

**USULAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MENINGKATKAN PENDAPATAN DENGAN
MENGUNAKAN METODE *CORRESPONDENCE
ANALYSIS (CA)*, MATRIKS IE, DAN *QUANTITATIVE
STRATEGIC PLANNING MATRIX (QSPM)*
(Studi kasus di Toko Pakaian “X” Pasar Baru Bandung)**

LAPORAN TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Akademik
Mencapai Gelar Sarjana Strata Satu
Pada Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik
Universitas Kristen Maranatha

Disusun oleh :

Nama : Marcellus Adrian

NRP : 1523062



**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS KRISTEN MARANATHA
BANDUNG
2019**

KATA PENGANTAR DAN UCAPAN TERIMA KASIH

Tugas Akhir ini merupakan tugas yang harus diselesaikan dalam rangka untuk memenuhi persyaratan akademik untuk mencapai gelar Sarjana Strata Satu pada Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Kristen Maranatha.

Pelaksanaan penelitian Tugas Akhir yang berjudul “Usulan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Dengan Menggunakan Metode *Correspondence Analysis* (CA), Matriks IE, dan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) (Studi kasus di Toko Pakaian “X” Pasar Baru Bandung)” ini dilakukan di sebuah usaha toko pakaian di Pasar Baru, Bandung. Laporan Tugas Akhir ini terdiri dari enam bab, yaitu:

- Bab 1 Pendahuluan
- Bab 2 Tinjauan Pustaka
- Bab 3 Metodologi Penelitian
- Bab 4 Pengumpulan Data
- Bab 5 Pengolahan Data dan Analisis
- Bab 6 Kesimpulan dan Saran

Penulis memanjatkan puji syukur sebesar-besarnya ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini.

Penulis juga mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Orang tua, kakak, dan sodara penulis yang telah memberikan berbagai motivasi dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dan studi di Universitas Kristen Maranatha.
2. Ibu Yulianti, S.T., M.T. selaku dosen pembimbing penulis yang sangat berkontribusi dengan menyediakan waktu untuk penulis melakukan bimbingan dengan beliau, lalu memberikan saran serta masukan terhadap penulis dalam menyusun tugas akhir.
3. Bapak Ir. Rudy Wawolumaja, M.Sc. selaku dosen wali penulis di Fakultas Teknik Jurusan Industri Universitas Kristen Maranatha.

4. Ibu Christina, S.T., M.T. selaku kaprodi Fakultas Teknik Jurusan Industri Universitas Kristen maranatha.
5. Seluruh dosen dan staff tata usaha Teknik Industri Universitas Kristen Maranatha yang sudah berkontribusi dalam membantu dalam menyelesaikan dan memberikan informasi yang berguna bagi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir dan studi di Universitas Kristen Maranatha.
6. Michael Wijaya selaku pemilik dari Toko “X” dan pegawai dari Toko “X” atas bantuan dan kerjasamanya dalam menyusun tugas akhir ini.
7. Jimmy Gozali, S.T., M.T., Arif Suryadi, S.T., M.T., dan Melina Hermawan, S.T., M.T. selaku dosen penguji yang sudah memberikan saran serta masukan terhadap penulis dalam menyusun tugas akhir.
8. Kiki Kurniadi, Richard Suryadi, Nathanael Hansen, Nathanael Gilbert, Michael Wijaya, Revy Huang, dan Gerardus Kevin selaku teman dari SMP yang selalu memberi dukungan dan *support* selama penulis menyusun tugas akhir.
9. Priscilla Taruna, Felix Guslin, Thomas Narendra, Kevin Yohanes, Damasus Kurniawan, Rivaldy Yahya, dan teman-teman kuliah lainnya yang memberikan dukungan motivasi selama proses pengerjaan tugas akhir ini.
10. Semua pihak yang sudah berkontribusi dan turut membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Penulis mengharapkan agar Laporan Tugas Akhir ini dapat berguna dan dengan senang hati menerima kritik dan saran untuk terus membangun diri penulis.

Bandung, 2019

Marcellus Adrian