Skripsi

ALTERNATIF STRATEGI BISNIS WHITEBOARD SAHABAT SEMARANG

Diajukan untuk memenuhi syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Katolik Soegijapranata

The Thebby Oktavianto
12.30.0082

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
2019

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : The Thebby Oktavianto

NIM : 12.30.0082

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi yang berjudul "Alternatif Strategi Bisnis Whiteboard Sahabat" adalah hasil karya sendiri. Karya ini adalah milik saya, karena itu saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak mana pun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Semarang, 11 Februari 2019

Yang menyatakan,

The Thebby Oktavianto

12.30.0082

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

"ALTERNATIF STRATEGI BISNIS WHITEBOARD SAHABAT SEMARANG"

Yang disusun oleh The Thebby Oktavianto, NIM 12.30.0082 telah dipertahankan di hadapan Tim Penguji pada tanggal 11 Februari 2014 dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata.

Tim Penguji :

Dra. B. Irmawati, MS	**Drs. Y. Sugiharto, MM**	**A. Eva Maria Soekesi, SE., MM.**
(Penguji I)	(Penguji II)	(Penguji III)
Koordinator Penguji		

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Katolik Soegijapranata

Dr. Octavianus D. Hartomo, SE, M.Si, Akt.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus penulis ucapkan karena skripsi dengan judul "**ALTERNATIF STRATEGI BISNIS WHITEBOARD SAHABAT SEMARANG**" telah dapat penulis selesaikan. Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomika dan Bisnis Unika Soegijapranata Semarang. Topik ini dipilih karena peneliti menemukan kelemahan pada objek penelitian yang harus dibenahi agar didapatkan suatu sistem operasional yang lebih baik lagi.

Penulis juga menyadari, bahwa skripsi ini tidak akan selesai tanpa adanya dukungan serta bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu proses penulisan baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis atas ijinnya sehingga penulis dapat menggunakan fasilitas yang berada di Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
2. Ibu A. Eva Maria Soekesi, SE., MM. selaku dosen pembimbing yang dengan penuh perhatian dan kesabaran berkenan meluangkan waktu untuk berdiskusi serta membimbing penulis.
3. Ibu Dra. B. Irmawati, MS. Dan Bapak Drs. Y. Sugiharto, MM selaku Tim penguji yang telah memberikan saran kepada peneliti atas penulisan skripsi.

4. Segenap Dosen dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unika Soegijapranata yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan.
5. Papa dan mama yang selalu memberikan semangat, kasih sayang, serta doa yang tulus.
6. Pacarku yang memberi support dan bantuan data dalam penyusunan skripsi ini.
7. Sahabatku Gradi, Dani, Riyan, Willy, Yosua yang selalu menyemangatiku.
8. Teman – teman manajemen angkatan 2012 yang bersama – sama menyusun skripsi hingga akhirnya lulus.
9. Serta semua pihak yang sekiranya tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna karena keterbatasan waktu dan pengetahuan yang penulis miliki. Sehingga kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan. Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan diterima oleh semua pihak.

Semarang, 11 Februari 2019

The Thebby Oktavianto

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : Alternatif Strategi Bisnis Whiteboard Sahabat

Disusun Oleh :

Nama : The Thebby Oktavianto

NIM : 12.30.0082

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata

Dibuat di : Semarang

Pada tanggal : 11 Februari 2019

A. Eva Maria Soekesi, SE., MM.

ABSTRAK

Persaingan yang ketat saat ini terjadi pada bisnis papan tulis whiteboard. Kondisi bisnis dan persaingan yang semakin ketat membuat dibutuhkan suatu strategi bisnis Whiteboard Sahabat. Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi bisnis yang sesuai bagi Whiteboard Sahabat berdasarkan metode SWOT.

Penentuan strategi bisnis bisnis ini dilakukan dengan menganalisis faktor internal dan eksternal perusahaan. Teknik analisis yang akan digunakan adalah metode analisis SWOT. Sampel penelitian ini berjumlah 9 orang yaitu 1 orang pemilik, 2 orang karyawan, 3 orang supplier dan 3 pelanggan dari Whiteboard Sahabat di Semarang.

Berdasarkan matriks SWOT akan menghasilkan strategi SO, WO, ST, dan WT sebagai alternative strategi dengan 6 strategi yang berbeda. Strategi yang dipilih untuk digunakan yaitu strategi S-O dengan melakukan ekspansi wilayah pemasaran dan tender(penawaran) whiteboard sesuai spesifikasi sekolah. Strategi W-O yaitu memproduksi whiteboard di Kalimantan untuk menurunkan biaya distribusi. Strategi S-T dengan menekan pesaing melalui tempo pembayaran whiteboard yang lebih panjang. Strategi W-T yaitu menyediakan garansi untuk produk whiteboard Sahabat dan membeli truk box untuk distribusi produk whiteboard.

Kata Kunci : strategi pengembangan bisnis, audio, SWOT

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL ..... **i**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI ..... **ii**

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI ..... **iii**

KATA PENGANTAR ..... **iv**

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI ..... **vi**

ABSTRAK ..... **vii**

DAFTAR ISI ..... **viii**

DAFTAR TABEL ..... **x**

DAFTAR GAMBAR ..... **xii**

BAB I PENDAHULUAN **1**

1.1 Latar Belakang Masalah 1

1.2 Perumusan Masalah 5

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian 6

BAB II LANDASAN TEORI **7**

2.1 Strategi Bisnis 7

2.1.1 Pengertian Strategi 7

2.1.2 Pengertian Bisnis 8

2.1.3 Pentingnya Strategi Bisnis 8

2.2 Analisis SWOT 10

2.2.1 Matriks *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS) dan *Eksternal Factor Analysis Summary* (EFAS) 10

2.2.2 Matriks Internal-Eksternal (IE) 14

2.2.3 Matriks SWOT 18

2.3 Hasil Penelitian Terdahulu 20

2.4 Kerangka Pemikiran 22
2.5 Definisi Operasional 24
BAB III METODOLOGI PENELITIAN 29
3.1 Obyek Penelitian 29
3.2 Jenis dan Sumber Data 29
3.3 Teknik Pengumpulan Data 30
3.4 Alat Analisis Data 30
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 40
4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian 40
4.1.1 Gambaran Umum Whiteboard Sahabat 40
4.1.2 Gambaran Umum Responden 40
4.2 Variabel SWOT 41
4.2.1 Tanggapan Responden terhadap Kekuatan Whiteboard Sahabat 44
4.2.2 Tanggapan Responden terhadap Kelemahan Whiteboard Sahabat 48
4.2.3 Tanggapan Responden terhadap Peluang Whiteboard Sahabat 52
4.2.4 Tanggapan Responden terhadap Ancaman Whiteboard Sahabat 56
4.3 Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS) 59
4.4 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS) 63
4.5 Matriks Internal – Eksternal (I-E) 68
4.6 Matriks SWOT 71
4.6.1 Analisis Strategi S-O 73
4.6.2 Analisis Strategi W-O 75
4.6.3 Analisis Strategi S-T 76
4.6.4 Analisis Strategi W-T 77
4.6.5 Strategi yang sesuai 79
BAB **V KESIMPULAN DAN SARAN 81**
5.1 Kesimpulan 81
5.2 Saran 82
DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Omset dan Jumlah Pelanggan Whiteboard Sahabat 2
Tabel 2.1 Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS) 12
Tabel 2.2 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)..... 14
Tabel 2.3 Matriks SWOT 20
Tabel 2.4 Penelitian Terdahulu..... 20
Tabel 2.5 Data Jumlah Sekolah di Kalimantan 26
Tabel 3.1 Sampel Penelitian..... 30
Tabel 3.2 Pengisian Rating Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS) 33
Tabel 3.3 Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS) 34
Tabel 3.4 Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS) 34
Tabel 3.5 Pengisian Rating Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS) 36
Tabel 3.6 Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS) 37
Tabel 3.7 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)..... 37
Tabel 3.8 Matriks SWOT..... 39
Tabel 4.1 Sampel Penelitian..... 41
Tabel 4.2 Data Hasil Penelitian 44
Tabel 4.3 Tanggapan Pemilik dan Karyawan terhadap Kekuatan Whiteboard Sahabat 44
Tabel 4.4 Tanggapan Konsumen dan Supplier terhadap Kekuatan Whiteboard Sahabat 46

Tabel 4.5 Tanggapan Pemilik dan Karyawan terhadap Kelemahan Whiteboard Sahabat 48
Tabel 4.6 Tanggapan Konsumen dan Supplier terhadap Kelemahan Whiteboard Sahabat 50
Tabel 4.7 Tanggapan Pemilik dan Karyawan terhadap Peluang Whiteboard Sahabat 52
Tabel 4.8 Tanggapan Konsumen dan Supplier terhadap Peluang Whiteboard Sahabat 54
Tabel 4.9 Tanggapan Pemilik dan Karyawan terhadap Ancaman Whiteboard Sahabat 56
Tabel 4.10 Tanggapan Konsumen dan Supplier terhadap Ancaman Whiteboard Sahabat 58
Tabel 4.11 Rekap Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS) 60
Tabel 4.12 Rating Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS) 61
Tabel 4.13 Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS) 62
Tabel 4.14 Rekap Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS) 64
Tabel 4.15 Rating Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)..... 65
Tabel 4.16 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)..... 66
Tabel 4.17 Matriks SWOT 72
Tabel 4.18 Strategi S-O..... 73
Tabel 4.19 Strategi W-O 75
Tabel 4.20 Strategi S-T 76
Tabel 4.21 Strategi W-T..... 78
Tabel 4.22 Strategi yang sesuai 80

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Matriks IE..... 15
Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran 23
Gambar 3.1 Matriks IE..... 38
Gambar 4.1 Matriks Internal-Eksternal (IE Matrix) 68