

DAFTAR PUSTAKA

- Adhillah, Masriani. 2020. Analisis Strategi Pemasaran Produk IB Hasanah *Card* dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif (Studi kasus Kc PT. BNI Syariah Medan). Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.
- Afdal, Muhammad. 2018. Analisa faktor-faktor yang Mempengaruhi Omset UMKM di Kecamatan Somba Opu Kabupaten Gowa. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Alaudin Makassar.
- Arci, Anindita. 2017. Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Antara Produk Mie Telur Cap Ayam 2 Telor Milik PT TPS Food dan Produk Mie Telur Cap 3 Ayam Milik PT Indofood Tbk). Program Pascasarjana. Universitas Katolik Parahyangan Bandung.
- David, Fred R. 2016. Manajemen Strategi Edisi 15 : Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing. Selemba Empat, Jakarta Selatan.
- Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2004), h.175-201
- Kodrat, David Sukardi dan Cristian Herdita. 2009. “*Manajemen Keuangan based on Empiroca Research*”. Jogjakarta: Graha Ilmu
- M. Nu Rianto Al Arif. (2012). *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syaria*.
- Nasution, M., Prayogi, M., & Affandy Nasution, S. (2017). Analisis Pengaruh Pemasaran Terhadap Volume Penjualan. *Jurnal Riset Sains Manajemen*, 1 (1). 1-12
- Noor, Muhammad. (2017). Strategi Meningkatkan Omset Penjualan dagangan Melalui Praktik Cuci Gudang Perspektif Marketing Syariah. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Institut Agama Islam Negeri Palangkaraya.
- Philip Kotler dan Gari Amstrong, Prinsip-Prinsip Pemasaran, (Jakarta: Erlangga, 2008), h.62-63
- Prastiwi, Qorry. 2019. Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada UMKM Pabrik Roti Alfaris Bakery Medan.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan.

Royan, Frans M. 2004. *Marketing Celebrities*, PT Elex Media Komputindo, Jakarta.

Sanjaya, Rendy Septi. 2017. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Omset Penjualan Unit Usaha Aqiqoh pada Laz Nurul Hayat Medan (Pendekatan Analisis Swot). Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.

Sijabat, murni novita. 2019. Analisis Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode Swot Dan Ahp Untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus: Toko Roti Ayah Bakery). Fakultas Sains Dan Teknologi. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau pekanbaru.

Solichah, Imro'atus. 2018. Pengaruh *Brand Image*, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan *Fast Moving Comsumer Goods* dengan Moderasi *Store Atmosphere* di Alfamart di Kota Jember (Studi pada Mahasiswa Universitas Jember). Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Jember.

Lampiran 1. Kuesioner

NAMA TOKO :
ALAMAT :

KUESIONER PENELITIAN

Dalam pengisian kuesioner ini responden diharapkan memberikan tanda check (✓) pada salah satu tingkat kesetujuan untuk memberikan nilai rating. Pemberian rating berdasarkan pengaruh faktor internal dan faktor eksternal terhadap strategi pemasaran baik produk maupun sales CV. Mulya Jaya Abadi. Pengisian kuesioner ini berdasarkan pendapat serta pengalaman konsumen.

Tingkat kesetujuan memiliki nilai dengan ketentuan sebagai berikut :

- 1 = Dibawah Rata-rata
- 2 = Rata-Rata
- 3 = Baik
- 4 = Sangat Baik

NO	FAKTOR INTERNAL	RANTING			
		1	2	3	4
STRENGTHS (KEKUATAN)					
1	Memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen				
2	Barang yang ditawarkan memiliki kualitas yang baik				
3	Banyaknya varian terhadap produk yang ditawarkan				
4	Produk sudah sesuai dengan yang diinginkan konsumen				
5	MJA memberikan fasilitas pembayaran tempo pada customer				
WEAKNESS (KELEMAHAN)					
1	Kurang lengkapnya produk yang tersedia				
2	Kurang maksimalnya promosi yang dilakukan oleh MJA				

3	Adanya produk kurang bagus yang diberikan pada konsumen				
4	SDM tenaga pemasaran yang harus di tingkatkan				
5	Kurang <i>On Time</i> nya pengiriman atas barang yang diorder				

NO	FAKTOR EKSTERNAL	RANTING			
		1	2	3	4
OPPORTUNITES (PELUANG)					
1	Hubungan yang baik antara sales dengan <i>customer</i>				
2	Segmen pasar dan konsumen yang jelas				
3	Memiliki citra yang baik di mata konsumen				
4	Harga lebih kompetitif dengan produk kompetitor yang sejenis				
THREATS (ANCAMAN)					
1	Semakin banyaknya pesaing baru di segment pasar yang sama sehingga persaingan cukup kuat				
2	Banyak kompetitor menjual produk yang sama dengan harga lebih murah				
3	Mudah berpindahnya <i>customer</i> ke kompetitor lain ketika <i>customer</i> merasa kecewa				
4	Kualitas pruduk kompetitor lebih bagus				

Lampiran 2. Hasil Kuesioner

HASIL KUISIONER

NO	NAMA TOKO	ALAMAT	S1	S2	S3	S4	S5	W1	W2	W3	W4	W5	O1	O2	O3	O4	T1	T2	T3	T4
1	Nurul (AP)	DTC	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	3
2	Amanah SW	Jl. KH Abdullah	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	2	4	4	4
3	Sumber rejeki	Pasar soppo yono	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
4	Barokah	Nginden	3	3	2	3	5	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	1	3	1
5	Mas Endut SW	Jagir Sidoresmo	4	1	2	3	3	3	2	3	4	2	4	3	3	4	3	2	2	4
6	Baru	Menur	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
7	Toko Fitri	Kendangsari	4	2	4	2	3	3	3	2	3	2	4	4	4	4	3	1	2	1
8	Barokah	Kejawan Pth	4	4	4	3	3	2	2	2	2	3	4	2	4	3	2	2	3	3
9	Onggo (sales)	Mulyosari	4	4	4	4	4	2	2	2	2	3	4	1	4	2	3	3	2	2
10	Umi	Karah Agung	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	1	1	1	2
11	Handoko	Pasar keputih	4	4	2	3	4	1	3	3	3	3	3	4	4	2	1	1	1	2
12	Sumber Rejeki	Sutorejo	3	2	4	4	4	2	2	2	2	2	3	4	2	1	2	1	2	1
13	Aris	Mulyosari	2	3	2	4	4	1	1	1	2	2	3	3	3	3	1	1	1	2
14	Venti (AR)	Gebang lor	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	1	1	1	3
15	Barokah TLO	Pulo Wonokromo	2	3	3	3	3	1	1	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	1
16	Fajar	Rungkut lor gang X	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	4	2	3	4	4	4	4
17	Hadi	Jojoran	3	3	3	2	4	3	3	3	4	4	2	3	3	4	4	4	3	2
18	Makmur jaya	Kalidami	4	3	1	3	4	4	4	4	4	4	2	3	2	2	3	3	4	4
19	Pangestu	Karang manjangan	3	2	2	2	4	3	4	3	3	4	3	2	3	3	4	4	3	3
20	Mega (Keuangan)	Jojoran	3	3	4	3	3	1	2	2	3	1	3	2	4	3	3	3	3	3
21	Eko (sales)	Pasar Mleto	4	3	4	2	3	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	2
22	Barokah	Rungkut	2	2	2	2	2	4	4	4	3	4	2	2	2	2	1	1	1	3
23	Hadi	Jambangan	1	2	1	2	1	4	3	3	4	4	1	2	2	2	3	2	4	3
24	Hidayah	Gunung Anyar	1	2	1	2	2	1	3	3	4	4	2	1	2	2	3	3	4	3
25	Hidayah	Siwalan Tengah	1	2	2	2	2	3	4	3	4	3	1	2	1	2	2	3	4	4

HASIL KUISIONER

NO	NAMA TOKO	ALAMAT	S1	S2	S3	S4	S5	W1	W2	W3	W4	W5	O1	O2	O3	O4	T1	T2	T3	T4
26	Kurnia Jaya	PS Sopyonyo	1	2	2	2	1	3	3	3	4	4	2	1	2	2	3	3	4	4
27	Sumber rejeki	Karangrejo	4	2	4	3	4	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	1	1	2
28	Tirta	Karangrejo	4	2	3	4	4	2	2	2	1	2	4	4	3	2	2	2	3	3
29	Toko fitri	Kendangsari	4	4	2	4	2	2	2	2	2	3	4	4	3	3	3	3	1	2
30	Dasep (DSS GT)	Jojoran	4	3	3	4	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	1	2	2
31	Aris	Mulyosari	4	2	4	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3
32	Kartika	Pasar pucang	3	2	3	4	3	2	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	2	3
33	Pristy (LMT)	JL. Pumpungan	3	3	2	3	4	3	3	2	4	3	4	2	3	3	4	3	3	3
34	nur	Menur	3	3	2	4	3	4	3	4	3	3	3	4	2	2	4	3	3	3
35	Avid (DSS LMT)	Karang manjangan	4	3	3	4	4	4	3	3	4	3	2	3	3	3	3	4	4	4
36	Ita	Mulyorejo	3	4	2	1	3	4	4	3	4	4	3	3	2	3	4	3	4	4
37	Cahaya	Gunung Anyar	3	3	2	1	3	4	4	3	4	4	3	3	2	3	4	3	4	4
38	Devi (Accounting)	Pulo Wonokromo	3	4	2	1	3	4	2	3	4	4	4	3	3	2	4	4	3	3
39	Pangestu	Rungkut Lor	4	3	1	2	4	3	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4
40	Safira	Semolowaru	2	3	4	1	4	4	3	3	4	4	3	2	3	4	4	3	2	4
41	Aisyah	Rungkut	2	3	3	2	4	4	3	3	4	3	2	4	3	3	4	3	3	4
42	Anugrah	Tirtyso	3	2	4	2	3	3	4	3	3	4	2	2	2	2	4	4	2	3
43	Reidza (Pajak)	Pulo Wonokromo	3	3	4	1	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3
44	Hasan	Pasar Semolowaru	3	2	3	1	2	4	3	2	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3
45	Angga (sales)	Jojoran	3	3	4	2	1	2	3	1	2	2	3	3	3	3	2	3	2	2
46	Berkah SW	Karah	4	2	3	1	4	4	4	3	3	3	3	2	3	3	4	4	3	3
47	BU Dewi SW	Rungkut	3	3	4	1	3	4	4	3	4	3	4	3	2	3	4	4	3	3
48	Ita SW	DTC	3	3	2	2	4	3	3	3	4	4	3	2	3	2	3	4	4	3
49	Etik (GT)	Semolowaru	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	2	3
50	Didik (K. Gudang)	Pasar Jojoran	4	3	2	4	4	2	2	3	3	4	4	4	3	3	2	2	3	4
TOTAL			152	140	139	130	159	147	143	144	159	156	148	144	142	142	146	133	135	143
			720					749					576				557			

Lampiran 3. Bimbingan Tugas Akhir



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
FAKULTAS TEKNIK

Program Studi Teknik Industri

KAMPUS II: Jl. Dukuh Menanggal XII/4 □ (031) 8281181 Surabaya 60234

formTA-TI08

DAFTAR BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Novita Dwi Wulandari NIM : 173700051

Dosen Pembimbing : Andarmadi Jati Abdi Wasesa, S.T., M.MT.

Judul Tugas Akhir : PERANCANGAN STRATEGI SALES GENERAL

TRADE DENGAN METODE SWOT GUNA MENINGKATKAN OMSET (STUDI KASUS : CV.

MULYA JAYA ABADI)



NO	TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	PARAF DOSEN
	18-05-21	Perbaikan business	<i>[Signature]</i>
	21-05-21	Perbaikan Matriks	<i>[Signature]</i>
	24-05-21	Perbaikan Matriks	<i>[Signature]</i>
	27-05-21	Diagram SWOT	<i>[Signature]</i>
	10-06-21	Kesimpulan & Saran	<i>[Signature]</i>
	15-06-21	Perbaikan foto. hrs.	<i>[Signature]</i>
	21-06-21	Kesimpulan.	<i>[Signature]</i>

Dinyatakan selesai tanggal : 21 JUNI 2021

Catatan : Daftar Bimbingan ini dilampirkan dalam Tugas Akhir

Mengetahui,
 Ketua Prodi Teknik Industri,

[Signature]
M. Nushron Ali Mukhtar, S.T., M.T.

Dosen Pembimbing,

[Signature]
Andarmadi Jati Abdi W., S.T., M.MT.

Mahasiswa,

[Signature]
Novita Dwi Wulandari

Lampiran 4. Berita Acara Sidang Tugas Akhir 1



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
FAKULTAS TEKNIK

Program Studi Teknik Industri

KAMPUS II: Jl. Dukuh Menanggal XII/4 (031) 8281181 Surabaya 60234

formTA-TI09a

BERITA ACARA SIDANG TUGAS AKHIR (1)

Pada hari ini,

Tanggal : 30 JUNI 2021 Jam : 08.00 WIB

Tempat : ZOOM 1

Telah dilaksanakan **Sidang Tugas Akhir** :

Nama Mahasiswa : NOVITA DWI WULANDARI NIM : 173700041

Judul Proposal TA :

PERANCANGAN STRATEGI SAES GENERAL TRADE DENGAN METODE SWOT
GUNA MENINGKATKAN OMSET (Studi Kasus : CV. Mulya Jaya Abadi)

Saran perbaikan :

1. Dikelompokkan indikator pada kuesioner menurut variabel yang sudah ditetapkan
2. Dijelaskan apa akibatnya jika perusahaan berada pada kuadran I,II,III, dan IV
3. Dilengkapi adanya keterkaitan antara tujuan dan kesimpulan

Dosen Penguji I,

YUNIA DWIE NURCAHYANIE, ST., MT

Surabaya, 30 Juni 2021

Mahasiswa,

NOVITA DWI WULANDARI

Jangka waktu perbaikan Proposal TA 2 (dua) minggu setelah Sidang Tugas Akhir.

Apabila melebihi batas waktu, maka nilai Tugas Akhir dibatalkan dan yang bersangkutan diwajibkan mengulang.

Lampiran 5. Berita Acara Sidang Tugas Akhir 2



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
FAKULTAS TEKNIK

Program Studi Teknik Industri

KAMPUS II: Jl. Dukuh Menanggal XII/4 (031) 8281181 Surabaya 60234

formTA-TI09b

BERITA ACARA SIDANG TUGAS AKHIR (2)

Pada hari ini,

Tanggal : 30 JUNI 2021 Jam : 08.00 WIB

Tempat : ZOOM 1

Telah dilaksanakan **Sidang Tugas Akhir** :

Nama Mahasiswa : NOVITA DWI WULANDARI NIM : 173700041

Judul Proposal TA :

PERANCANGAN STRATEGI SAES *GENERAL TRADE* DENGAN METODE SWOT
GUNA MENINGKATKAN OMSET (*Studi Kasus : CV. Mulya Jaya Abadi*)

Saran perbaikan :

1. Soal Kuesioner dicantumkan
 2. Kesimpulan lebih dilengkapi
 3. Jawaban dari rumusan masalah dicantumkan didalam kesimpulan
-
-
-
-
-
-
-
-

Dosen Penguji II,


M. NUSHRON ALI MUKHTAR. ST., MT

Surabaya, 13 Juni 2021

Mahasiswa,


NOVITA DWI WULANDARI

Jangka waktu perbaikan Proposal TA 2 (dua) minggu setelah Sidang Tugas Akhir.

Apabila melebihi batas waktu, maka nilai Tugas Akhir dibatalkan dan yang bersangkutan diwajibkan mengulang.

Lampiran 6. Persetujuan Revisi Tugas Akhir



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
FAKULTAS TEKNIK

Program Studi Teknik Industri

KAMPUS II: Jl. Dukuh Menanggal XII/4 (031) 8281181 Surabaya 60234

formTA-TI10

PERSETUJUAN REVISI TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : NOVITA DWI WULANDARI NIM : 173700051

Sidang Tanggal : 30 JUNI 2021

Judul Tugas Akhir : PERANCANGAN STRATEGI SALES GENERAL TRADE DENGAN METODE SWOT GUNA MENINGKATKAN OMSET (Studi Kasus : CV. Mulya Jaya Abadi)

NO	TANGGAL	MATERI REVISI	KETERANGAN	PARAF DOSEN
1.		Soal kuesioner ditentumkan		
2.		Kesimpulan lebih dilengkapi		
3.		Dikelompokkan indikator pada kuesioner menurut variabel		
4.		Jelaskan akibatnya jika perusahaan berada pada kuadran I, II, III, IV		

Revisi disetujui Dosen Penguji tanggal : 28 Juli 2021

Catatan : Revisi Tugas Akhir ini dilampirkan dalam Tugas Akhir

Surabaya, 28 Juli 2021

Dosen Penguji I,

YUNIA DWIE NURCAHYANIE, ST., MT

Dosen Penguji II

M. NUSHRON ALI MUKHTAR, ST., MT

1. Penyelesaian Revisi paling lambat 2 minggu dari pelaksanaan Sidang Tugas Akhir
2. Pengumpulan Tugas Akhir yang sudah dijilid paling lambat 2 minggu dari disetujuinya revisi.
3. Bila melampaui batas waktu, maka Sidang Tugas Akhir dinyatakan gugur dan harus mengulang
4. Tugas Akhir yang sudah dijilid softcover warna merah, 3 exemplar diserahkan ke bagian Administrasi Fakultas Teknik dan **mendapat bukti penyerahan buku Tugas Akhir**