjabarkan secara jelas keterkaitan seluruh aspek penelitian dengan hasil yang telah didapatkan. Dilakukannya analisa untuk mengetahui kekurangan yang ada dalam penelitian serta umpan balik yang dipersiapkan. Setelah melakukan analisa maka akan diperoleh langkah yang harus diambil dalam mengatasi masalah. Pada bagian analisa ini akan mencantumkan strategi terpilih berdasarkan matriks SWOT dan QSPM.

3.5 Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan berisikan pernyataan singkat menjawab poin-poin yang ditentukan pada tujuan masalah. Kesimpulan menunjukkan bahwa penelitian mencapai hasil yang diinginkan. Sedangkan saran berisikan tentang rekomendasi yang hendak disampaikan peneliti guna memperbaiki kesalahan yang ada atau semacamnya.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB VI PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil dari analisis IFE dan EFE yang mempengaruhi strategi, didapatkan total analisis IFE adalah 3,58 dengan faktor kekuatannya keterampilan pekerja yang diperlukan sederhana dan faktor terlemahnya belum adanya strategi pemasaran produk . Sedangkan total analisis EFE adalah 3,208 dengan factor peluangnya ada dukungan pemerintah dalam pengelolaan limbah serta ancamanya dapat kalah saing dalam hal pemasaran produk sejenis.
2. Berdasarkan matriks IE, alat pemisah lidi dari daun sawit berada pada kuadran pertama (1), dimana produk tumbuh dan berkembang. Strategi ini dapat diterapkan melalui matrik SWOT dengan strategi alternatif yaitu strategi S-O (*Strenghts-Opportunities*), W-O (*Weakness-Opportunities*), strategi S-T (*Strenghts-Threats*), dan W-T (*Weakness-Threats*).
3. Berdasarkan matriks SWOT terdapat 6 alternatif strategi yang akan dianalisis dengan QSPM dimana strategi terbaik harus dilakukan paling utama dan diprioritaskan untuk dilakukan terlebih dahulu yaitu mengembangkan varian dan desain produk yang ergonomis dan ekonomis dari yang ada sehingga dapat memperbaiki sisi kurang dari produk tersebut dengan skor TAS 19,94

6.2 Saran

Saran yang data diberikan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi perancang berikutnya

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan bahwa terdapat aspek kekurangan yan berpotensi memberikan nilai lemah bagi produk. Harapannya agar alat tersebut terus ditingkatkan

Bagi penelitian

Saran untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat memperluas penelitian berbasis limbah sawit dengan berbagai metode perbaikan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR PUSTAKA

- Afsyah, S., Walida, H., Dorliana, K., Sepriani, Y., & Harahap, F. S. (2021). Analisis kualitas kascing dari campuran kotoran sapi, pelepah kelapa sawit dan limbah sayuran. *AGROVITAL: Jurnal Ilmu Pertanian*, 6(1), 10-12.
- Alfiyah, N. (2022). Analisis SWOT Lembaga Pendidikan Tinggi Islam (Studi Kasus Universitas Islam Zainul Hasan Genggong Program Studi PIAUD Kraksaan-Probolinggo). *Jurnal Mahasiswa: Jurnal Ilmiah Penalaran dan Penelitian Mahasiswa*, 4(2).
- Aprianti, Y., Nisa, K., & Saputri, L. H. (2021). Potensi Pelepah Daun Kelapa Sawit Untuk Pembuatan Tinta Printer. *PROSIDING SNAST*, 15-21.
- Dahri, M. (2020). Jenis Variabel Dan Skala Pengukuran, Perbedaan Statistik Deskriptif Dan Inferensial Dan Statistik Parametrik Dan Nonparametrik. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689-1699.
- Dalimunthe, M. H., & Aslami, N. (2021). Perencanaan dan Strategi Pemasaran Asuransi. *Journal of Vision and Ideas (VISA)*, 1(1), 54-67.
- Dewi, S. K., & Sudaryanto, A. (2020). Validitas dan reliabilitas kuisisioner pengetahuan, sikap dan perilaku Pencegahan Demam Berdarah. *Prosiding Seminar Nasional Keperawatan Universitas Muhammadiyah Surakarta 2020*.
- Farrasati, R., Pradiko, I., Rahutomo, S., & Ginting, E. N. (2021). Pemupukan melalui tanah serta daun dan kemungkinan mekanismenya pada tanaman kelapa sawit. *Jurnal WARTA Pusat Penelitian Kelapa Sawit*, 26(1), 7-19.
- Firmansyah, & Dede. (2022). Teknik Pengambilan Sampel Umum dalam Metodologi Penelitian: Literature Review. *Jurnal Ilmiah Pendidikan Holistik (JIPH)*, 1(2), 85-114.
- Fitriani, N., & Sugiyanto, E. K. (2020). Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Pada Ukm Premium Plus Laundry Cabang Mulawarman Semarang. *Jurnal Solusi*, 18(4).
- Hasibuan, S., & Amela, F. (2019). Implementasi quantitative strategic planning matrix (QSPM) dalam merencanakan strategi pemasaran pada usaha minuman happy bubble drink di kota Binjai. *J. Bisnis Adm*, 8(1), 26-36.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- © Himmah, E. F., Widyaningsih, M., & Maysaroh, M. (2020). Identifikasi Kematangan Buah Kelapa Sawit Berdasarkan Warna RGB Dan HSV Menggunakan Metode K-Means Clustering. *Jurnal Sains Dan Informatika*, 6(2), 193-202.
- Maisah, M., Mahdayeni, M., Maryam, M., & Alhaddad, M. R. (2020). Penerapan 7p sebagai strategi pemasaran pendidikan tinggi. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 1(4), 325-333.
- Mardiyanto, E., & Gresik, S. A. A. M. (2021). Implementasi marketing mix dalam pemasaran perbankan syariah. *Al-Iqtishod: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi Islam*, 9(1), 93-103.
- Millata, C. I., & Sutikno, C. (2023). Manajemen Strategik Posyandu Dalam Upaya Penanggulangan Stunting (Studi Kasus Posyandu Wijaya Dan Kemuning Kelurahan Purwanegara, Kecamatan Purwokerto Utara). *Economics, Social, and Humanities Journal (Esochum)*, 2(2), 97-107.
- Mohamad, R., & Rahim, E. (2021). Strategi bauran pemasaran (marketing mix) dalam perspektif syariah. *MUTAWAZIN (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 2(1), 15-26.
- Mujiastuti, R., Latifah, R., & Hendra, H. (2019). Penentuan Jenis Strategi Pemasaran Menggunakan Metode SWOT dan QSPM Pada UMKM Fashion di Kelurahan Penggilingan Berbasis Teknologi. *Jurnal Ilmiah FIFO*, 11(1), 52-64.
- Naufa, M., & Limbong, H. P. (2019). Pemanfaatan serat batang kelapa sawit sebagai lembaran serat semen. *Jurnal teknik dan teknologi*, 14(28), 40-48.
- Parengkuan, A. A., Kadang, J., & Sastrawan, E. (2023). Memperluas Jangkauan Pasar Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Casa Coffee & Space. *Indonesian Journal of Multidisciplinary on Social and Technology*, 1(1), 42-49
- Pramono, N. H., & Wahyuni, A. N. (2021). Strategi Inovasi dan Kolaborasi Bank Wakaf Mikro Syariah dan Umkm Indonesia di Era Digital. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(1), 183-194.
- Qanita, A. (2020). Analisis strategi dengan metode swot dan qspm (quantitative strategic planning matrix): studi kasus pada d'gruz coffe di Kecamatan Bluto Sumenep. *Komitmen: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 1(2), 11-24.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- Rahayu, N. (2020). Implementasi Strategi Marketing mix dalam pemasaran jasa pendidikan di TK Negeri 2 Yogyakarta. *Jurnal Qurroti Jurnal Pendidikan Islam Anak Usia Dini*, 2(1), 91-114.
- Rahmi, R., Dalimunthe, S., & Susita, D. (2021). Analisis SWOT sebagai Upaya Peningkatan Keunggulan Kompetitif Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Wilayah Jakarta Timur. *Jurnal Pemberdayaan Komunitas MH Thamrin*, 3(2), 87-95.
- Ratnawati, S. (2020). Analisis SWOT dalam menentukan strategi pemasaran (studi kasus di kantor pos Kota Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen*, 17(2), 58-70.
- Rusdi, M. (2019). Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada Perusahaan Genting UD. Berkah Jaya. *Jurnal Studi Manajemen Dan Bisnis*, 6(2), 83-88.
- Sulasih, S. (2019). Implementasi Matrik Efe, Matrik Ife, Matrik Swot Dan Qspm Untuk Menentukan Alternatif Strategi Guna Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Bagi Usaha Produksi Kelompok Buruh Pembatik Di Keser Notog Patikraja Banyumas. *Jurnal E-Bis*, 3(1), 27-40.
- Suriani, N., & Jailani, M. S. (2023). Konsep Populasi dan Sampling Serta Pemilihan Partisipan Ditinjau Dari Penelitian Ilmiah Pendidikan. *IHSAN: Jurnal Pendidikan Islam*, 1(2), 24-36.
- Syahputri, Y., Sabrina, H., Tarigan, R. A., & Usman, M. (2023, March). Prospek Lidi Kelapa Sawit Bagi Petani Sawit Rakyat Dan Perkebunan Di Kecamatan Pantai Labu Kabupaten Deli Serdang. In *Journal of Social Responsibility Projects by Higher Education Forum* (Vol. 3, No. 3, pp. 247-250).

LAMPIRAN A KUESIONER PENELITIAN

“Penentuan Strategi Pemasaran Alat Pemisah Lidi dari Daun Sawit Menggunakan SWOT dan QSPM”

Penentuan Bobot dan Rating Terhadap Faktor Internal-Eksternal

Petunjuk : Silahkan beri tanda *check list* (√) dalam kotak yang telah disediakan.

IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : Pria Wanita
3. Umur : < 26 tahun
 26 - 30 tahun
 31 - 35 tahun
 41 - 45 tahun
 > 45 tahun

UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Penentuan Rating Faktor Internal

Petunjuk Pengisian

1. Berilah rating pada masing-masing faktor internal yang ada di dalam perusahaan sesuai dengan keadaan perusahaan saat ini dengan menggunakan skala penilaian sebagai berikut:

- 5 = Sangat Setuju
- 4 = Setuju
- 3 = Biasa
- 2 = Tidak Setuju
- 1 = Sangat Tidak Setuju

2. Berikan tanda *check list* (√) pada tabel isian di bawah ini:

No	Faktor Internal	Rating				
	Kekuatan	1	2	3	4	5
1	Produk yang ditawarkan baru dan mudah dipakai					
2	Keterampilan pekerja yang diperlukan sederhana					
3	Bahan baku mudah ditemukan					
4	Adanya pendapatan tambahan					
5	Mengurangi resiko kecelakaan kerja					
Kelemahan		1	2	3	4	5
1	Produk memiliki bobot yang berat					
2	Belum adanya strategi pemasaran produk					
3	Biaya produksi alat yang mahal					
4	Perawatan mesin yang kurang memadai					
5	Tingkat <i>safety</i> kurang baik					

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Penentuan Rating Faktor Eksternal

Petunjuk Pengisian

1. Berilah rating pada masing-masing faktor internal yang ada di dalam perusahaan sesuai dengan keadaan perusahaan saat ini dengan menggunakan skala penilaian sebagai berikut:

- 5 = Sangat Setuju
- 4 = Setuju
- 3 = Biasa
- 2 = Tidak Setuju
- 1 = Sangat Tidak Setuju

2. Berikan tanda *check list* (√) pada tabel isian di bawah ini:

No	Faktor Eksternal	Rating				
		1	2	3	4	5
	Peluang					
1	Tidak adanya pesaing di daerah tersebut					
2	Dukungan pemerintah dalam pengelolaan limbah					
3	Dapat meningkatkan perekonomian masyarakat					
4	Membuka peluang usaha					
5	Tingginya permintaan hasil dari produk tersebut					
	Ancaman					
1	Daya beli produk yang rendah					
2	Masuknya pesaing sejenis dari daerah lain					
3	Proses pembuatan produk yang lama menyebabkan konsumen mundur					
4	Kalah saing dalam hal pemasaran produk					
5	Kurang kepercayaan terhadap produk anak bangsa					

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LAMPIRAN B KUESIONER PENELITIAN

“Analisis Pemasaran Alat Pemisah Lidi dari Daun Sawit Menggunakan Metode SWOT, dan QSPM”

KUESIONER QSPM

Tujuan: untuk menentukan daya tarik dari alternatif strategi yang dihasilkan pada matrik SWOT, untuk menerapkan strategi yang paling tepat untuk pemasaran oleh manajemen.

Petunjuk : Silahkan beri tanda (√) dalam kotak yang telah disediakan

IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama : _____
2. Jenis Kelamin : Pria Wanita
3. Umur : < 26 tahun
 26 - 30 tahun
 31 - 35 tahun
 41 - 45 tahun
 > 45 tahun



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Penentuan Alternatif Strategi Menggunakan QSPM

Pemilihan alternatif strategi pemasaran dilakukan dengan menggunakan matrix QSPM yang merupakan tahap akhir dari analisis formulasi strategi yang dianalisis berasal dari hasil penetapan strategi yang di dasarkan pada analisis SWOT yaitu faktor-faktor internal dan eksternal hasil pemilihan strategi yang diperoleh sebagai berikut: Alternatif strategi yang dihasilkan dari matrik SWOT:

1. Mengembangkan varian dan desain produk yang ergonomis (SO-1)
2. Gencar dan kreatif melakukan promosi dengan teknologi digital dan media lainnya (WO-1)
3. Menciptakan standar produk (ST-1)
4. Mendemonstrasikan produk di acara dan pameran (ST-2)
5. Menetapkan strategi penetapan harga pasar guna menghadapi persaingan (WT-1)
6. Memperkuat modal produksi dengan investor besar (WT-1)

Beri tanda (√) pada salah satu kolom yang paling sesuai dengan penilaian anda terhadap masing-masing alternatif strategi berikut dengan pedoman:

Skala 4 : jika respon perusahaan **sangat setuju** terhadap faktor tersebut

Skala 3 : jika respon perusahaan **setuju** terhadap faktor tersebut

Skala 2 : jika respon perusahaan **kurang setuju** terhadap faktor tersebut

Skala 1 : jika respon perusahaan **tidak setuju** terhadap faktor tersebut

Kuesioner QSPM

No	Faktor Strategi Strength	Bobot	Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3		Strategi 4		Strategi 5		Strategi 6	
			AS	TAS										
1	P 1													
2	P 2													
3	P 3													
4	P 4													
5	P 5													
	Weakness													
1	P 1													
2	P 2													
3	P 3													
4	P 4													
5	P 5													
	Opportunity													
1	P 1													
2	P 2													
3	P 3													
4	P 4													
5	P 5													
	Threats													
1	P 1													
2	P 2													
3	P 3													
4	P 4													
5	P 5													
	Total													

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumarkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BIOGRAFI PENULIS

© Hak cipta milik UIN Suska Riau



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Nama M. Furqan Yonefi lahir di Pariaman pada tanggal 25 Maret 2001 anak dari Ayahnda Yondri dan Ibunda Efni Zarianti. Penulis merupakan anak ke-1 dari 1 bersaudara. Adapun perjalanan penulis dalam jenjang menuntut Ilmu Pengetahuan, penulis telah mengikuti pendidikan formal sebagai berikut:

Tahun 2007 : Memasuki Sekolah Dasar Negeri 29 (sekarang 19) Pariaman dan menyelesaikan pendidikan SD pada Tahun 2013

Tahun 2013 : Memasuki Sekolah Menengah Pertama Islam Terpadu Mutiara dan menyelesaikan pendidikan SMP pada Tahun 2016

Tahun 2016: Memasuki Sekolah Menengah Atas Negeri 1 Pariaman dan menyelesaikan pendidikan SMA pada Tahun 2019

Tahun 2019 : Terdaftar sebagai mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Syarif Kasim Riau, Jurusan Teknik Industri.

Nomor Handphone: 0859-0003-6158

E-Mail : m.furqan.y25@gmail.com

UIN SUSKA RIAU