

**PERENCANAAN STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN ANALISA
SWOT DAN MATRIKS BCG (BOSTON CONSULTING GROUP) GUNA
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK SANDAL PADA UD.
KANSAE, SEMARANG**

DANIAR ANINDYA PRAVITA

*Program Studi Teknik Industri - S1, Fakultas Teknik,
Universitas Dian Nuswantoro Semarang*

URL : <http://dinus.ac.id/>

Email : pravita02

ABSTRAK

UD. Kansae merupakan salah satu perusahaan home industri di Semarang yang memproduksi beraneka jenis sandal. Dalam menjalankan usahanya UD. Kansae mengalami suatu kendala banyaknya pesaing sesama industri sandal sehingga omset penjualan mengalami penurunan. Berdasarkan permasalahan tersebut, peneliti akan menganalisis mengenai strategi pemasaran yang dapat diterapkan pada UD. Kansae. Dari hasil analisis matriks IFE didapatkan skor tertinggi 0,42 dengan faktor kekuatan terbesar Memiliki tenaga kerja yang professional serta Modal awal milik sendiri dan faktor kelemahan terbesar terdapat pada Strategi promosi yang kurang variatif dengan skor 0,43. Sedangkan pada analisis matriks EFE didapatkan skor tertinggi 0,60 dengan faktor peluang Kemajuan teknologi yang berkembang saat ini serta Pangsa pasar yang cukup tinggi, sedangkan ancaman tertinggi adanya Kenaikan harga BBM dan Bahan baku dengan skor 0,62. Berdasarkan analisis QSPM, nilai tertinggi strategi alternatif yang didapat yaitu Menambah kerjasama dengan distributor/toko-toko sandal, Menyediakan produk sesuai dengan perkembangan jaman serta Meningkatkan promosi dengan nilai TAS 11,03. Hasil analisis perhitungan dengan matrik BCG, dapat diketahui UD. Kansae berada pada dalam kuadran Sapi Perah yang menunjukkan posisi UD. Kansae berada pada pertumbuhan pasar rendah dan pangsa pasar tinggi jika dibandingkan dengan pesaingnya, Home Industri Bulu Shoes dan Bulu Shoes.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Analisa SWOT, Analisa QSPM, Matrik BCG

**PLANNING MARKETING STRATEGIES USING SWOT ANALYSIS AND
BCG MATRIX (BOSTON CONSULTING GROUP) TO INCREASE
PRODUCT SALES SANDALS AT UD. KANSAE, SEMARANG**

DANIAR ANINDYA PRAVITA

Program Studi Teknik Industri - S1, Fakultas Teknik,

Universitas Dian Nuswantoro Semarang

URL : <http://dinus.ac.id/>

Email : pravita02

ABSTRACT

UD . Kansae is one of the home industry in Semarang which produces various kinds of slippers . UD. Kansae in running their business experiencing a problem many fellow competitors sandal industry so that sales turnover has decreased . Based on these problems , the researchers will analyze the marketing strategies that can be applied to UD . Kansae . IFE matrix analysis of the results obtained the highest score of 0.42 with the largest power factor has a professional workforce as well as its own initial capital and biggest weakness factors contained in promotional strategy that is less varied with a score of 0.43 . Whereas the EFE matrix analysis obtained the highest score by a factor of 0.60 Advancement opportunities emerging technologies as well as current market share is quite high , while the highest threat of the rise in fuel prices and raw material with a score of 0.62 . Based on the analysis QSPM , the highest value obtained alternative strategies , namely Adding cooperation with distributors / shops sandals , provide products in accordance with the development and promotion Increase the value of TAS 11.03 . Analysis of the calculation results with the BCG matrix , it can be seen UD . Kansae are at the Dairy Cattle quadrant which shows the position of UD. Kansae is at a low market growth and high market share compared to its competitors , Home and Fur Industry Fur Shoes Shoes .

Keyword : Marketing Strategy , SWOT Analysis , QSPM Analysis , BCG Matrix