



STRATEGI PEMASARAN DALAM PENINGKATAN PENJUALAN *FINGER JOINT LAMINATED BOARD*: STUDI KASUS PT BUANA TRIARTA, DEMAK

FIKA ARDIANI



**DEPARTEMEN HASIL HUTAN
FAKULTAS KEHUTANAN DAN LINGKUNGAN
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2026**

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran dalam Peningkatan Penjualan *Finger Joint Laminated Board*: Studi Kasus PT Buana Triarta, Demak” adalah skripsi saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari skripsi yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir skripsi ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari skripsi saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Juni 2026

Fika Ardiani
E2401221028

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

ABSTRAK

FIKA ARDIANI. Strategi Pemasaran dalam Peningkatan Penjualan *Finger Joint Laminated Board*: Studi Kasus PT Buana Triarta, Demak. Dibimbing oleh ELISA GANDA TOGU MANURUNG.

Penurunan volume penjualan *finger joint laminated board* pada PT Buana Triarta terjadi di tengah persaingan industri kayu olahan yang semakin ketat serta belum optimalnya implementasi strategi pemasaran. Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi strategi yang tepat untuk meningkatkan penjualan. Metode yang digunakan adalah pendekatan deskriptif dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan kuesioner, serta analisis menggunakan matriks *internal factor evaluation*, *external factor evaluation*, *internal – external*, SWOT, dan *quantitative strategic planning matrix*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan berada pada posisi *grow and build* dengan kekuatan utama pada kualitas produk dan harga kompetitif, serta peluang dari pasar ekspor. Temuan utama menunjukkan bahwa strategi prioritas adalah optimalisasi pemasaran digital yang terintegrasi dengan pemasaran *offline* untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan *brand awareness*.

Kata kunci: *finger joint laminated board*, QSPM, strategi pemasaran, SWOT

ABSTRACT

FIKA ARDIANI. *Marketing Strategies for Increasing Sales of Finger Jointed Laminated Boards: A Case Study of PT Buana Triarta, Demak. Supervised by ELISA GANDA TOGU MANURUNG.*

A decline in the sales volume of *finger joint laminated board* at PT Buana Triarta has occurred amid increasing competition in the wood processing industry and the suboptimal implementation of marketing strategies. This study aims to identify existing marketing strategies and formulate appropriate alternatives to improve sales performance. The study employs a descriptive approach using data collected through observation, interviews, and questionnaires, analyzed with *internal factor evaluation*, *external factor evaluation*, *internal – external*, SWOT, *quantitative strategic planning matrix*. The results indicate that the company is in a *grow and build* position, supported by strengths in product quality and competitive pricing, as well as opportunities form export markets. The key finding highlights to expand market reach and enhance *brand awareness*.

Keywords: *finger joint laminated board*, *marketing strategy*, QSPM, SWOT



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2026¹
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh skripsi ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan skripsi, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh skripsi ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.



STRATEGI PEMASARAN DALAM PENINGKATAN PENJUALAN *FINGER JOINT LAMINATED BOARD*: STUDI KASUS PT BUANA TRIARTA, DEMAK

FIKA ARDIANI

Skripsi
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana pada
Program Studi Teknologi Hasil Hutan

**DEPARTEMEN HASIL HUTAN
FAKULTAS KEHUTANAN DAN LINGKUNGAN
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2026**



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Tim Penguji pada Ujian Skripsi:

1. Dr. Ir. Muhdin, M.Sc.F.Trop

2. Ir. Bintang C.H. Simangunsong, M.S., Ph.D

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran dalam Peningkatan Penjualan *Finger Joint Laminated Board*: Studi Kasus PT Buana Triarta, Demak

Nama : Fika Ardiani
NIM : E2401221028

Disetujui oleh

Pembimbing 1:
Dr. Ir. Elisa Ganda Togu Manurung, M.S.



Diketahui oleh

Ketua Departemen Hasil Hutan:
Dr. Istie Sekartining Rahayu, S.Hut, M.Si.
NIP. 197404222005012001



Tanggal Ujian:
10 Juni 2026

Tanggal Lulus: 24 JUNI 2026



PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah *subhanaahu wa ta'ala* atas segala karunia-Nya sehingga skripsi ini berhasil diselesaikan. Penelitian dilaksanakan sejak bulan Desember 2025 sampai bulan Februari 2026 dengan judul "Strategi Pemasaran dalam Peningkatan Penjualan *Finger Joint Laminated Board*: Studi Kasus PT Buana Triarta, Demak". Penulis menyampaikan terima kasih dan rasa hormat kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan selama pelaksanaan penelitian ini. Untuk itu penulis ucapkan terima kasih kepada:

1. Almarhum kedua orang tua tersayang, Bapak Mulhadi dan Ibu Umanah, kakak tersayang Isma Firdiana dan Ismi Firdianti, serta keponakan tersayang Akasya Harun Arafis, yang senantiasa menjadi sumber kasih sayang, kekuatan, motivasi, dan doa bagi penulis dalam setiap proses kehidupan dan penyusunan skripsi ini. Pasti doamu yang lancarkan upayaku, mesti doa yang meluncur dari bibirmu, dan yang kutahu kau takkan pernah berhenti.
2. Bapak Dr. Ir. Elisa Ganda Togu Manurung, M.S. selaku dosen pembimbing atas segala bimbingan, arahan, saran, dan motivasi yang diberikan kepada penulis selama penyusunan skripsi ini hingga dapat terselesaikan.
3. Bapak Dr. Ir. Muhdin, M.Sc.F.Trop selaku dosen penguji dan Bapak Ir. Bintang C.H. Simangunsong, M.S., Ph.D selaku ketua ujian akhir yang telah memberikan saran serta arahan dalam penyempurnaan skripsi ini.
4. Kakak sepupu, Abdillah dan Nur Laila, serta keluarga besar atas segala dukungan, semangat, doa, dan perhatian yang diberikan kepada penulis selama menempuh pendidikan.
5. Bapak Ryan Wirasmita selaku Direktur Utama PT Buana Triarta, Ibu Gabrielle Josephine Rotti, Ibu Yudea Saputri, Bapak Afrian Sayyidina, serta seluruh staf PT Buana Triarta atas izin, bantuan, dan kerja sama yang diberikan kepada penulis untuk melaksanakan penelitian di PT Buana Triarta.
6. Teman-teman yang telah kebersamai penulis, Trias Nurfrida, Akbar Zidane, Itsna Berliana, Zharifa Febriani, Pheby Sitinjak, Siti Hindayah, Libna Adzhani, Zanuba Maulida, Amalia Rahmawati, Atari Junia, Cahya Puspitasari, Nisa Uddahlia, dan teman-teman yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Terima kasih atas kebersamaan, dukungan, bantuan, motivasi, serta berbagai cerita dan pengalaman selama masa perkuliahan.
7. Teman-teman HIMAETT, KKN-T Pasirbaru 2025, teman-teman Wacana yang telah berbagi warna, tawa dan kenangan kepada penulis.
8. Divisi Manajemen Industri Hasil Hutan dan teman-teman Teknologi Hasil Hutan 59. Terima kasih atas setiap bantuan dan kebersamaan hingga akhir perkuliahan.

Semoga skripsi ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

Bogor, Juni 2026

Fika Ardiani

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	x
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan	2
1.4 Manfaat	2
II TINJAUAN PUSTAKA	3
2.1 Strategi Pemasaran	3
2.2 <i>Finger Joint Laminated Board</i>	3
2.3 Matriks IFE (<i>Internal Factor Evaluation</i>)	4
2.4 Matriks EFE (<i>External Factor Evaluation</i>)	4
2.5 Matriks QSP (<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i>)	4
III METODE	5
3.1 Waktu dan Tempat	5
3.2 Alat dan Bahan	5
3.3 Jenis dan Sumber Data	5
3.4 Teknik Pengumpulan Data	5
3.5 Analisis Data	6
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	12
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	12
4.2 Identifikasi Strategi Pemasaran	12
4.3 Analisis Lingkungan Internal	13
4.4 Analisis Lingkungan Eksternal	16
4.5 Formulasi Alternatif – Tahap Masukan (<i>Input Stage</i>)	19
4.6 Analisis Matriks <i>Internal External</i> (IE)	23
4.7 Analisis Matriks SWOT (<i>Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats</i>)	24
4.8 Analisis Matriks QSP (<i>Quantitative Strategic Planning</i>)	26
V SIMPULAN DAN SARAN	29
5.1 Simpulan	29
5.2 Saran	29
DAFTAR PUSTAKA	30
LAMPIRAN	33
RIWAYAT HIDUP	41



DAFTAR TABEL

1	Penilaian bobot faktor strategi internal atau eksternal perusahaan	7
2	Matriks IFE dan matriks EFE	9
3	Matriks internal - external (IE)	10
4	Matriks SWOT	11
5	Matriks penilaian QSPM	11
6	Hasil analisis lingkungan internal PT Buana Triarta	15
7	Hasil analisis lingkungan eksternal PT Buana Triarta	19
8	Hasil penilaian kekuatan IFE PT Buana Triarta	20
9	Hasil penilaian IFE kelemahan PT Buana Triarta	21
10	Hasil penilaian EFE peluang PT Buana Triarta	22
11	Hasil penilaian EFE ancaman PT Buana Triarta	23
12	Total skor matriks IFE dan EFE PT Buana Triarta	23
13	Matriks IE (<i>internal – external</i>) PT Buana Triarta	24
14	Hasil analisis SWOT	25
15	Hasil analisis matriks QSP	27

DAFTAR GAMBAR

1	Volume penjualan <i>finger joint laminated board</i> PT Buana Triarta 2020-2025 (dimodifikasi dari data internal PT Buana Triarta)	2
2	Contoh produk <i>finger joint laminated board</i> PT Buana Triarta	12

DAFTAR LAMPIRAN

1	Panduan wawancara penelitian	34
2	Lembar Kuesioner IFE & EFE	36
3	Lembar kuesioner QSPM	38