

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DAN PENJUALAN UNIT
RUMAH *PRIMARY* DENGAN MENGGUNAKAN METODE
SWOT DAN QSPM DI PT.TUMERUS JAYA PROPERTINDO**

SKRIPSI



Oleh :

JOSHUA JEDITH KRISNANTO

1703201004

PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI

FAKULTAS TEKNIK

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"

JAWA TIMUR

2021

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DAN PENJUALAN UNIT
RUMAH *PRIMARY* DENGAN MENGGUNAKAN METODE
SWOT DAN QSPM DI PT.TUMERUS JAYA PROPERTINDO**

SKRIPSI

Disusun Oleh:

JOSHUA JEDITH KRISNANTO

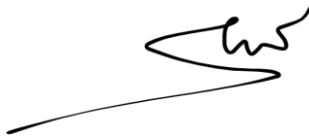
17032010074

Telah Disetujui untuk Mengikuti Seminar Hasil Skripsi Tahun Ajaran 2020-2021

Surabaya, Maret 2021

Mengetahui,

Dosen Pembimbing,



Ir. Didi Samanhudi, MMT.
NPT.19580625 1198503 1 101

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DAN PENJUALAN UNIT
RUMAH *PRIMARY* DENGAN MENGGUNAKAN METODE
SWOT DAN QSPM DI PT.TUMERUS JAYA PROPERTINDO**

SKRIPSI

Disusun Oleh:

JOSHUA JEDITH KRISNANTO

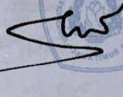
17032010074

Telah Disetujui untuk Mengikuti Seminar Hasil Skripsi Tahun Ajaran 2020-2021

Surabaya, Maret 2021

Mengetahui,

Dosen Pembimbing,



Ir. Didi Samanhudi, MMT.
NPT.19580625 1198503 1 101

Mengetahui,

Dekan Fakultas Teknik

LPN "Veteran" Jawa Timur



Drs. Dwi. Jariyah, MP

NIP. 19650403 199103 2 001

ABSTRAK

Rumah adalah hal yang sangat krusial dalam kehidupan manusia. Perumahan primary merupakan perumahan indent yang dirilis oleh developer mulai 6-36 bulan sebelum lingkungan terbentuk. Di era modern seperti ini banyak sekali perumahan primary yang menjadi solusi bagi masyarakat Surabaya maupun Indonesia. Perumahan Primary memiliki sistem pemilihan unit yang unik yaitu dengan sistem NUP(Nomor Urut Pemilihan). NUP diurutkan hanya berdasarkan waktu transfer ke pihak developer saja. Hal yang menjadi latar belakang penelitian ini adalah sistem pilih unit rumah primary yang masih belum sempurna untuk cara bayar dengan tingkat pembatalan rendah yang berujung pada kendala ketidakadilan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui alternatif strategi pemasaran dan penjualan unit rumah primary menggunakan sistem NUP yang lebih baik dengan analisis faktor internal dan eksternal dengan metode SWOT dan QSPM di PT.Tumerus Jaya Propertind. Metode SWOT(Strength, Weakness, Opportunity, Threats) digunakan untuk mengetahui posisi perusahaan dimata pembeli(posisi kuat/sedang/lemah) serta memberikan beberapa alternative solusi, sedangkan metode QSPM(Quantitative Strategic Planning Matrix) digunakan untuk mengurutkan alternative solusi dari metode SWOT dengan mengolaborasi antara asumsi peneliti dilapangan dengan tanggapan pembeli. Kesimpulan dari penelitian ini didapatkan posisi perusahaan berada dalam kondisi sedang (2,89;2,901)serta menghasilkan 7 alternatif strategi dengan skor tertinggi 3,28 yaitu memperbaiki sistem pilih unit NUP terdahulu berdasarkan prioritas cara bayar yang minim kegagalan.

Kata Kunci: Industri Properti, QSPM, Strategi Pemasaran, SWOT

ABSTRACT

House is a very crucial thing in human life. Primary housing is indented housing released by developers starting 6-36 months before the environment is formed. In this modern era, there are a lot of primary housing which is a solution for the people of Surabaya and Indonesia. Primary housing has a unique unit selection system, namely the NUP (Election Serial Number) system. NUP is sorted based on transfer time to the developer only. The background of this research is that the system for selecting primary housing units is still not perfect for how to pay with a low cancellation rate which results in injustice constraints. This study aims to determine the alternative marketing and sales strategies for primary housing units using a better NUP system by analyzing internal and external factors using the SWOT and QSPM methods at PT.Tumerus Jaya Propertind. The SWOT method is used to determine the position of the company in the eyes of the buyer (strong / medium / weak position) and provide several alternative solutions, while the QSPM(Quantitative Strategic Planning Matrix) method is used to sort alternative solutions from the SWOT(Strenght,Weakness, Opportunity, Threats) method by collaborating between the assumptions of researchers in the field with the buyers' responses. The conclusion from this research is that the company position is in a moderate condition (2.89; 2.901) and produces 7 alternative strategies with the highest score of 6.83, namely changing the system to select the previous NUP unit based on the priority of low-failure payment methods.

Keywords: *Industry of Property, Marketing Strategic, QSPM, SWOT.*



SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Joshua Jedith Krisnanto
 NPM : 17032010074
 Program Studi : Teknik Industri
 Alamat : Jl. Kalijudan Taruna 4/60 Surabaya
 No. HP : 081252511108
 Alamat e-mail : Jedithchristoper@gmail.com

Dengan ini menyatakan bahwa isi sebagian maupun keseluruhan skripsi saya dengan judul :

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DAN PENJUALAN UNIT RUMAH
 PRIMARY DENGAN MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN QSPM DI PT.
 TUMERUS JAYA PROPERTINDO

Adalah benar penelitian saya sendiri atau bukan plagiat hasil penelitian orang lain, diselesaikan tanpa menggunakan bahan-bahan yang tidak diijinkan dan saya ajukan sebagai persyaratan kelulusan program sarjana Teknik Industri Fakultas Teknik UPN "Veteran" Jawa Timur. Apabila ternyata pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 20 Juli 2021

Mengetahui,

Koordinator Teknik Industri

Dr. Dira Ernawati, ST., MT
 NPT. 37806 0402 001

Yang Membuat Pernyataan

Joshua Jedith Krisnanto
 NPM. 17032010074

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Segala puji syukur saya panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala Rahmat dan Karunia-Nya sehingga dapat menulis skripsi penelitian ini dengan judul *“Analisis Strategi Pemasaran dan Penjualan Unit Rumah Primary dengan menggunakan Metode SWOT dan QSPM di PT. Tumerus Jaya Propertindo”*

Skripsi ini disusun guna mengikuti syarat kurikulum tingkat sarjana (S1) bagi setiap mahasiswa Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik UPN “Veteran” Jawa Timur. Kami menyadari bahwa skripsi ini masih kurang sempurna, penulis menerima adanya saran dan kritik untuk membenahinya.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis mendapat banyak sekali bimbingan dan juga bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Akhmad Fauzi, MMT. Selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Ibu Dr. Dra. Jariyah, MP. Selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Ibu Dr. Dira Ernawati, ST., MT. Selaku Koordinator Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
4. Bapak Ir. Didi Samanhudi, MMT Selaku Dosen Pembimbing Program Studi

Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran”
Jawa Timur.

5. Bapak Dr. Ir. Sunardi, MT. dan Bapak Dwi Sukma D,ST,MT selaku penguji yang membantu dalam pembenahan laporan skripsi saya.
6. Seluruh dosen yang pernah mengajar dan membimbing saya dan juga staff UPN dalam proses pencapaian tugas akhir ini.
7. Untuk Keluarga saya terutama Ibu dan Ayah yang saya hormati dan sayangi terimakasih selalu mendukung, menguatkan dan mendoakan hingga saya berada di titik sekarang.
8. Untuk sahabat dan teman dekat saya yaitu Hafidz, Nesya, Alvio, akmol family lovelies bangetss karena telah mendukung dan selalu berjuang bersama mulai awal perkuliahan hingga saat ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dan dapat membantu penulis dimasa mendatang. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat sekaligus dapat menambah wawasan serta berguna bagi semua pihak yang membutuhkan.

Surabaya, Januari 2021

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Batasan Masalah	7
1.4 Asumsi	7
1.5 Tujuan Penelitian.....	8
1.6 Manfaat Penelitian.....	8
1.7 Sistematika Penulisan.....	9
BAB II	11
TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1 Perumahan	11
2.1.1 Pengertian Rumah <i>Cluster</i>	12
2.1.2 Pengertian Rumah <i>Primary</i>	12
2.1.3 Sistem Pemilihan Unit Rumah <i>Primary</i> (Sistem NUP)	13
2.2 Strategi Pemasaran	16
2.2.1 Marketing Mix (Bauran Pemasaran)	20
2.3 Metode Sampling.....	22
2.3.1 Purposive Sampling method	23
2.4 Uji Validitas dan Reliabilitas	26
2.4.1 Uji Validitas	26
2.4.2 Uji Reliabilitas	28

2.4.3	Hubungan Uji Validitas dan Uji Reliabilitas	30
2.5	Metode SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threats)	31
2.5.1	Komponen Analisis SWOT	33
2.5.2	Keuntungan Dari Analisis SWOT	37
2.5.3	Model Analisis Matriks SWOT	40
2.5.4	Menganalisis dan Menentukan Keputusan Strategis	43
2.5.5	Matriks IFE (Internal Faktor Evaluation)	45
2.5.6	Matrik EFE (External Factor Evaluation)	46
2.5.7	I-EFE (Internal-External Factor Evaluation)	48
2.5.8	Analisa SWOT dalam Penelitian	49
2.6	Metode QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix)	51
2.7	Penelitian Terdahulu	54
BAB III	56
METODE PENELITIAN	56
3.1	Tempat dan Waktu Penelitian	56
3.2	Identifikasi dan Definisi Operasional Variabel	56
3.3	Langkah-langkah Pemecahan Masalah	60
3.4	Metode Pengumpulan Data	67
BAB IV	69
HASIL DAN PEMBAHASAN	69
4.1	Gambaran Umum	69
4.2	Gambaran Umum Subyek Penelitian	70
4.3	Uji Validitas	72
4.4	Uji Reliabilitas	73
4.5	Hasil Rating Kuesioner	73
4.6	Faktor-faktor Lingkungan yang berpengaruh	75
4.6.1	Faktor Internal	75
4.6.2	Faktor Eksternal	78
4.7	The input Stage	81
4.7.1	Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)	81
4.7.2	Matriks Eksternal Factors Evaluation (EFE)	82

4.8	The Matching Stage.....	83
4.8.1	Matriks Internal Eksternal (IE)	83
4.9	Matriks SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threats).....	85
4.10	The Decision Stage.....	92
4.10.1	Matriks QSPM (Quantitatif Strategic Planning Matriks).....	92
4.10.2	Hasil Perhitungan QSPM.....	96
BAB V	100
KESIMPULAN DAN SARAN	100
5.1	Kesimpulan.....	100
5.2	Saran.....	101
DAFTAR PUSTAKA	102
LAMPIRAN	104

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Langkah-langkah Dalam Desain Strategi.....	20
Gambar 2.2 Rumus Korelasi Uji Validitas	27
Gambar 2.3 Rumus <i>Cronbach Alpha</i>	29
Gambar 2.4 Hubungan antara reliabilitas dan validitas	30
Gambar 2.5 Analisa SWOT	32
Gambar 2.6 Diagram Analisis SWOT	40
Gambar 3.1 Langkah-Langkah dan Pemecahan Masalah.....	62
Gambar 3.2 Rumus Korelasi Uji Validitas	65
Gambar 3.3 Rumus Cronbach Alpha	66
Gambar 4.1 Uji Reliabilitas Kuesioner Penelitian	73

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Komponen Analisis SWOT	34
Tabel 2.2 Dua Kali Dua Matriks Analisis SWOT.....	38
Tabel 2.3 Format Analisis SWOT Untuk Faktor Internal dan Eksternal	42
Tabel 2.4 Format Menganalisis dan Menentukan Keputusan	43
Tabel 2.5 Matriks Analisis SWOT	44
Tabel 2.6. Internal Factor Evaluation.....	46
Tabel 2.7. External Factor Evaluation.....	48
Tabel: 2.8. Internal – External Factor Evaluation	49
Tabel 2.9. Matriks SWOT.....	51
Tabel 2.10 Matrix Perencanaan Startegis Kuantitatif (QSPM).....	53
Tabel 4.1 Karakteristik Responden	71
Tabel 4.2 Uji Validitas Penelitian	72
Tabel 4.3 Hasil Rating Kuesioner Penelitian	74
Tabel 4.4 Matriks IFE Penelitian	81
Tabel 4.5 Matriks EFE Penelitian	83
Tabel 4.6 Matriks IE	84
Tabel 4.7 Matriks SWOT Penelitian.....	86
Tabel 4.8 Matriks QSPM strategi 1,2,3.....	93
Tabel 4.9 Matriks QSPM strategi 4,5.....	94
Tabel 4.10 Matriks QSPM Strategi 6,7	95
Tabel 4.11 Hasil Perhitungan QSPM	96
Table 4.12 Hasil Pengurutan Strategi Alternatif.....	97

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian

Lampiran 2 Hasil Rating Kuesioner

Lampiran 3 Tabel R Hitung Uji Validitas