



**STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE  
*SWOT ANALYSIS* DAN *QUANTITATIVE STRATEGIC  
PLANNING MATRIX (QSPM)* (STUDI KASUS  
PADA MILAMILA PATISSERIE DI KOTA  
MEDAN, SUMATERA UTARA)**

**SKRIPSI**

**IVAN PASKAL**

**1601010018**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN INTERNASIONAL  
POLITEKNIK WILMAR BISNIS INDONESIA  
DELI SERDANG  
NOVEMBER 2020**



**STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE  
*SWOT ANALYSIS* DAN *QUANTITATIVE STRATEGIC  
PLANNING MATRIX (QSPM)* (STUDI KASUS  
PADA MILAMILA PATISSERIE DI KOTA  
MEDAN, SUMATERA UTARA)**

**SKRIPSI**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana  
Terapan pada Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional  
di Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia**

**IVAN PASKAL  
1601010018**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN INTERNASIONAL  
POLITEKNIK WILMAR BISNIS INDONESIA  
DELI SERDANG  
NOVEMBER 2020**

## HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri, belum pernah dipublikasikan oleh siapapun juga sebelumnya, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Deli Serdang, 26 November 2020



Ivan Paskal

1601010018

**HALAMAN PENGESAHAN**

**STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE *SWOT*  
*ANALYSIS* DAN *QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX*  
(QSPM) (STUDI KASUS PADA MILAMILA PATISSERIE DI KOTA  
MEDAN, SUMATERA UTARA)**

**Diajukan Oleh:**

**Nama** : Ivan Paskal

**NIM** : 1601010018

**Program Studi** : Manajemen Pemasaran Internasional

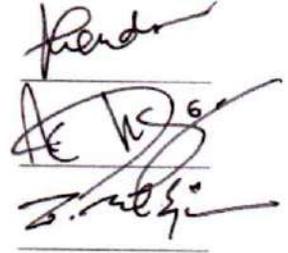
Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan Manajemen Pemasaran Internasional pada Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia

**DEWAN PENGUJI**

Penguji 1 : Dr. Hendra, S.E, M.Si.

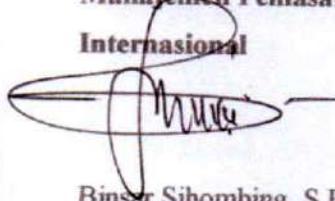
Penguji 2 : Bilson Pandiangan, S.Si, M.M.

Penguji 3 : Asmara Wildani Pasaribu, S.Sos, M.M.



**Diketahui dan Disahkan oleh:**

**Ketua Program Studi  
Manajemen Pemasaran  
Internasional**



Binsar Sihombing, S.E., M.Si.  
NIDN. 0108066502

**Direktur,  
Politeknik Wilmar Bisnis  
Indonesia**



Dr. Ir. Jenny Elizabeth  
NIDN. 0107116301

**Ditetapkan di** : Deli Serdang

**Tanggal** : 26 November 2020

## **Kata Pengantar**

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan yang Maha Esa, karena atas izin dan karunia-Nya lah penulis dapat membuat Penelitian yang berjudul “Strategi Pemasaran Menggunakan Metode *SWOT Analysis* dan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) (Studi Kasus pada Milamila Patisserie di Kota Medan, Sumatera Utara)” ini. Penelitian ini dibuat dalam rangka untuk melengkapi persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan Diploma-IV Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional pada Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia.

Oleh karena itu penulis dengan rasa hormat dan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada :

1. Ibu Dr. Ir. Jenny Elizabeth selaku Direktur Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia.
2. Bapak Binsar Sihombing, S.E., M.Si. selaku Ketua Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia.
3. Bapak Dr. Hendra, S.E, M.Si. selaku Dosen Pembimbing Utama, yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Bapak Bilson Pandiangan, S.Si, M.M. selaku Dosen Pembimbing Pendamping, yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyelesaian skripsi ini.

5. Ibu Asmara Wildani Pasaribu, S.Sos, M.M. sebagai Dosen Penguji dan juga memberikan saran atas perbaikan dalam penelitian ini.
6. Seluruh jajaran Bapak dan Ibu Dosen, Staf serta pegawai di Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia.
7. Pemilik MilaMila Patisserie, Ibu Milana Surya Dewi yang telah memberikan izin untuk penelitian ini.
8. Seluruh karyawan MilaMila Patisserie yang juga telah membantu dalam penelitian ini.
9. Ayah, Ibu, dan Adik yang memberi dukungan dalam pelaksanaan Penelitian.

Penelitian ini dibuat dengan tujuan untuk memajukan suatu bisnis melalui hasil perumusan Strategi Pemasaran berdasarkan penelitian yang dibuat. Hasil dari penelitian diharapkan juga berguna untuk penelitian selanjutnya yang serupa dalam metode pelaksanaan dan proses dalam penelitian. Penulis menyadari bahwa penulisan dalam penelitian ini yang masih jauh dari kesempurnaan dan banyak kekurangan dalam berbagai hal karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki. Untuk itu, penulis menerima saran, kritik dan pertanyaan demi perbaikan dari pembaca untuk memperbaiki penelitian ini dan semoga penelitian ini bermanfaat bagi pembaca di masa yang akan datang.

Deli Serdang, 26 November 2020

Ivan Paskal

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN  
PUBLIKASI TUGAS AKHIR**

Sebagai sivitas akademik Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia, saya yang bertanda tangan yang di bawah ini:

Nama : Ivan Paskal  
NPM : 1601010018  
Program Studi : Manajemen Pemasaran Internasional  
Jenis Karya : Skripsi

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (*Non-exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE *SWOT ANALYSIS* DAN *QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX (QSPM)* (STUDI KASUS PADA MILAMILA PATISSERIE DI KOTA MEDAN, SUMATERA UTARA)**

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan saya ini buat dengan sebenarnya.

Deli Serdang, 26 November 2020

Yang membuat pernyataan



Ivan Paskal