

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN  
METODE SOAR DAN *QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX*  
(QSPM) PADA RESTORAN ALLTIME BUNS**

**SKRIPSI**



**Oleh:**

**BAHIRAGITA ADRISTI AYUTATILA**

**NPM 22032010198**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK & SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL 'VETERAN'  
JAWA TIMUR  
SURABAYA  
2026**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN  
METODE SOAR DAN *QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX*  
(QSPM) PADA RESTORAN ALLTIME BUNS**

**SKRIPSI**

**Diajukan sebagai Salah Satu Syarat**

**Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Teknik**

**Program Studi Teknik Industri**



**Diajukan Oleh:**

**BAHIRAGITA ADRISTI AYUTATILA**

**NPM.22032010198**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK DAN SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"**

**JAWA TIMUR**

**SURABAYA**

**2026**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN  
METODE SOAR DAN *QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX*  
(QSPM) PADA RESTORAN ALLTIME BUNS**

Disusun Oleh:

**BAHIRAGITA ADRISTI AYUTATILA**

22032010198

Telah dipertahankan dihadapan Tim Penguji Skripsi dan diterima oleh  
Publikasi Jurnal Akreditasi Sinta 1-3  
Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik dan Sains  
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur Surabaya  
Pada Tanggal : 21 Mei 2026

Tim Penguji:

1.

**Ir. Moch. Tutuk Safirin, M.T.**  
NIP. 19630406 198903 1 001

2.

**Dr. Lusli Zafriana, S.T., M.T.**  
NIP. 19690205 200501 2 001

Pembimbing:

1.

**Dr. Ir. Minto Waluyo, M.M.**  
NIP. 19611130 199003 1 001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Teknik dan Sains

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur  
Surabaya

**Dr. Dra. Jarivah, M.P.**

NIP. 19650403 199103 2 001



### KETERANGAN REVISI

Mahasiswa di bawah ini:

Nama : Bahiragita Adristi Ayutatila

NPM : 22032010198

Program Studi : ~~Teknik Kimia / Teknik Industri / Teknologi Pangan /  
Teknik Lingkungan / Teknik Sipil~~

Telah mengerjakan revisi / ~~tidak ada revisi~~ \*) ~~PRA-RENCANA (DESAIN) /  
SKRIPSI / TUGAS AKHIR~~ Ujian Lisan Periode Mei, TA 2025/2026.

Dengan judul : **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN  
MENGUNAKAN METODE SOAR DAN *QUANTITATIVE  
STRATEGIC PLANNING MATRIX* (QSPM) PADA  
RESTORAN ALLTIME BUNS**

Dosen yang memerintahkan revisi

1. Dr. Ir. Minto Waluyo, M.M.
2. Ir. Moch. Tutuk Safirin, M.T.
3. Dr. Lusi Zafriana, S.T., M.T.

Surabaya, 25 Mei 2026  
Menyetujui,  
Dosen Pembimbing

Dr. Ir. Minto Waluyo, M.M.  
NIP. 19611130 199003 1 001

Catatan: \*) coret yang tidak perlu



## SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Bahiragita Adristi Ayutatila  
NPM : 22032010198  
Program : Sarjana (S1)  
Program Studi : Teknik Industri  
Fakultas : Teknik dan Sains

Menyatakan bahwa dalam dokumen ilmiah Skripsi ini tidak terdapat bagian dari karya ilmiah lain yang telah diajukan untuk memperoleh gelar akademik di suatu lembaga Pendidikan Tinggi, dan juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang/lembaga lain, kecuali yang secara tertulis disitasi dalam dokumen ini dan disebutkan secara lengkap dalam daftar pustaka.

Dan saya menyatakan bahwa dokumen ilmiah ini bebas dari unsur-unsur plagiasi. Apabila dikemudian hari ditemukan indikasi plagiat pada Skripsi ini, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari siapapun juga dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 25 Mei 2026

Yang Membuat pernyataan



Bahiragita Adristi Ayutatila

NPM. 22032010198

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran dengan Menggunakan Metode SOAR dan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) Pada Restoran Alltime Buns” dengan baik dan tepat pada waktunya. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada program studi Teknik Industri di Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa tanpa bantuan, bimbingan, serta dukungan dari berbagai pihak, skripsi ini tidak akan dapat terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Akhmad Fauzi, MMT., IPU., selaku rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Ibu Prof. Dr. Dra. Jariyah, M.P., selaku dekan Fakultas Teknik dan Sains Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Bapak Ir. Rusindiyanto, M.T., selaku ketua program studi Teknik Industri Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
4. Bapak Dr. Ir. Minto Waluyo, MM., selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam memberikan arahan, bimbingan, serta motivasi kepada penulis selama proses penyusunan skripsi ini.

5. Bapak Ir. Moch Tutuk Safirin, MT. dan Ibu Mega Cattleya Prameswari A. I., S.ST., MT. selaku dosen penguji saya yang telah memberikan masukan dan saran demi perbaikan dan penyempurnaan skripsi saya.
6. Seluruh dosen Program Studi Teknik Industri yang telah memberikan ilmu pengetahuan, bimbingan, dan pengalaman kepada penulis selama menempuh masa perkuliahan, serta memberikan banyak pelajaran berharga yang bermanfaat bagi penulis.
7. Kepada kedua orang tua dan kakak saya yang senantiasa memberikan doa, dukungan, semangat, perhatian, serta motivasi kepada penulis dalam proses penyusunan skripsi ini hingga dapat terselesaikan dengan baik.
8. Teman-teman dalam grup “Keluarga Besar TPJ”, yaitu Putri, Fifi, Yesha, Dina, Vera, Nurul, dan Ritjak. Terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan perkuliahan penulis, selalu memberikan dukungan, bantuan, dan semangat dalam suka maupun duka, serta menemani penulis sejak awal perkuliahan hingga proses penyusunan skripsi ini.
9. Kepada seluruh member EXO, khususnya Sehun, yang melalui karya dan hiburan serta semangat yang diberikan secara tidak langsung telah menemani dan memotivasi penulis selama proses penyusunan skripsi ini.
10. Serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah membantu, memberikan dukungan, doa, serta kontribusi dalam proses penyusunan skripsi ini hingga dapat terselesaikan dengan baik.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, baik dari segi isi maupun penyajiannya. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan

saran yang membangun demi perbaikan di masa yang akan datang. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Surabaya, 13 Maret 2026

Penyusun,

Bahiragita Adristi Ayutatila

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1    Latar Belakang .....	1
1.2    Perumusan Masalah .....	9
1.3    Batasan Masalah.....	10
1.4    Asumsi .....	10
1.5    Tujuan.....	10
1.6    Manfaat Penelitian .....	11
1.7    Sistematika Penulisan .....	11
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>13</b>
2.1    Pemasaran .....	13
2.1.1    Pengertian Pemasaran .....	13
2.1.2    Ruang Lingkup Pemasaran .....	14
2.1.3    Konsep Manajemen Pemasaran .....	15
2.2    Strategi Pemasaran .....	17

2.2.1	Pengertian Strategi Pemasaran.....	17
2.2.2	Strategi Pemasaran Ofensif.....	19
2.2.3	Strategi Pemasaran Defensif.....	20
2.2.4	Strategi Pemasaran Kompetitif.....	22
2.3	Bauran Pemasaran.....	23
2.3.1	Produk ( <i>Product</i> ).....	23
2.3.2	Lokasi ( <i>Place</i> ).....	24
2.3.3	Promosi ( <i>Promotion</i> ).....	24
2.3.4	Harga ( <i>Price</i> ).....	25
2.4	Analisis Lingkungan.....	25
2.4.1	Analisis Lingkungan Internal.....	25
2.4.2	Analisis Lingkungan Eksternal.....	26
2.5	Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE).....	26
2.6	Matriks <i>External Factor Evaluation</i> (EFE).....	28
2.7	Matriks <i>Internal External</i> (IE).....	30
2.8	SOAR.....	31
2.9	<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i> (QSPM).....	37
2.10	Langkah Penelitian Metode SOAR dan QSPM.....	40
2.11	Populasi dan Sampel.....	45
2.12	Kuesioner.....	50
2.13	Uji Kecukupan Data.....	51
2.14	Uji Validitas dan Reliabilitas.....	52
2.15	Penelitian Terdahulu.....	54

<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>57</b>
3.1.    Tempat dan Waktu Penelitian.....	57
3.2.    Identifikasi dan Definisi Operasional Variabel .....	57
3.2.1    Variabel Bebas.....	57
3.2.2    Variabel Terikat .....	57
3.3.    Indikator Variabel.....	57
3.4.    Metode Pengumpulan Data.....	59
3.5.    Populasi dan Sampel Penelitian .....	60
3.6.    Langkah-Langkah Pemecahan Masalah.....	61
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>70</b>
4.1    Penyusunan Kuesioner Analisis SOAR .....	70
4.2    Penyebaran Kuesioner Analisis SOAR.....	70
4.3    Penentuan Jumlah Sampel.....	71
4.4    Pengumpulan Data .....	72
4.5    Karakteristik Responden .....	72
4.6    Uji Kecukupan Data.....	77
4.7    Uji Validitas Kuesioner SOAR.....	77
4.8    Uji Reliabilitas Kuesioner SOAR .....	79
4.9    Hasil Rating Kuesioner .....	80
4.10   Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal.....	82
4.8.1    Faktor Internal.....	82
4.8.2    Faktor Eksternal .....	86
4.11   Analisis Matrix IFE.....	91

4.12	Analisis Matrix EFE.....	93
4.13	Analisis Matrix IE.....	95
4.14	Analisis Matrix SOAR.....	98
4.15	Analisis Matrix QSPM.....	111
4.16	Pemeringkatan Alternatif Strategi.....	115
4.17	Pembahasan.....	117
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>		<b>124</b>
5.1	Kesimpulan .....	124
5.2	Saran.....	125
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>		<b>126</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>		<b>137</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.2 <i>Matriks Internal Factor Evaluation</i> .....	26
Tabel 2.3 <i>Matriks External Factor Evaluation</i> .....	28
Tabel 2.4 Perbedaan SWOT dan SOAR.....	32
Tabel 2.5 <i>Matriks Analisis SOAR</i> .....	36
Tabel 2. 6 <i>Penelitian Terdahulu</i> .....	54
Tabel 4. 1 <i>Responden Analisis SOAR Berdasarkan Jenis Kelamin</i> .....	73
Tabel 4. 2 <i>Responden Analisis SOAR Berdasarkan Umur</i> .....	73
Tabel 4. 3 <i>Responden Analisis SOAR Berdasarkan Pekerjaan</i> .....	74
Tabel 4. 4 <i>Responden Analisis SOAR Berdasarkan Pendapatan</i> .....	74
Tabel 4. 5 <i>Responden Analisis SOAR Berdasarkan Domisili</i> .....	75
Tabel 4. 6 <i>Responden Analisis SOAR Berdasarkan Frekuensi Pembelian</i> .....	76
Tabel 4. 7 <i>Data Uji Validitas</i> .....	78
Tabel 4. 8 <i>Hasil Rating Kuesioner</i> .....	80
Tabel 4. 9 <i>Matrix IFE</i> .....	91
Tabel 4. 10 <i>Matrix EFE</i> .....	93
Tabel 4. 11 <i>Matrix IE</i> .....	95
Tabel 4. 12 <i>Matrix SOAR</i> .....	98
Tabel 4. 13 <i>Matrix QSPM</i> .....	112
Tabel 4. 14 <i>Pemeringkatan Alternatif Strategi</i> .....	115

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Data Penjualan pada Alltime Buns.....	2
Gambar 2. 1 Matriks Internal External .....	30
Gambar 2. 2 Tahapan Analisis SOAR.....	33
Gambar 2.3 Diagram SOAR .....	34
Gambar 2. 4 Kerangka Analisis Formulasi Strategi.....	38
Gambar 3.1 Langkah-langkah Pemecahan Masalah.....	62

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Penjelasan Faktor Internal dan Eksternal
Lampiran 2	Data Proporsi Penjualan
Lampiran 3	Kuesioner SOAR
Lampiran 4	Hasil Rekap Kuesioner SOAR
Lampiran 5	Karakteristik Responden
Lampiran 6	Uji Validitas dan Reabilitas Kuesioner SOAR
Lampiran 7	<i>Jobdesk</i> Pekerja Alltime Buns
Lampiran 8	Kuesioner QSPM
Lampiran 9	Perhitungan Manual <i>Rating</i> Kuesioner
Lampiran 10	Perhitungan Manual Bobot dan Score
Lampiran 11	Foto Dokumentasi Penelitian

## ABSTRAK

Industri *food and beverage* (F&B) di Indonesia mengalami pertumbuhan yang pesat seiring meningkatnya minat masyarakat terhadap berbagai produk kuliner. Pertumbuhan tersebut juga mendorong meningkatnya persaingan bisnis kuliner, khususnya di kawasan Jalan Tunjungan Surabaya yang berkembang sebagai salah satu destinasi wisata kuliner. Alltime Buns sebagai salah satu restoran yang beroperasi di kawasan tersebut menghadapi tantangan dalam mempertahankan penjualan dan meningkatkan daya saing di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan prioritas strategi pemasaran yang tepat bagi Alltime Buns. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode SOAR (*Strengths, Opportunities, Aspirations, Results*) untuk menentukan alternatif strategi serta metode *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) untuk menentukan strategi prioritas dari beberapa alternatif strategi yang dihasilkan oleh matriks SOAR. Hasil penelitian menunjukkan bahwa diperoleh sembilan alternatif strategi pemasaran dari matriks SOAR. Berdasarkan hasil perhitungan matriks QSPM, strategi prioritas yang direkomendasikan adalah memperluas saluran distribusi melalui kerja sama dengan platform *food delivery* serta menawarkan varian menu khusus untuk segmen pemesanan online dengan nilai TAS sebesar 1,914. Strategi ini diharapkan dapat membantu Alltime Buns dalam meningkatkan daya saing dan mempertahankan penjualan di tengah persaingan bisnis kuliner.

**Kata Kunci:** Industri Kuliner, QSPM, SOAR, Strategi Pemasaran

## **ABSTRACT**

*The food and beverage (F&B) industry in Indonesia has experienced rapid growth along with increasing public interest in various culinary products. This growth has also led to increased competition in the culinary business, particularly in the Jalan Tunjungan area of Surabaya, which has developed as one of the culinary tourism destinations. Alltime Buns, as one of the restaurants operating in this area, faces challenges in maintaining sales and increasing competitiveness amid increasingly intense business competition. This study aims to determine the priority of marketing strategies that are appropriate for Alltime Buns. The methods used in this research are the SOAR method (Strengths, Opportunities, Aspirations, Results) to formulate alternative strategies and the Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) method to determine the priority strategy from several alternative strategies generated by the SOAR matrix. The Results of the study indicate that nine alternative marketing strategies were obtained from the SOAR matrix. Based on the Results of the QSPM matrix calculation, the recommended priority strategy is to expand distribution channels through collaboration with food delivery platforms and offer special menu variants for the online ordering segment with a TAS value of 1.914. This strategy is expected to help Alltime Buns improve competitiveness and maintain sales amid competition in the culinary business.*

**Keywords:** *Culinary Industry, QSPM, SOAR, Marketing Strategy*