

**ANALISIS STRATEGI BISNIS DALAM UPAYA MEMENUHI
PERMINTAAN KONSUMEN**

(Studi Kasus Pada UKM Catering “Ais Snack” Anggota Dari Paguyuban
Bogarasa, Kabupaten Jepara, Jawa Tengah)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Disusun oleh :

ALA ABDAL ILAH

C 1150120

Pembimbing :

Dr. Maman Suratman, Drs., MS



IKOPIN

IKOPIN

KONSENTRASI MANAJEMEN BISNIS

PROGRAM STUDI SARJANA MANAJEMEN

INSTITUT MANAJEMEN KOPERASI INDONESIA

2019

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Strategi Bisnis Dalam Upaya Memenuhi
Permintaan Konsumen (Studi Kasus Pada UKM Catering "Ais Snack" Anggota
Dari Paguyuban Bogarasa Kabupaten Jepara, Jawa Tengah)

Nama Mahasiswa : Ala Abdal Ilah

Nomor Pokok : C1150120

Program Studi : S1-Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Bisnis

MENYETUJUI DAN MENGESAHKAN

Pembimbing I



(Dr. H. Maman Suratman, Drs., MS)

Direktur Program Studi S1 Manajemen



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

IKOPIN

Pesan dari buku tercinta:

"Ingat harga diri laki-laki adalah bekerja"

Umi Kurniawati



IKOPIN

RIWAYAT HIDUP

Ala Abdal Ilah, dilahirkan di Kabupaten Jepara, Jawa Tengah tepatnya di Desa Pengkol, Kecamatan Jepara pada tanggal 4 Mei 1997. Penulis merupakan anak pertama dari 3 (tiga) bersaudara dari pasangan yang bernama Bapak Khoirudin Latif dan Ibu Umi Kurniawati.

Jenjang pendidikan yang pernah penulis tempuh adalah sebagai berikut:

1. Pendidikan Dasar Taman Kanak-kanak Tarbiyatul Athfal Jambu 3, lulus pada tahun 2003.
2. Pendidikan Sekolah Dasar Negeri 01 Jambu, lulus pada tahun 2009.
3. Madrasah Tsanawiyah Negeri Bawu di Pecangaan dan Pondok Pesantren Salaf Modern Al Hamidiyyah Bawu, lulus pada tahun 2012.
4. Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 3 Jepara, lulus pada tahun 2015.

Sejak tahun 2015 penulis melanjutkan pendidikan di Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN) dengan mengambil Konsentrasi Manajemen Bisnis. IKOPIN berada di kawasan perguruan tinggi Jatinangor tepatnya di Jl. Raya Jatinangor km. 20,5 Sumedang, Jawa Barat.

IKOPIN

ABSTRACT

Ala Abdal Ilah, *Analysis of business strategy in an effort to fulfillment consumer demand for case studies in catering small and medium enterprises "Ais Snack" a member of the Bogarasa association Jepara Regency, Central Java. This research was under guidance by Dr. Maman Suratman, Drs., Msi.*

The purpose of this study is to determine the strengths, weaknesses, opportunities and threats that will be faced by catering companies "Ais Snack" in meeting consumer demand and knowing the strategies that are suitable for use. The analysis used is through Strengths, Weakness, Opportunities and Threat (SWOT) analysis. Strategy preparation is done by utilizing strengths and opportunities and reducing weaknesses and threats by looking at Internal Factor Strategy (IFAS) dan Eksternal Factor Strategy (EFAS). The method used is Internal-External Matri (IE). The type of data used is primary and secondary data.

From the research known that the catering position of "Ais Snack" members of the Bogarasa association is in quadrant II, namely growth strategy or concentration strategy through horizontal integration. This strategy can be implemented by expanding markets, production facilities and technology through internal and external development through acquisitions or joint ventures with other entrepreneurs in the same industry. Business strategies that are suitable for use in snack snacks are by expanding the market, developing markets, replacing more modern production equipment, increasing the amount and quality of production and improving the production process.

Suggestions given for catering "Ais Snack" are cooperatives that provide support, minimize weaknesses, especially for customer satisfaction, conduct training for employees, add more modern production tools, improve management arrangements and work together with the association to distribute ordered products to all members community. The marketing and production aspects are the main keys to this catering business.

Keywords: Business Strategy, SWOT Analysis, Strategy Management, Consumer Demand.

RINGKASAN

Ala Abdal Ilah, Analisis strategi bisnis dalam upaya memenuhi permintaan konsumen studi kasus pada usaha kecil menengah catering "Ais Snack" anggota dari paguyuban Bogarasa Kabupaten Jepara, Jawa Tengah. Penelitian ini di bawah bimbingan oleh **Dr. Maman Suratman, Drs., Msi**.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang akan dihadapi perusahaan catering "Ais Snack" dalam memenuhi permintaan konsumen dan mengetahui strategi yang cocok digunakan. Analisis yang digunakan adalah melalui analisis *Strengths, Weakness, Opportunities and Threats* (SWOT). Penyusunan strategi dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang serta mengurangi kelemahan dan ancaman dengan melihat *Internal Factor Strategy* (IFAS) dan *Eksternal Factor Strategy* (EFAS). Metode yang digunakan adalah analisis Matriks Internal-Eksternal (IE). Jenis data yang digunakan adalah data primer dan sekunder.

Dari penelitian yang diketahui posisi catering "Ais Snack" anggota paguyuban Bogarasa berada pada kuadran II yaitu strategi pertumbuhan atau strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal. Strategi ini dapat dilakukan yaitu dengan memperluas pasar, fasilitas produksi dan teknologi melalui pengembangan internal dan eksternal melalui akuisisi atau *joint venture* dengan pengusaha lain pada industri yang sama. strategi bisnis yang cocok digunakan ais snack adalah dengan cara perluasan pasar, pengembangan pasar, mengganti alat produksi yang lebih modern, menambah jumlah dan kualitas produksi dan memperbaiki proses produksi.

Saran yang diberikan untuk catering "Ais Snack" adalah koperasi yang memberikan dukungan, meminimalkan kelemahan yang dimiliki terutama untuk kepuasan pelanggan, mengadakan pelatihan kepada karyawan, menambah alat produksi yang lebih modern, memperbaiki pengaturan manajemen dan bekerjasama dengan paguyuban untuk pendistribusian produk pesanan kepada seluruh anggota paguyuban. Aspek pemasaran dan produksi menjadi kunci utama pada usaha catering ini.

Kata Kunci: Strategi bisnis, Analisis SWOT, Manajemen Strategi, Permintaan Konsumen.

KATA PENGANTAR



Segala puji bagi Allah SWT, yang senantiasa memberikan rahmat dan hidayah-Nya. Shalawat dan salam selalu tercurah kepada junjungan Nabi pembawa rahmat dan tauladan bagi seluruh umat manusia, Muhammad SAW.

Alhamdulillah, Penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini sebagai salah satu syarat kelulusan pada program pendidikan Strata-I (S1) di Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN) dengan judul “Analisis Strategi Bisnis Dalam Upaya Memenuhi Permintaan Konsumen”.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan dan kelemahannya. Oleh karena itu Penulis mengharapkan akan adanya kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan dan perbaikan skripsi ini.

Dalam kesempatan ini, penulis tidak lupa menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan baik moral maupun materiil. Pertama, penulis mengucapkan syukur kepada Allah SWT yang mana telah memberikan kesehatan dan kelancaran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Kepada Orang tua yang memberikan kasih sayang dan dorongan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya. Semoga Allah SWT membalas setiap tetes keringatmu dengan wewangian surganya. Tak lupa Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada: Dr. Maman Suratman, Drs., M.Si. selaku Dosen Pembimbing yang selalu bijaksana

memberikan pengarahan serta bimbingan, nasehat serta waktunya selama penelitian dan penyusunan skripsi ini.

1. Drs. H. Iwan Mulyana, SE., M.Si. selaku Penguji Konsentrasi yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis hingga dapat menyempurnakan hasil dari skripsi ini.
2. Dr. H. Sugiyanto, SE., M.Sc. selaku Penguji Koperasi yang juga telah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis hingga dapat menyempurnakan hasil dari skripsi ini.
3. Orang tua tercinta, Ibu Umi Kurniawati dan Bapak Khoirudin Latif untuk setiap doa, dukungan baik moril maupun materil, kasih, cinta, motivasi, semangat dan sabar yang telah diberikan.
4. Kedua adik tercinta, Attyah Baqi dan Aisyah Latif yang telah memberikan dukungan, doa dan motivasi yang telah diberikan.
5. Bapak Dr. Ir. Burhanuddin Abdullah, MA selaku rektor IKOPIN.
6. Bapak/Ibu dosen pengajar IKOPIN yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan serta nilai kehidupan selama kegiatan perkuliahan.
7. Bapak Alwin Arifin selaku pemilik PT. Sriboga Flour Mill yang merupakan pemberi beasiswa untuk berkesempatan mengikuti perkuliahan di IKOPIN dan seluruh pihak PT. Sriboga Flour Mill yang telah memberikan dukungan kepada penulis untuk menyelesaikan kuliah dengan tepat waktu.
8. Segenap anggota Paguyuban Bogarasa dan para pengusaha Snack dan Catering Desa Bangsri yang telah memberikan kesempatan dan membantu melakukan penelitian.

9. Keluarga besar dan saudara tercinta yang telah memberikan dukungan do'a dan dorongan semangatnya.
10. Sahabat sekaligus keluarga tercinta FEMASI angkatan 2015 (Aldi, Koen, Uceng, Udin, Razor, Diah, Yesi, Sukma, Diyan) atas bantuan, semangat, motivasi, kasih penulis selama ini serta mahasiswa yang tergabung dalam FEMASI angkatan 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 dan 2018 yang tidak mungkin terlupakan.
11. Rekan diskusi Razor Adha Lesmana Putra, Ramdhan Rohmatul Akbar, Fajar Hadi Kuncahyo dan Ricky Dwi Setiawan yang telah membantu saya mendapatkan ide-ide yang bagus dalam pengerjaan skripsi.
12. Rekan yang telah memberikan nasehat dan saran untuk melanjutkan kuliah Nasaf Idin.
13. Keluarga Basecamp (Endog Tengu, Incess Ical, Kepin Squitwot, Aldi Bitoen, Wa Haji Pebi, Eko Bekok, Kunclut Maul, Pabos Bongkoh, Simbah Bewok, Dahlan Siamat, Yoga Buuk, Boy) yang telah mewarnai hari-hari penulis selama di perantauan.
14. Keluarga BE BRAVE yang selalu mendukung dan memberi semangat untuk menyelesaikan skripsi.
15. Keluarga Manajemen Bisnis A yang telah memberikan bantuan selama perkuliahan.
16. Teman-teman di Wisma Darma semester 8 (Kuncahyo, Pabos, Louren, Berto, Carlos) yang telah sama-sama berjuang dalam menyelesaikan skripsi.

17. Teman-teman se-bimbingan Bapak Maman Suratman yang juga telah sama-sama berjuang dalam menyelesaikan skripsi.
18. Teman se-petualang Sintetis Adventure (Jale, Mai, Ramdhan, Isal, Yoga, Dahlan, Risman, Ayya, Maul, Razor, Ricky) yang tiada henti memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis.
19. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam persiapan dan pelaksanaan penyusunan skripsi ini.

Kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung penulis ucapkan banyak terima kasih. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat baik bagi penulis maupun bagi pembaca pada umumnya.

Jatinangor, Juli 2018

Penulis

IKOPIN

DAFTAR ISI

RIWAYAT HIDUP	i
ABSTRACT	v
RINGKASAN.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	10
1.3. Maksud Dan Tujuan Penelitian	10
1.3.1. Maksud Penelitian	10
1.3.2. Tujuan Penelitan	10
1.4. Kegunaan Penelitian	11
1.4.1. Kegunaan Teoritis.....	11
1.4.2. Kegunaan Praktis.....	11
BAB II PENDEKATAN MASALAH DAN METODE PENELITIAN	12
2.1. Pendekatan Masalah	12
2.1.1. Pendekatan Perkoperasian.....	12
2.1.2. Pendekatan Manajemen Bisnis.....	21
2.1.3. Proses Manajemen Strategi.....	24
2.1.4. Pendekatan Strategi Bisnis.....	27
2.1.5. Pendekatan Analisis SWOT	30
2.1.6. Pendekatan Permintaan Konsumen	37
2.2. Metode Penelitian	40
2.2.1. Metode Penelitian Yang Digunakan.....	40
2.2.2. Data yang Diperlukan (Operasionalisasi Variabel).....	40
2.2.3. Sumber Data dan Cara Menentukan Sumber Data.....	42
2.2.4. Teknik Pengumpulan Data.....	43
2.2.5. Analisis Data	44

2.2.6.	Tempat Penelitian	48
2.2.7.	Jadwal Waktu Penelitian	48
BAB III KEADAAN UMUM PENELITIAN		49
3.1.	Keadaan Umum Paguyuban Bogarasa	49
3.1.1.	Sejarah Berdirinya Paguyuban Bogarasa	49
3.2.	Keanggotaan Paguyuban Bogarasa	49
3.3.	Kegiatan Dan Permodalan Paguyuban Bogarasa	51
3.4.	Evaluasi Paguyuban Bogarasa	51
3.4.1.	Potensi Wilayah Paguyuban Bogarasa	51
3.4.2.	Produk Paguyuban Bogarasa	52
3.4.3.	Sumber Input dan Pemasaran Output Paguyuban Bogarasa	53
3.5.	Keadaan Umum Organisasi	54
3.5.1.	Sejarah Berdirinya Perusahaan Catering “Ais Snack”	54
3.5.2.	Struktur Perusahaan Catering “Ais Snack”	56
3.6.	Permodalan Perusahaan Catering “Ais Snack”	58
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		59
4.1.	Identifikasi Responden	59
4.2.	Kekuatan, Kelemahan, Peluang Dan Ancaman Yang Dihadapi Oleh Catering “Ais Snack” Guna Memenuhi Permintaan Konsumen	60
4.3.	Strategi Yang Cocok Digunakan Oleh Catering “Ais Snack” Guna Memenuhi Permintaan Konsumen	65
4.4.	Langkah-langkah Pendirian Koperasi	67
4.4.1.	Persyaratan Pendirian Koperasi Oleh Paguyuban Bogarasa	67
4.4.2.	Tahapan Pendirian Koperasi	69
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		78
5.1.	Kesimpulan	78
5.2.	Saran	79
DAFTAR PUSTAKA		81
DOKUMENTASI		85

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Perkembangan Jumlah Industri Kecil Bidang Catering yang ada di Kabupaten Jepara Jawa Tengah pada Tahun 2014-2018	3
Tabel 1. 2 Daftar Perkembangan Jumlah Anggota Paguyuban Bogarasa.....	4
Tabel 1. 3 Perkembangan Pendapatan Produk Ibu Umi 2014-2018.....	6
Tabel 1. 4 Total Produksi Ibu Umi 2014-2018.....	7
Tabel 1. 5 Jumlah Konsumen Yang Pernah Tidak Dilayani Catering Ibu Umi 2014-2018.....	8
Tabel 2. 1 Bagan Proses Pengesahan Badan Hukum Koperasi.....	21
Tabel 2. 2 Operasionalisasi Variabel	42
Tabel 2. 3 Tabel Matriks Internal Eksternal.....	45
Tabel 3. 1 Data Anggota Paguyuban Bogarasa Tahun 2018.....	50
Tabel 3. 2 Perkembangan Perubahan Modal.....	58
Tabel 4. 1 IFAS Usaha Catering “Ais Snack”.....	61
Tabel 4. 2 EFAS Usaha Catering “Ais Snack”.....	62
Tabel 4. 3 Hasil IFAS Usaha Catering “Ais Snack”.....	63
Tabel 4. 4 Hasil EFAS Usaha Catering “Ais Snack”	64
Tabel 4. 5 Matriks Internal Eksternal	65

IKOPIN