

## ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DENGAN METODE SWOT DI KELOMPOK USAHA BERSAMA MAGELANG JATI

Oleh :  
Susilowati

### Abstrak

Magelang jati merupakan usaha mikro kecil yang bergerak dalam bidang pembuatan kerajinan kayu. Industri kecil biasanya memiliki masalah dalam hal pemasaran. Banyak industri kecil yang dapat memproduksi barang tetapi tidak maksimal dalam pemasarannya. Diperlukan strategi yang cocok dengan industri agar pemasaran dan produksi dapat maksimal. Strategi diharapkan dapat mendongkrak perekonomian. Strategi pemasaran dapat membantu kita dalam pemasaran.

Dalam analisis SWOT yang dibutuhkan adalah hasil kuisioner kemudian diolah menggunakan SPSS untuk mencari *validitas* dan *reliabilitas*. Data disebut valid apabila nilai *r*-hitung lebih besar dari *r*-tabel, dan disebut reliabel apabila nilai *cronbach's* lebih besar dari 0.60. Apabila data *valid* dan *reliable* lanjut ke uji *skoring*. Uji *skoring* dilakukan dengan cara menghitung skala yang dikalikan dengan frekuensi yang memilih. Skala yang digunakan 1 sampai 4 dengan keterangan 1 sangat tidak setuju, 2 tidak setuju, 3 setuju, dan 4 sangat setuju. Skoring menunjukkan jumlah yang dipilih responden apakah itu setuju atau tidak. Analisa SWOT dilakukan untuk menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang, meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang, menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman dan meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman agar dapat merumuskan strategi pemasaran terbaik.

Pada KUB Magelang Jati faktor yang paling berpengaruh adalah kualitas produk (*strengths*), kemasan produk kurang menarik (*weakness*), perusahaan sudah berdiri lama (*opportunity*), dan kenaikan harga bahan baku (*threats*). Strategi pemasaran yang sebaiknya dilakukan yaitu mengoptimalkan proses produksi, menjaga kerjasama yang sudah ada, mengoptimalkan pendistribusian, memperbaiki kemasan, membuat inovasi produk, menyediakan stok untuk bahan baku, mengoptimalkan penjualan dan promosi. Pada magelang jati masih memerlukan disain kemasan yang lebih menarik agar bisa bersaing dipasar.

Kata kunci : SWOT, Validitas, Reliabilitas, Strategi pemasaran

## ANALYSIS OF MARKETING STRATEGY WITH SWOT METHOD IN BUSINESS GROUP WITH MAGELANG JATI

By: Susilowati

### Abstract

Magelang Jati is one of micro industry that works in wooden crafting field. This industry usually has problem in marketing the product. A number of micro industry can produce a product but it cannot maximize its marketing. A relevant strategy is needed in order to increase the product and its marketing. The strategy is hoped to level up the economy. Marketing strategy can help us in selling product.

In SWOT Analysis, questionnaires result is very important to be organized using SPSS to find the validity and reliability. The data can be valid if r-count more than r-table and if cronbachs value is bigger than 0.60. If the data is valid and reliable, go on scoring test. Scoring test is done by calculating the scale multiplied by the frequency of the selected. The scale used 1 to 4 with information 1 strongly disagrees, 2 disagrees, 3 agrees, and 4 strongly agrees. Scoring shows the number of respondents chosen whether they agree or not. SWOT Analysis is used to create a strategy that uses a strength to get a opportunity, minimize a weakness by using the opportunity, use a strength to face the threats in order to figure out the best marketing strategy.

In KUB Magelang the most influential factor are product quality (strengths), the weakness of the product packaging (weakness), the company has long standing (opportunity), and raw material price increases (threats). The marketing strategy is used to optimize the production process, keep the cooperation, optimize the distribution, repackaging, create product innovation, serve some stocks for material, optimize the selling and product promotion. In Magelang Jati still need more interesting packaging design so that it can compete in marketplace.

**Keywords:** SWOT, Validity, Reliability, Marketing Strategy