

**PERENCANAAN STRATEGI PEMASARAN RESTO QUICK
CHICKEN DENGAN METODE *QUANTITATIVE STRATEGIC
PLANNING MATRIX (QSPM)*
(STUDI KASUS DI RESTO QUICK CHICKEN, BATU JAWA
TIMUR)**

Oleh :
MOH. BAGUS AJI SUARTIKA
NIM. 105100703111004

**Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Teknologi Pertanian**



**JURUSAN TEKNOLOGI INDUSTRI PERTANIAN
FAKULTAS TEKNOLOGI PERTANIAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2014**

UNIVERSITAS BRAWIJAYA



RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Jember pada tanggal 03 Juni 1991. Penulis merupakan anak dari pasangan Bpk Sucahyo dan Ibu Nurmijati. Penulis menyelesaikan Sekolah Dasar di SD AL-Furqan Jember pada tahun 2004, kemudian melanjutkan ke sekolah Menengah Tingkat Pertama di SMP Negeri 12 Jember dengan tahun kelulusan 2007, dan menyelesaikan Sekolah Menengah Umum di SMA Negeri 3 Jember pada tahun 2010.

Pada tahun 2010, penulis melanjutkan pendidikan Strata I di Jurusan Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian di Universitas Brawijaya Malang, dan menyelesaikan pendidikannya pada tahun 2014. Penulis merupakan pengurus Badan Eksekutif Mahasiswa tahun 2011 sebagai divisi PPSDM. Penulis pernah mengikuti *event* kepanitian seperti Pekan Keakraban Mahasiswa pada tahun 2011 sebagai Co Kesehatan, Civitas Akademika *Award* Fakultas sebagai Sie acara, Brave BEM 2011 sebagai Co sponsorship. Penulis juga aktif dalam organisasi diluar kampus dengan mengikuti komunitas photography JPG (Jember Photography).

UNIVERSITAS BRAWIJAYA



UNIVERSITAS BRAWIJAYA



Alhamdulillah Ya ALLAH.....

Terima Kasih Ya ALLAH

*Skripsi ini aku persembahkan kepada
mama, papa, kakak serta sahabat-
sahabatku yang tercinta*

Yang telah memberikan dukungan dan doa

UNIVERSITAS BRAWIJAYA



PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama Mahasiswa : Moh. Bagus Aji Suartika
NIM : 105100703111004
Jurusan : Teknologi Industri Pertanian
Fakultas : Teknologi Pertanian
Judul TA : Perencanaan Strategi Pemasaran Resto
Quick Chicken Dengan Metode
Quantitative Strategic Planning Matrix
(QSPM) (Studi Kasus Di Resto Quick
Chicken Batu, Jawa Timur)

Menyatakan bahwa,

TA dengan judul di atas merupakan karya asli penulis tersebut di atas. Apabila dikemudian hari terbukti pernyataan ini tidak benar saya bersedia dituntut sesuai hukum yang berlaku.

Malang, Desember 2014
Pembuat Pernyataan,

Moh Bagus Aji Suartika
NIM. 105100703111004

UNIVERSITAS BRAWIJAYA



MOH. BAGUS AJI SUARTIKA. 105100703111004. Perencanaan Strategi Pemasaran Resto Quick Chicken Dengan Metode *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) (Studi Kasus Di Quick Chicken Batu). TA. Pembimbing: Dr. Panji Deoranto, STP, MP dan Dr. Ir. Imam Santoso, MP.

RINGKASAN

Kondisi persaingan yang ketat juga terjadi pada resto Quick Chicken, terdapat bermacam-macam resto yang telah hadir di kota batu ini seperti, *Miami fried chicken*, *rocket fried chicken*, dan resto CFC sebagai pesaing utama dari resto Quick Chicken. Dalam bidang pemasaran, kondisi paling sulit adalah mempertahankan konsumen untuk selalu menggunakan produk dari penjual, atau sering disebut dengan loyalitas pelanggan, maka dari itu penggunaan strategi pemasaran sangat penting bagi usaha berjenis resto ini. Dimana dapat ditentukan dengan faktor internal yang mengacu kepada 4P yaitu *product, price, place, promotion*.

Hasil kuesioner menunjukkan bahwa nilai TAS tertinggi adalah strategi penetrasi pasar. Responden ahli memilih alternatif strategi penetrasi pasar tersebut menganggap bahwa perusahaan harus meningkatkan *market share* dari produk yang ada, seperti melakukan menambah tenaga penjualan, biaya iklan, survei konsumen, serta peningkatan promosi yang lainnya yang dapat memberikan dampak positif terhadap pengembangan perusahaan dengan nilai total TAS sebesar 6,78. Pada peringkat yang kedua tentang peninjauan kembali terhadap sistem manajemen didapat nilai total TAS 6,76 dan peringkat ke tiga dengan melaksanakan pelatihan karyawan secara rutin didapat nilai total TAS sebesar 6,72.

Strategi pengembangan Quick Chicken Batu dilakukan dengan menganalisis faktor internal dan eksternal Quick Chicken Batu untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh Quick Chicken Batu. Hasil analisis diketahui posisi Quick Chicken Batu saat ini yaitu dalam posisi yang baik dan strategi yang dapat diterapkan adalah *grow and build strategy*. Strategi yang disusun menggunakan matriks SWOT kemudian dilakukan penentuan prioritas strategi yang akan diterapkan terlebih dahulu menggunakan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*).

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Quick Chicken, Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)

MOH. BAGUS AJI SUARTIKA. 105100703111004. *Marketing Strategy Planning Resto Quick Chicken With Method Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) (In The Quick Chicken, Batu East Java). Thesis. Pembimbing: Dr. Panji Deoranto, STP, MP dan Dr. Ir. Imam Santoso, MP.*

SUMMARY

Conditions of intense competition also occurs in Quick Chicken restaurant , there are a variety of restaurants that have been present in this stone city like Miami fried chicken , chicken fried arugula , and restaurant CFCs as the main competitor of the Quick Chicken restaurant . In the field of marketing , the most difficult conditions to retain customers is to always use a product from the seller , or often referred to as customer loyalty , and therefore the use of marketing strategies is very important for this restaurant type businesses . Which can be determined by internal factors refer to the 4Ps are: product , price, place , promotion .

Alternative strategies with the highest value of TAS is a strategy that needs to be implemented first by the company . The results of the questionnaire showed that the highest TAS is market penetration strategy . Expert respondents chose the alternative market penetration strategies assume that the company should increase the market share of existing products , as do the extended sales force , cost of advertising , consumer surveys , as well as increased promotion of others who can provide a positive impact on the development of the company with a total value of TAS 6.78 . In the second rank of the review of the management system obtained a total value of 6.76 and ranked TAS three with implementing employee training routinely obtained TAS total value of 6.72 .

Quick Chicken Stone development strategies by analyzing internal and external factors Quick Chicken Stone to know the strengths , weaknesses , opportunities and threats are owned by Quick Chicken Stone . The results of the analysis of the position of the Quick Chicken Stone is known today is in a good position and strategies that can be applied is grow and build strategy . Strategy developed using the SWOT matrix and then performed the prioritization strategy to be implemented in advance using QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) .

Keywords: *Marketing Strategy, Quick Chicken, Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)*

KATA PENGANTAR

Allhamdulillah puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir yang berjudul **Perencanaan Strategi Pemasaran Resto Quick Chicken Dengan Metode *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) Di Quick Chicken Batu, Jawa Timur**. Ucapan terima kasih penulis ucapkan kepada pihak yang telah membantu serta mendukung terselesaikannya tugas akhir ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada:

1. Kedua orang tua penulis, Bapak Sucahyo, SE dan Ibu Nurmiyati, SH, yang telah memberikan materi, doa, motivasi dan semangat, hingga terselesaikannya skripsi ini.
2. Dr. Panji Deoranto, STP, MP., selaku dosen pembimbing pertama, karena dengan kesabarannya dan motivasinya serta membimbing, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
3. Dr. Ir. Imam Santoso, MP, selaku dosen pembimbing kedua, karena dengan kesabarannya dan motivasinya serta membimbing, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
4. Mas'ud Effendi, STP, MP, selaku dosen penguji, yang telah berkenaan meluangkan waktunya untuk menguji dan memberikan pengarahan serta bimbingan dalam pembuatan laporan ini.
5. Bapak Djoko Edi Purwanto selaku manajer, beserta karyawan di Resto Quick Chicken Batu, Jawa Timur yang telah memberikan izin selama penelitian berlangsung.
6. Seluruh keluarga Kakak Fitdia Retno C, Kakak Frida Retno C, Kakak Herwindra Danardana dan Kakak Nanang Sugiarto tersayang yang telah memberikan doa dan motivasinya.
7. Rya Fitria Dewi (Dindot), yang selalu memberikan semangat, dukungan, doa, motivasi dan kasih sayang tulus sehidup semati selamanya dalam kondisi susah maupun senang dunia akherat (nice).

8. Teman seperjuangan penelitian Lufi Tri Wahyu, STP, Dimas Yulius Puriantoko, STP (Euomplar), Feri Surya Erlangga, STP (Bos), Qurrata Ayunin, STP.
9. Teman satu kota Perdana Christian Immanuel (Om Kres Obhenk Crew Standat Hore), Ocy Emank Kentir (PMCI), Andrea Deva Gautama, Grahita Ryan Ardhana, Dhaniar Purwitasari, beserta keluarga besar Bpk Joko Widodo, Abah Anton dan Edi Rumpoko yang berbagi curahan hati.
10. Teman-teman semuanya TIP angkatan 2010 yang telah memberikan dan mengajarkan petualangan, keceriaan, motivasi, kesederhanaan dan cerita yang indah yang tidak terlupakan.
11. Pihak-pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu khususnya teman-teman Teknologi Industri Pertanian angkatan 2010.

Penulis menyadari dalam penyusunan Skripsi ini masih terdapat kekurangan, maka dari itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan penyusunan skripsi ini. Semoga dapat memberikan manfaat bagi kita semua. Amin

Malang, 12 Desember 2014

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
Lembar Persetujuan	iii
Lembar Pengesahan	v
Riwayat Hidup	vii
Halaman Peruntukan	ix
Pernyataan Keaslian TA	xi
Ringkasan.....	xiii
Summary	xv
Kata Pengantar.....	xvii
Daftar Isi	xix
Daftar Tabel	xxii
Daftar Gambar	xxiii
Daftar Lampiran	xxiv

Bab 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan.....	3
1.4 Manfaat.....	3

Bab 2 TINJAUAN PUSTAKA

2.1 <i>Fried Chicken</i>	4
2.2 Perencanaan Strategi	4
2.2.1 Analisis Lingkungan Eksternal.....	6
2.2.2 Analisis Lingkungan Internal.....	8
2.2.3 <i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i>	12
2.2.4 Penelitian terdahulu.....	16

Bab 3 METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	17
3.2 Batasan Masalah	17
3.3 Prosedur Penelitian.....	17

3.4.1 Survei Pendahuluan.....	18
3.4.2 Identifikasi Masalah	19
3.4.3 Pengumpulan Data	19
3.4.4 Penyusunan Kuesioner	20
3.4.5 Penentuan Responden	21
3.4.6 Kesimpulan dan Saran.....	28
Bab 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	29
4.2 Identifikasi Kuesioner Faktor Internal	30
4.3 Lingkungan Internal Perusahaan	31
4.3.1 Analisis Lingkungan Internal Perusahaan	31
4.4 Identifikasi Kuesioner Faktor Eksternal.....	47
4.4.1 Analisis Lingkungan Eksternal Perusahaan	49
4.5 Identifikasi Kekuatan dan Kelemahan	59
4.5.1 Kekuatan.....	59
4.5.2 Kelemahan.....	60
4.6 Identifikasi Peluang dan Ancaman	62
4.6.1 Peluang	62
4.6.2 Ancaman.....	63
4.7 Perumusan Alternatif Strategi	64
4.7.1 Matriks <i>IFE</i>	64
4.7.2 Matriks <i>EFE</i>	66
4.7.3 Matriks <i>IE</i>	70
4.7.4 Matriks <i>SWOT</i>	70
4.7.5 Pemilihan Alternatif Strategi.....	72
Bab 5 KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	77
5.2 Saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA	78
LAMPIRAN	83

DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
3.1	Pembobotan Kuesioner.....	22
3.2	Matriks <i>IFE</i>	23
3.3	Matriks <i>EFE</i>	24
3.4	Matriks <i>SWOT</i>	26
3.5	Matriks <i>QSPM</i>	28
4.1	Hasil rata-rata bobot tertinggi terendah faktor internal	30
4.2	Jenis produk ayam Quick Chicken Batu	38
4.3	Hasil rata-rata bobot tertinggi terendah faktor eksternal	47
4.4	Konsumsi konsumen protein	51
4.5	Hasil perkalian bobot dan rating <i>IFE</i>	65
4.6	Hasil perkalian bobot dan rating <i>EFE</i>	67
4.7	Hasil Matriks <i>QSPM</i>	73
4.8	Strategi penetrasi perusahaan	74

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Teks	Halaman
2.1	Model Lima-Kekuatan Bersaing	6
3.1	Diagram Alir Pelaksanaan.....	18
3.2	Matriks <i>IE</i>	25
4.1	Quick Chicken Batu.....	29
4.2	Grafik Inflasi.....	53
4.3	Hasil Matriks <i>Internal Eksternal (IE)</i>	72



DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Teks	Halaman
1	Proses Produksi Ayam	83
2	Hasil Kuesioner	86
3	Kuesioner Penelitian	88
4	Perhitungan Rating <i>IFE</i>	96
5	Perhitungan Rating <i>EFE</i>	99
6	Kuesioner Penelitian <i>QSPM</i>	102



UNIVERSITAS BRAWIJAYA

