

**STRATEGI PROMOSI
DI UMKM KONVEKSI STRONGER MANUFACTURE**

TUGAS AKHIR

**Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan
mencapai derajat Sarjana Teknik Industri**



Tessar Fabiansyah

19 06 10470

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
YOGYAKARTA**

2023

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir Berjudul

STRATEGI PROMOSI DI UMKM KONVEKSI STRONGER MANUFACTURE

yang disusun oleh

Tessar Fabiansyah

190610470

dinyatakan telah memenuhi syarat pada tanggal 25 Juli 2023

		Keterangan
Dosen Pembimbing 1	: Ir. Hadisantono, ST., MT., Ph.D.	Telah Menyetujui
Tim Penguji		
Penguji 1	: Ir. Hadisantono, ST., MT., Ph.D.	Telah Menyetujui
Penguji 2	: Dr. Ir. Yosephine Suharyanti, S.T., M.T.	Telah Menyetujui
Penguji 3	: L. Bening Parwita Sukci, S.Pd., M.Hum.	Telah Menyetujui

Yogyakarta, 25 Juli 2023

Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Teknologi Industri

Dekan

ttd.

Dr. A. Teguh Siswanto, M.Sc.

Dokumen ini merupakan dokumen resmi UAJY yang tidak memerlukan tanda tangan karena dihasilkan secara elektronik oleh Sistem Bimbingan UAJY. UAJY bertanggung jawab penuh atas informasi yang tertera di dalam dokumen ini

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tassar Fabiansyah

NPM : 190610470

Dengan ini menyatakan bahwa tugas akhir saya dengan judul “Strategi Promosi di UMKM Konveksi Stronger Manufacture” merupakan hasil penelitian saya pada Tahun Akademik 2022/2023 yang bersifat original dan tidak mengandung *plagiasi* dari karya manapun.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku termasuk untuk dicabut gelar Sarjana yang telah diberikan Universitas Atma Jaya Yogyakarta kepada saya.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenarnya

Yogyakarta, 11 Juli 2023

Yang menyatakan

A 10,000 Indonesian Rupiah stamp is placed next to a handwritten signature in black ink. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text 'METERAI 10000'.

Tassar Fabiansyah

HALAMAN PERSEMBAHAN

“Do not be anxious about anything, but in every situation, by prayer and petition, with thanksgiving, present your requests to God.”

-Philippians 4:6

“But as for you, be strong and do not give up, for your work will be rewarded.”

-2 Chronicles 15:7

SURAT KETERANGAN PENELITIAN



SURAT PERSETUJUAN PENELITIAN TUGAS AKHIR

Kepada:

Yth. Dekan Fakultas Teknologi Industri
Fakultas Teknologi Industri
Universitas Atma Jaya Yogyakarta
Di tempat

Dengan hormat,

Dalam rangka menindaklanjuti Permohonan Persetujuan Penelitian Tugas Akhir yang telah dikirimkan kepada Konveksi Stronger Manufacture oleh mahasiswa berikut

Nama : Tassar Fabiansyah
NPM : 190610470

Melalui surat ini, kami sampaikan bahwa mahasiswa tersebut dapat kami terima untuk melakukan penelitian dan pengambilan data di UMKM Konveksi Stronger Manufacture untuk penyusunan Tugas Akhir (TA) dalam rangka untuk menyelesaikan Pendidikan tingkat sarjana dalam Program studi Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Penelitian dan pengambilan data dilakukan mulai tanggal 06 Oktober 2022 hingga batas waktu yang ditentukan

Demikian surat keterangan ini dibuat sesuai dengan keadaan yang sesungguhnya agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Sleman, 09 November 2022

Apri Kusuma Prawira

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur kepada Tuhan Yesus Kristus atas kekuatan, pengharapan dan Penyertaan-Nya selama proses penyusunan Tugas Akhir ini sehingga dapat terselesaikan dengan baik dalam waktu yang tepat. Pada kegiatan penyusunan Tugas Akhir untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat sarjana Teknik Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta, penulis mendapat banyak dukungan serta bantuan dari banyak pihak. Oleh sebab itu, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Ir. A. Teguh Siswanto, M.Sc. selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
2. Ibu Ir. Ririn Diar Astanti, S.T., M.MT., Dr.Eng. selaku Ketua Departemen Teknik Industri Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
3. Ibu Ir. Lenny Halim, S.T., M.Eng. selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
4. Bapak Ir. Hadisantono, S.T., M.T., Ph.D selaku dosen pembimbing.1 yang selalu memberikan waktu serta ilmunya untuk membimbing penulisan dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
5. Bapak Apri Kusuma Prawira selaku pemilik UMKM Konveksi Stronger Manufacture.
6. Kedua orangtua saya yang selalu memberikan dukungan dan semangat kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini.
7. Keluarga yang selalu memberikan dukungan dan semangat kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini.
8. Sahabat – sahabat yaitu : Angelina, Caroline, Matthew, Jeffry, Sofie, Dea, Bagus Tejo dan Desy yang selalu memberi dukungan dan semangat kepada penulis.
9. Teman - teman Gereja yaitu : Angela Herly, Endy, Reva, Genta, Nesy, Janet, Juna, Elvina, Yosia, Inneke, Holy, Tabitha Angeline, Michelle, Artha, Alin, dan Angger yang selalu memberikan dukungan kepada penulis.
10. Teman - teman BPK Penabur Serang yaitu Titus, Adit, Wilson, Richardo, Ferdi dan Tabita yang selalu memberi dukungan kepada penulis.

11. Teman – teman SMA yaitu : Faisal, Khansa, Yuniar, Shalwa, Sri, Fadhil, Sasul, Dinar, Pasycal, Inggita dan Nindy yang selalu memberikan dukungan kepada penulis
12. Teman – teman Kuliah yaitu : Norbertus, Kevin, Evan, Angger, Elsa, Yovita, Stelly, Kifly, Lista, Mitha, Imanuel, Deksa, Juan, Micco, Ucup dan Billy yang selalu memberi dukungan kepada penulis.

Penulis menyadari masih adanya kekurangan pada laporan Tugas Akhir ini, oleh sebab itu, penulis memohon maaf dan terbuka terhadap kritik dan saran untuk perbaikan selanjutnya. Semoga laporan ini dapat berguna bagi UMKM Konveksi Stronger Manufacture.

Yogyakarta, 13 Juli 2023



Tessar Fabiansyah

DAFTAR ISI

BAB JUDUL	HAL
Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
Pernyataan Orisinalitas	III
Halaman Persembahan	IV
Surat Keterangan Penelitian	V
Kata Pengantar	VI
Daftar Isi	VIII
Daftar Tabel	X
Daftar Gambar	XI
Intisari	XIII
<u>1</u> Pendahuluan	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	2
1.3. Tujuan Penelitian	2
1.4. Batasan Masalah	2
2 Tinjauan Pustaka Dan Dasar Teori	3
2.1. Tinjauan Pustaka	3
2.2. Dasar Teori	7
3 Metodologi Penelitian	16
3.1. Profil Objek	16
3.2. Tahap Penelitian	16
4 Identifikasi Masalah, Pemilihan Alternatif Solusi Dan Pemilihan Alternatif Metode	22
4.1. Identifikasi Akar Masalah	22
4.2. Pemilihan Alternatif Solusi	25
4.3. Pemilihan Alternatif Metode	27
5 Perancangan Strategi Promosi	29
5.1. <i>Promotion Plan</i>	29

5.2.	Data Konsumen	30
5.3.	Pemilihan Media Sosial	38
5.4.	Rancangan Kalender Konten	39
5.5.	Rancangan Konten	42
6	Implementasi	46
6.1.	Implementasi	46
7	Kesimpulan	51
7.1.	Kesimpulan	51
7.2.	Saran	51
	Daftar Pustaka	52
	Lampiran	55

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Hasil Penelitian Terdahulu	4
Tabel 2.2. Kriteria Usaha Mikro Kecil Menengah	8
Tabel 4.1. Data Penjualan	22
Tabel 4.2. Hasil Perhitungan	23
Tabel 4.3. Perbandingan Alternatif Solusi	27
Tabel 5.1. Kelebihan dan Kekurangan Alternatif Media Sosial	39
Tabel 5.2. Macam-Macam Konten dan Urgensi	40

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Grafik Penjualan UMKM Konveksi Stronger Manufacture	2
Gambar 2.1. Diagram Matriks BCG	14
Gambar 3.1. Diagram Alir Tahap Empathize	17
Gambar 3.2. Diagram Alir Tahap Define	18
Gambar 3.3. Diagram Alir Tahap Ideate	19
Gambar 3.4. Diagram Alir Tahap Prototype	20
Gambar 3.5. Diagram Alir Tahap Test	21
Gambar 4.1. <i>Interrelationship Diagram</i>	22
Gambar 4.2. Diagram Matriks BCG UMKM Konveksi	24
Gambar 4.3. Kurva Product Life Cycle	25
Gambar 5.1. Rancangan <i>Marketing Plan</i>	29
Gambar 5.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Umur	30
Gambar 5.3. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	31
Gambar 5.4. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	31
Gambar 5.5. Karakteristik Responden Berdasarkan Media Sosial	32
Gambar 5.6. Karakteristik Responden Berdasarkan Mengetahui UMKM Konveksi Stronger Manufacture	33
Gambar 5.7. Karakteristik Responden Berdasarkan Sumber Mengetahui UMKM Konveksi Stronger Manufacture	33
Gambar 5.8. Karakteristik Responden Berdasarkan Konsumen Memesan Produk	34
Gambar 5.9. Karakteristik Responden Berdasarkan Produk Yang Dipesan	35
Gambar 5.10. Karakteristik Responden Berdasarkan Tujuan Pemesanan	36
Gambar 5.11. Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Pesanan	37
Gambar 5.12. Karakteristik Responden Berdasarkan Hal Penting Bagi Konsumen	38
Gambar 5.13. <i>Template</i> Kalender Konten	41
Gambar 5.14. Kalender Konten UMKM Konveksi Stronger Manufacture	42
Gambar 5.15. Konten Informasi	43
Gambar 5.16. Konten Produk 1	44
Gambar 5.17. Konten Produk 2	44
Gambar 5.18. Konten Produksi	44
Gambar 6.1. Hasil Implementasi Strategi Promosi (<i>Story Instagram</i>)	46

Gambar 6.2.	Hasil Implementasi Strategi Promosi (<i>Feed Instagram</i>)	47
Gambar 6.3.	<i>Insight</i> Sebelum Implementasi (26 Juni 2023 – 2 Juli 2023)	48
Gambar 6.4.	<i>Insight</i> Sesudah Implementasi (3 Juni 2023 – 8 Juli 2023)	48
Gambar 6.5.	Hasil <i>Engagement</i> Instagram (<i>Post</i>)	49
Gambar 6.6.	Hasil <i>Engagement</i> Instagram (<i>Reels</i>)	49

INTISARI

UMKM Konveksi Stronger Manufacture merupakan usaha yang memproduksi kaos, jaket, korsa, sweater, jersey, dan lain-lain. Produk utamanya adalah kaos. Permasalahan utama yang terjadi adalah penurunan penjualan selama enam bulan terakhir di mana penurunan penjualan yang terjadi sebesar 18%. Dari hasil penjualan dilakukan perhitungan menggunakan analisis Matriks BCG (*Boston Consulting Group*) yang menghasilkan diagram *mark* question, penyebab akar masalahnya yaitu diperlukan informasi kepada konsumen. Selanjutnya dengan menggunakan analisis PLC (*Product Life Cycle*), masalah yang diutamakan untuk diselesaikan adalah Promosi.

Berdasarkan penggalian masalah yang didapat dari diskusi dengan pemilik, diperoleh alternatif solusi yaitu memperbaiki faktor pada bauran pemasaran (produk, promosi, harga, tempat). Setelah dilakukan berbagai analisis dan diskusi dengan pemilik, solusi memperbaiki faktor Promosi yang terpilih. Promosi dilakukan dengan merancang strategi promosi menggunakan media sosial. Selanjutnya usulan akan dirancang dan diimplementasikan.

Perancangan strategi promosi menggunakan *brainstorming* dengan pemilik dari penyusunan kalender konten untuk dilakukan implementasi. Implementasi dilakukan selama satu minggu pada tanggal 3 – 8 Juli 2023 pada Instagram UMKM Konveksi Stronger Manufacture. Selanjutnya hasil implementasi menunjukkan kenaikan *engagement Instagram*, terjadi peningkatan *engagement* sebesar 2.338% dibandingkan sebelum implementasi.

Kata Kunci : Matriks BCG, PLC, Penurunan Penjualan, Strategi Promosi, Bauran Pemasaran