

**STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN PADA USAHA PANGSIT MIE
TERAS**

TUGAS AKHIR

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



Valencia Christabel Winoto
NPM. 190610277

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
2023**

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir Berjudul

STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN PADA USAHA PANGSIT MIE TERAS

yang disusun oleh

Valencia Christabel Winoto

190610277

dinyatakan telah memenuhi syarat pada tanggal 29 Agustus 2023

Dosen Pembimbing 1	: Ir. Hadisantono, ST., MT., Ph.D.	Keterangan Telah Menyetujui
Tim Penguji		
Penguji 1	: Ir. Hadisantono, ST., MT., Ph.D.	Telah Menyetujui
Penguji 2	: Ir. Ririn Diar Astanti, S.T., M.MT., D.Eng.	Telah Menyetujui
Penguji 3	: DM. Ratna Tungga D., S.Si., M.T.	Telah Menyetujui

Yogyakarta, 29 Agustus 2023

Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Teknologi Industri

Dekan

ttd.

Dr. Ir. Parama Kartika Dewa SP., S.T., M.T.

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 ORIGINALITAS

PERNYATAAN ORIGINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Valencia Christabel Winoto

NPM : 190610277

Dengan ini menyatakan bahwa tugas akhir saya dengan judul "Strategi Peningkatan Penjualan Pada Pangsit Mie Teras" merupakan hasil penelitian saya pada Tahun Ajaran 2022/2023 yang bersifat original dan tidak mengandung plagiasi dari karya manapun.

Jika di kemudian hari ditemukan ada yang tidak sesuai dengan pernyataan yang saya buat ini, saya bersedia untuk dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang telah berlaku, termasuk dicabutnya gelar sarjana yang telah diberikan Universitas Atma Jaya Yogyakarta kepada saya.

Demikian pernyataan tertulis ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Yogyakarta, 27 Agustus 2023

Yang menyatakan,

A rectangular stamp from Universitas Atma Jaya Yogyakarta. The stamp features the university's logo and the text "UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA" and "METERAN TEMPUK". Below the stamp, the NPM number "JA17A0371030272" is printed. A handwritten signature in black ink is written over the stamp.

Valencia Christabel Winoto

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan kemurahan-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik. Tugas Akhir ini penulis tulis untuk dapat memenuhi persyaratan kelulusan Sarjana Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta dan mendapat gelar Sarjana Teknik.

Penulis juga mengucapkan terimakasih atas bantuan, dukungan, dan doa yang diberikan secara langsung dan tidak langsung kepada penulis selama penulis menulis hingga menyelesaikan Tugas Akhir.

1. Tuhan Yesus Kristus yang telah memberikan kesehatan dan kesempatan untuk penulis menyelesaikan tugas akhir ini.
2. Orang tua, keluarga, dan teman-teman penulis yang mendoakan, mendukung, dan membantu penulis untuk menyelesaikan studi dengan baik.
3. Bapak Hadisantono, S.T., M.T., Ph.D. selaku dosen pembimbing tugas akhir saya yang telah meluangkan waktu, pikiran dan tenaga untuk memberikan penulis banyak pelajaran dan bimbingan dalam melakukan penelitian dan penulisan ini.
4. Ibu Ririn Diar Astanti, S.T., M.MT., Dr.Eng. dan Ibu Dra. DM. Ratna T. Dewa, MT. selaku dosen penguji penulis yang telah memberikan masukan yang membangun mengenai tugas akhir penulis.

Yogyakarta, 14 Juli 2023

Penulis

DAFTAR ISI

UNIT	JUDUL	HAL
	Cover Laporan	i
	Halaman Pengesahan	ii
	Pernyataan Originalitas	iii
	Kata Pengantar	iv
	Daftar Isi	vi
	Daftar Tabel	viii
	Daftar Gambar	ix
	Intisari	xi
1	PENDAHULUAN	
	1.1. Latar Belakang	1
	1.2. Pemetaan dan Penulusuran Akar Masalah	6
	1.3. Rumusan Masalah	7
	1.4. Tujuan	7
	1.5. Batasan	7
2	TINJAUAN PUSTAKA DAN DASAR TEORI	
	2.1. Tinjauan Pustaka	8
	2.2. Dasar Teori	17
3	METODOLOGI PENELITIAN	
	3.1. Profil Objek Gambaran Sistem	32
	3.2. Tahap Penelitian	35
	3.3. Keunikan Penelitian	43
	3.4. Etika Penelitian dan Standar Penelitian	44
4	IDENTIFIKASI AKAR MASALAH DAN PENENTUAN ALTERNATIF SOLUSI	
	4.1. Identifikasi Akar Masalah	45
	4.2 . Penentuan Alternatif Solusi	45

5	PERANCANGAN SOLUSI	
	5.1. Tujuan Perusahaan	47
	5.2. Portofolio Bisnis	47
6	IMPLEMENTASI	
	6.1. Strategi Pemasaran untuk Pangsit Mie Teras	52
	6.2 . Hasil Implementasi	54
7	KESIMPULAN DAN SARAN	
	7.1. Kesimpulan	57
	7.2. Saran	57

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu	11
Tabel 4.1. Segmentasi Konsumen Pangsit Mie Teras	45
Tabel 4.2. Urutan Pangsit Mie di Malang	46

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Tahun 2018-2019	2
Gambar 1.2. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Tahun 2022	2
Gambar 1.3. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Januari 2022	3
Gambar 1.4. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Februari 2022	3
Gambar 1.5. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Maret 2022	3
Gambar 1.6. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras April 2022	3
Gambar 1.7. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Mei 2022	4
Gambar 1.8. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Juni 2022	4
Gambar 1.9. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Juli 2022	4
Gambar 1.10. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Agustus 2022	4
Gambar 1.11. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras September 2022	5
Gambar 1.12. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Oktober 2022	5
Gambar 1.13. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras November 2022	5
Gambar 1.14. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Desember 2022	5
Gambar 1.15. Pemetaan Akar Masalah Menggunakan 5WHYS	6
Gambar 2.1. Pangsit Mie Teras Bakso	18
Gambar 2.2. Pemasaran	19
Gambar 2.3. Matriks BCG	22
Gambar 2.4. Matriks Anshoff	23
Gambar 2.5. STP Marketing	25
Gambar 2.6. Product Life Cycle	27
Gambar 2.7. Marketing Mix	29
Gambar 2.8. Analisis SWOT	30
Gambar 3.1. Foto Pangsit Mie Teras	32
Gambar 3.2. Foto Pangsit Mie Teras Topping Rempelo Ati	33
Gambar 3.3. Foto Lokasi Pangsit Mie Teras	34
Gambar 3.4. Menu Pangsit Mie Teras	35
Gambar 3.5. Diagram Alir Tahap Emphatize	36

Gambar 3.6. Diagram Alir Tahap Define The Problem	37
Gambar 3.7. Diagram Alir Tahap Ideate and Selection of Solution	38
Gambar 3.8. Diagram Alir Tahap Prototype	39
Gambar 3.9. Diagram Alir Tahap Test	41
Gambar 4.1. Matriks SWOT	48
Gambar 5.1. Implementasi Memasukan ke Aplikasi Online	49
Gambar 5.2. Menu Pangsit Mie Teras Sebelum Implementasi	50
Gambar 5.3. Menu Pangsit Mie Teras Setelah Implementasi	51
Gambar 5.4. Grafik data Penjualan Pangsit Mie Teras Januari 2022-Juni 2023 (Data Kenaikan Sebelum-Sesudah Implementasi)	52
Gambar 5.5. Grafik data Penjualan Pangsit Mie Teras Mei 2023 (Setelah Implementasi)	52
Gambar 5.6. Grafik data Penjualan Pangsit Mie Teras Mei 2023 (Setelah Implementasi)	53

INTISARI

Kesuksesan suatu usaha bisa dinilai dari kenaikan jumlah keuntungan, salah satu cara agar keuntungan bisa naik adalah dengan cara meningkatkan jumlah penjualan. Usaha yang penulis teliti adalah Pangsit Mie Teras. Pangsit Mie Teras mengalami penjualan yang stagnan pada Januari 2022-April 2023. Pemilik usaha Pangsit Mie Teras ingin mengevaluasi usahanya agar bisa menaikkan penjualan. Akar masalah didapatkan dengan menggunakan metode 5 whys dan mendapatkan hasil bahwa Pangsit Mie Teras kurang melakukan inovasi dan diferensiasi.

Untuk memenuhi tujuan Pangsit Mie Teras yang ingin meningkatkan penjualannya, penulis berinisiatif untuk membuat strategi pemasaran yang tepat dengan beberapa metode. Strategi dibuat dengan mempertimbangkan budget, waktu, tempat, dan juga kebutuhan-kebutuhan yang diperlukan. Setelah dilakukan pertimbangan strategi tersebut disusun dan diimplementasikan. Penulis memakai beberapa strategi untuk mendapat strategi pemasaran yang sesuai, seperti matriks BCG, matriks anshoff, product life cycle, marketing mix, analisis SWOT

Implementasi dari rancangan solusi yang telah dibuat adalah menambah variasi menu makanan pada Pangsit Mie Teras dan mengaktifkan Pangsit Mie Teras di aplikasi online makanan yaitu shopeefood. Hasil implementasi pada Pangsit Mie Teras yang dilakukan pada tanggal 1 Mei - 30 Juni 2023 dibuktikan pada data ini penjualan Pangsit Mie Teras naik 7,7% pada bulan pertama menjadi 709 mangkok perbulan dan 12,9% pada bulan kedua menjadi 743 mangkok perbulan dari yang sebelumnya diperoleh rata-rata penjualan bulan Januari 2022 - April 2023 yaitu sebesar 658,5 mangkok.

Kata Kunci : Meningkatkan Penjualan, Penjualan yang Stagnan, Strategi Pemasaran, Analisis SWOT.