

# USULAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK DISTRO DI CV.OCTAGON BERDASARKAN PENDEKATAN FUNGSIONAL DENGAN MENGGUNAKAN METODE QSPM

Puspita Sari  
NRP : 133010150

## ABSTRAK

*Krisis ekonomi global memiliki pengaruh besar terhadap lini perekonomian Indonesia. Tantangan bangsa Indonesia akibat krisis tersebut, telah membuka peluang bagi industri kreatif atau ekonomi kreatif untuk membangunkan potensi yang ada. Dalam era otonomi daerah sekarang ini, lebih dari 400 kabupaten/kota, dan sekitar 33 provinsi yang tersebar di seluruh Indonesia menikmati sistem desentralisasi kewenangan dalam mengelola wilayahnya. Mereka bebas memilih menjadi apa saja, termasuk menjadi kota kreatif karena keberadaan faktor-faktor produksi fisik yang konvensional dan tenaga kerja murah yang berketerampilan redah sudah tidak bisa lagi menjadi andalan dalam era ekonomi baru ini. Mereka perlu melakukan audit lingkungan untuk menganalisis ancaman, peluang, kekuatan, dan kelemahan yang dimilikinya, dan mengadakan analisis celah yang selanjutnya akan di tutup melalui rencana strategis (renstra) atau road map, sehingga memiliki peta yang jelas melalui sector-sektor industry kreatif yang daya saing kotanya akan dibangun.*

*Pemberdayaan indutsri merupakan bentuk pendayagunaan segala hal yang dimiliki secara optimal. Untuk itu, diperlukan strategi perencanaan. Strategi panjang, program tidak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya. Dengan strategi yang tepat dalam mengambil keputusan, diharapkan segala sumber daya dapat dimanfaatkan dengan baik. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan memutuskan strategi yang tepat dan dapat diterapkan perusahaan, sehingga perusahaan terus bertahan, mampu meningkatkan penjualannya.*

*Metode yang digunakan untuk memutuskan strategi yang tepat dalam meningkatkan penjualan produk distro tersebut diantaranya menggunakan metode QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix). Metoda ini meliputi tiga tahapan perencanaan strategi alternatif tahap pertama, input stage menggunakan matriks IFE dan EFE, tahap kedua maching stage menggunakan matriks SWOT dan matriks SPACE, tahap ketiga decision stage menggunakan matriks QSPM. Pendekatan ini memiliki kelebihan penilaian secara kualitatif dan kuantitatif. Dengan tahapan seperti itu, diharapkan strategi maupun tindak lanjut (action plan) dari alternatif strategi terpilih, merupakan pilihan yang sesuai dengan kondisi perusahaan.*

*Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka diperoleh prioritas alternatif strategi operasional yang paling baik berdasarkan nilai TAS (Total Attarctive Score) terbesar yaitu Strategi Penetrasi Pasar. Untuk*

*mengimplementasikan strategi operasional yang terpilih, dilakukan rencana aksi berupa pembukaan gerai baru, promosi, dan perencanaan lainnya.*

**USULAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK DISTRO DI  
CV.OCTAGON BERDASARKAN PENDEKATAN FUNGSIONAL  
DENGAN MENGGUNAKAN METODE QSPM**

Puspita Sari  
NRP : 133010150

**ABSTRACT**

*The global economic crisis has a major influence on the line of the Indonesian economy, especially in the field of export figures growth. Challenges of the Indonesian nation due to the crisis, has open opportunities for the creative industries or creative economy to develop its potential. In the era of regional autonomy today, more than 400 districts/cities, and about the 33 provinces that spread all over Indonesia offers a system of decentralization of authority to manage its territory. They are free to choose to be anything, including become a creative city because of the presence of the factors of production physical conventional and cheap labor that low-skilled can no longer be a mainstay in the era of the new economy. They need to do an environmental audit to analyse the threats, opportunities, strengths, and weaknesses it has, and mengadalam analysis of the gap that his subsequent will be closed through strategic plan (renstra) or the road map, so the map has a clear-through the sector-the creative industries sector is the competitiveness of the city will be built. The empowerment of industry merupalcan forms of all things owned optimally. For that, diperlulcan planning strategy. Strategy is a tool to achieve corporate objectives, with the goal of long-term, follow-up program, as well as the priority allocation of resources. With the right strategy in taking the decision, it is expected all resources can be put to good use, this Study aims to analyze and decide the right strategy and can be applied to the company, so the company continues to survive, is able to increase its sales.*

*The method used to decide the right strategy in improving the product sales distributions such as use the method QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix). These methods include the three stages of the strategy planning alternatlf the first stage, the input stage using matrix IFE and EFE, the second stage, the maching stage menggunu.Ican marriks IE, the SWOT matrix and the matrix SPACE, the third stage, decision stage using the matrix QSPM.*

*This approach has advantages assessment are qualitative and quantitative. With stages like that, it is expected the strategy and the follow-up (action plan) of the alternative strategies selected, an option in accordance with the conditions of the company.*

*From the results of the research that has been done, the obtained priority of the alternative operational strategies the most good based on the value of the BAG (Total Attractive Score) largest Market Penetration strategy. To implement the operational strategy selected, carried out a plan of action in the form of opening of new outlets, promotions, and other planning.*