

**ANALISIS STRATEGI BISNIS MELALUI PENDEKATAN  
*QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX* DALAM UPAYA  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UNIT TOKO  
(Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Budidaya Buah Batu Kota Bandung)**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen

**Disusun Oleh:**

**Emi Tri Nurdiani**

**C1170060**

**Dosen Pembimbing:**

**Dr. Rima Elya Dasuki, SE., M.Sc**



**IKOPIN**

**KONSENTRASI MANAJEMEN BISNIS**

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN**

**INSTITUT MANAJEMEN KOPERASI INDONESIA**

**2021**

## LEMBAR PENGESAHAN

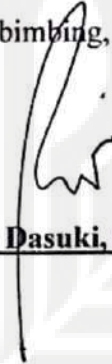
Judul Skripsi : Analisis Strategi Bisnis Melalui Pendekatan  
*Quantitative Strategic Planning Matrix* Dalam Upaya  
Meningkatkan Volume Penjualan Pada Unit Toko

Nama Mahasiswa : Emi Tri Nurdiani

NRP : C1170060

### MENYETUJUI DAN MENGESAHKAN

Pembimbing,



Dr. Rima Elya Dasuki, SE., M.Sc

Direktur Program Studi SI-Manajemen,



Dr. H. Gijanto Purbo Suseno, SE., M.Sc

## **RIWAYAT HIDUP**

Emi Tri Nurdiani lahir di kota Sumedang, Provinsi Jawa Barat pada tanggal 03 September 1998. Penulis lahir dari pasangan Edin Ajidin Syah dan Nurhayati, merupakan anak bungsu dari tiga berdaudara yakni Ninna Eka Nurlianty, S.Pd dan Ida Nurdiansyah, S.Pd.

Jenjang pendidikan formal yang telah diselesaikan sebagai berikut:

1. TK Ananda Desa Cileles, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat tahun 2004-2005
2. SD Negeri Cikuda Desa Neglasari, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat tahun 2005-2011
3. SMP Negeri 1 Jatinangor Desa Cikeruh, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat tahun 2011-2014
4. SMA Negeri Jatinangor Desa Cikeruh, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat tahun 2014-2017
5. Penulis tercatat sebagai mahasiswi Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN) di Program S1 Manajemen pada konsentrasi Manajemen Bisnis terhitung mulai September 2017

Pengalaman Organisasi:

1. Anggota dari Organisasi Dewan Keluarga Masjid (DKM) Daarul Ikhwan IKOPIN periode kepengurusan 2017-2018
2. Sekretaris Umum dari Organisasi Dewan Keluarga Masjid (DKM) Daarul Ikhwan IKOPIN periode kepengurusan 2019-2020

3. Anggota Pimpinan Anak Cabang Ikatan Pelajar Putri Nahdlatul Ulama  
(PAC IPPNU) Jatinangor periode 2018-2019

Pada bulan Februari 2021 sampai bulan Mei 2021 mengikuti Praktek  
Lapang (PL) di Koperasi Serba Usaha (KSU) Tandangsari, Kabupaten Sumedang,  
Provinsi Jawa Barat.



IKOPIN

## ABSTRACT

Emi Tri Nurdiani, Business Strategy Analysis Through Quantitative Strategic Planning Matrix Approach in An Effort to Increase The Sales Volume of Store Units (Case Study on KSU Budidaya Buah Batu, Bandung City), under the guidance of Dr. Rima Elya Dasuki, SE., M.Sc.

The authors are interested in doing this research because based on sales volume data on KSU Budidaya Store units tend to decrease from the last five years. Based on previous interviews with the administration, the cooperative members were less active in making transacting in this KSU Budidaya Shop. After a survey of members who shop at the Budidaya Shop admitted that the main factor that causes it is the lack of availability of various types of products so that customers do not have more choice.

The purpose of this research is to find out the strengths, weaknesses, opportunities and threats regarding the business unit of the Budidaya Shop, so that it can ultimately determine what business strategy is most appropriate to increase sales volume through the Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) approach. The method used is the case study method. The data and information are then analyzed descriptively with the aim of obtaining information about the current state.

Based on the research from the input stage there is a total score for ifas 3.488 and the total efas score 3.677. Then at the matching stage may be known that the position of the Budidaya shop is in the quadrant I, which can be described as growth and build. The recommended alternative strategy is that strategy SO enables growers to use their powers to capitalize on the possibilities. The decision stage will be decided to implementa QSPM matrix that is the most attractive strategy alternative to implement is a "product development strategy" strategy that has the highest value in the case of 6.314 alternative strategies. So the recommended priority business strategy is to supplement the products in store units by surveying the needs and satisfaction of customers, and to develop a pojaseras with a variety of foods that give more options to customers.

## RINGKASAN

Emi Tri Nurdiani, Analisis Strategi Bisnis Melalui Pendekatan Quantitative Strategic Planning Matrix Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Unit Toko (Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Budidaya Buah Batu, Kota Bandung), di bawah bimbingan Dr. Rima Elya Dasuki, SE., M.Sc.

Penulis tertarik melakukan penelitian ini karena berdasarkan data volume penjualan pada unit Toko KSU Budidaya cenderung mengalami penurunan dari lima tahun terakhir. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan sebelumnya terhadap pengurus menyatakan bahwa anggota koperasi kurang aktif dalam bertransaksi di unit Toko KSU Budidaya ini. Setelah melakukan survey terhadap anggota yang berbelanja di Toko Budidaya mengaku bahwa faktor utama yang menyebabkannya adalah kurangnya ketersediaan jenis produk yang bervariasi sehingga pelanggan tidak memiliki pilihan lebih.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman mengenai unit usaha Toko Budidaya, sehingga pada akhirnya bisa menentukan strategi bisnis apa yang paling tepat untuk meningkatkan volume penjualan melalui pendekatan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Metode yang digunakan adalah metode studi kasus. Data dan informasi tersebut kemudian dianalisis secara deskriptif dengan tujuan untuk memperoleh informasi mengenai keadaan saat ini.

Berdasarkan hasil penelitian dari tahap masukan (*input stage*) didapat total skor untuk IFAS 3,488 dan total skor EFAS 3,677. Kemudian pada tahap pemaduan (*matching stage*) dapat diketahui bahwa posisi Toko Budidaya berada pada Kuadran I, yang dapat digambarkan sebagai *Growth and Build*. Alternatif strategi yang disarankan adalah strategi SO yang memungkinkan Toko Budidaya menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya. Selanjutnya pada tahap penyusunan strategi (*decision stage*) menggunakan matriks QSPM dapat diketahui bahwa alternatif strategi yang paling menarik untuk diimplementasikan yaitu "*Product Development Strategy*" Strategi ini memiliki nilai TAS yang paling tinggi diantara alternatif strategi lainnya yaitu sebesar 6,314. Maka strategi bisnis prioritas yang disarankan adalah melengkapi produk yang ada pada unit toko dengan melakukan survey kebutuhan dan kepuasan pelanggan, serta mengembangkan pujasera dengan ragam makanan yang memberikan pilihan lebih kepada pelanggan.

## KATA PENGANTAR



*Assalamu'alaikum Warrahmatullah Wabarakatuh*

*Alhamdulillah*, segala puji dan syukur senantiasa dipanjatkan kepada Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* yang mana telah memberikan kesehatan dan karunia-Nya serta kekuatan sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan Strata1 (S-1) di Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN) dengan menyelesaikan tugas akhir skripsi berjudul “**Analisis Strategi Bisnis Melalui Pendekatan *Quantitative Strategic Planning Matrix* Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan**”. Shalawat serta Salam dituturkan kepada *Rasulullah Shalallahu 'Alaihi Wassalam* beserta keluarga, para sahabat serta pengikutnya hingga sampai akhir zaman.

Selama penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan penulis. Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini tidak dapat disusun tanpa bantuan berbagai pihak, Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Yang terhormat, Ibu Dr. Rima Elya Dasuki, SE., M.Sc selaku dosen pembimbing untuk meraih gelar sarjana manajemen.
2. Kedua orang tua tercinta Bapak Edin Ajidin Syah dan Ibu Nurhayati, yang selalu memberikan do'a, semangat, kasih sayang dan pengorbanan yang tiada henti sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini.

3. Kakak-kakak tercinta Ninna Eka Nurlianti dan Yanyan Haryana yang telah memberikan do'a, semangat serta dukungan untuk menyelesaikan studi ini.
4. Yang terhormat, Bapak DR. (HC). Burhanudin Abdullah, MA selaku Rektor Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN).
5. Yang terhormat, Bapak Dr. H. Gijanto Purbo Suseno, SE., M.Sc selaku Direktur Prodi Manajemen Strata-1 Manajemen Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN).
6. Yang terhormat, Bapak Dr. Wawan Lulus Setiawan, Ir., M.Sc sebagai wali dosen atas bimbingan dan arahnya selama penulis menempuh studi di Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN).
7. Yang terhormat, Dr. Eka Setiajtnika SE., M.Si sebagai penelaah konsentrasi manajemen bisnis atas bimbingan dan arahnya.
8. Yang terhormat, Ibu Hj. Suarny Amran, SH., MH sebagai penelaah koperasi atas bimbingan dan arahnya.
9. Seluruh dosen dan karyawan Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN).
10. Seluruh Pengurus dan Karyawan di Koperasi Serba Usaha Budidaya Buah Batu Kota Bandung.
11. Sahabat tercinta dan selalu dirindukan, teman seperjuangan di DKM Daarul Ikhwan Roihan, Fatra, Rajab, Amar dan Fatin yang sangat berperan selama kuliah hingga selesai.



12. Sahabat tercinta, teman seperjuangan selama 6 semester Mita, Guslimih, Putri, Adinda, Alvita, Savitri, Ai yang sangat berperan selama kuliah hingga selesai.
13. Sahabat tercinta, teman sekampung halaman Jihan, Amanda, Madin, Nurfitriana dan Dinda yang sudah berperan dalam menyelesaikan skripsi ini.
14. Rekan-rekan kelas Manajemen B 2017 dan kelas Manajemen Bisnis 2017 yang sudah berperan dalam menyelesaikan skripsi ini.
15. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca umumnya. Dan mudah-mudahan Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* membalas segala kebaikan saudara-saudara semua.

***Wassalamu'alaikum Warrahmatullah Wabarakatuh***

IKOPIN

## DAFTAR ISI

RIWAYAT HIDUP.....	i
ABSTRACT.....	iii
RINGKASAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	8
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	8
1.3.1 Maksud Penelitian.....	8
1.3.2 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Kegunaan Penelitian.....	9
1.4.1 Kegunaan Teoritis.....	9
1.4.2 Kegunaan Praktis.....	9
BAB II PENDEKATAN MASALAH DAN METODE PENELITIAN.....	10
2.1 Pendekatan Masalah.....	10
2.1.1 Pendekatan Perkoperasian.....	10
2.1.2 Pendekatan Manajemen Bisnis.....	27
2.1.3 Pendekatan Strategi Bisnis.....	31
2.1.4 Pendekatan Analisis SWOT.....	36

2.1.5	Pendekatan Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM).....	40
2.1.6	Pendekatan Volume Penjualan.....	41
2.1.7	Kerangka Pemikiran.....	44
2.2	Metode Penelitian.....	44
2.2.1	Metode Penelitian Yang Digunakan .....	44
2.2.2	Data Yang Diperlukan (Operasionalisasi Variable).....	45
2.2.3	Sumber Data Dan Cara Menentukannya.....	46
2.2.4	Teknik Pengumpulan Data.....	47
2.2.5	Teknik Pengambilan Sampel.....	48
2.2.6	Rancangan Analisis Data .....	49
2.2.7	Lokasi Penelitian.....	58
2.2.8	Jadwal Penelitian.....	58
<b>BAB III KEADAAN UMUM TEMPAT PENELITIAN .....</b>		<b>60</b>
3.1	Keadaan Organisasi dan Manajemen KSU Budidaya .....	60
3.1.1	Sejarah Terbentuknya Koperasi .....	60
3.1.2	Struktur Organisasi KSU Budidaya .....	61
3.1.3	Keadaan Anggota KSU Budidaya.....	69
3.1.4	Keadaan Keuangan KSU Budidaya .....	70
3.2	Kegiatan Usaha dan Permodalan KSU Budidaya .....	78
3.2.1	Keadaan Usaha.....	78
3.2.2	Permodalan Koperasi .....	82
3.3	Keadaan Umum Wilayah Kerja KSU Budidaya .....	86
3.3.1	Keadaan Fisik dan Georafis .....	86

3.3.2	Keadaan Sosial .....	87
3.3.3	Keadaan Ekonomi .....	88
3.4	Implementasi Jatidiri Koperasi .....	89
3.4.1	Implementasi Definisi Koperasi .....	89
3.4.2	Implementasi Prinsip-prinsip Koperasi .....	90
3.4.3	Implementasi Nilai-nilai Koperasi .....	92
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....		96
4.1	Hasil Penelitian .....	96
4.1.1	Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman Toko Budidaya ....	96
4.1.2	Strategi Bisnis Berdasarkan <i>QSPM</i> .....	98
4.1.3	Upaya-upaya Untuk Meningkatkan Volume Penjualan .....	109
BAB V SIMPULAN DAN SARAN .....		112
5.1	Simpulan .....	112
5.2	Saran .....	114
DAFTAR PUSTAKA .....		116

IKOPIN

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Tingkat Partisipasi Anggota Berbelanja di Unit Toko KSU Budidaya Tahun 2016-2020 .....	3
Tabel 1. 2 Perkembangan Penjualan Unit Toko Budidaya Tahun 2016-2020.....	5
Tabel 2. 1 Operasional Variabel.....	46
Tabel 2. 2 IFAS ( <i>Internal Strategic Factors Analysis Summary</i> ) .....	49
Tabel 2. 3 EFAS ( <i>Eksternal Strategic Factors Analysis Summary</i> ) .....	51
Tabel 2. 4 Matriks SWOT .....	54
Tabel 2. 5 <i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i> (QSPM) .....	57
Tabel 2. 6 Jadwal Penelitian.....	58
Tabel 3. 1 Perkembangan Jumlah Anggota Koperasi Serba Usaha Budidaya Tahun 2016-2020 .....	69
Tabel 3. 2 Standar Pengukuran Rasio Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah .....	70
Tabel 3. 3 <i>Current Ratio</i> Periode 2016-2020.....	71
Tabel 3. 4 <i>Debt to Total Asset Ratio</i> Periode 2016-2020.....	73
Tabel 3. 5 Rentabilitas Ekonomi (RE) Periode 2016-2020.....	75
Tabel 3. 6 Perkembangan Tingkat Rasio Aktivitas KSU Budidaya Tahun 2016-2020.....	76
Tabel 3. 7 Perkembangan Unit Usaha Simpan Pinjam KSU Budidaya Tahun 2016-2020 .....	80
Tabel 3. 8 Perkembangan Unit Usaha Toko Budidaya Tahun 2016-2020 .....	81
Tabel 3. 9 Kondisi Permodalan KSU Budidaya Tahun 2016-2020.....	84

Tabel 3. 10 Perkembangan Jumlah Simpanan Pokok dan Simpanan Wajib KSU Budidaya Tahun 2016-2020.....	84
Tabel 3. 11 Perkembangan SHU KSU Budidaya Tahun 2016-2020.....	85
Tabel 3. 12 Implementasi Definisi Koperasi di KSU Budidaya.....	89
Tabel 3. 13 Implementasi Prinsip-prinsip Koperasi di KSU Budidaya Tahun 2016- 2020.....	91
Tabel 3. 14 Implementasi Nilai-nilai Koperasi di KSU Budidaya Tahun 2016- 2020.....	93
Tabel 4. 1 Pembobotan Faktor Internal Unit Toko KSU Budidaya.....	98
Tabel 4. 2 Pembobotan Faktor Eksternal Unit Toko KSU Budidaya.....	99
Tabel 4. 3 Analisis Matriks SWOT Unit Toko KSU Budidaya.....	102
Tabel 4. 4 Alternatif Strategi.....	106
Tabel 4. 5 Hasil Analisis Matriks QSPM Unit Toko KSU Budidaya.....	107



IKOPIN

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Matrix Internal-Eksternal (IE).....	53
Gambar 3. 1 Struktur Organisasi KSU Budidaya .....	61
Gambar 3. 2 Peta Lokasi Kecamatan Lengkong.....	86
Gambar 4. 1 Koordinat Matrix Internal-Eksternal (IE) .....	101

