

## **SKRIPSI**

# **PENGEMBANGAN STRATEGI ALTERNATIF USAHA DISTRIBUTOR BAWANG MERAH BAPAK SIMON DJOKO MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT**



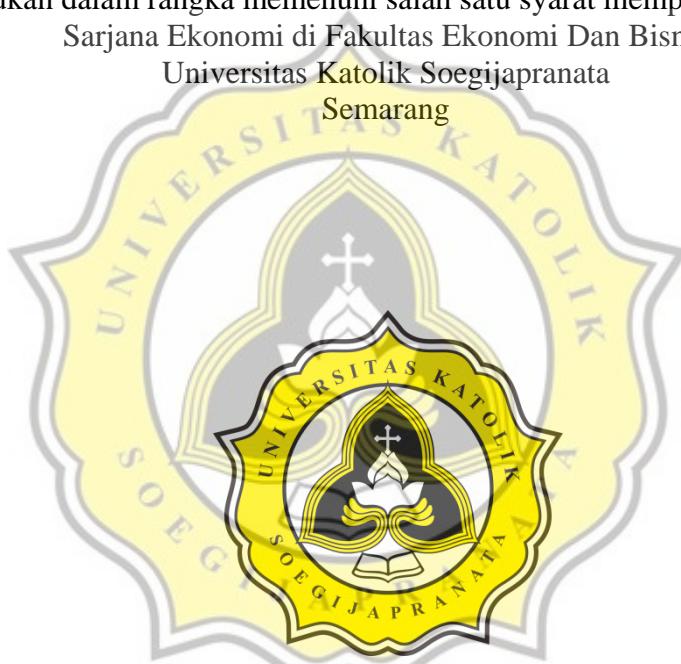
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA  
SEMARANG  
2021**

**SKRIPSI**  
**PENGEMBANGAN STRATEGI ALTERNATIF USAHA**  
**DISTRIBUTOR BAWANG MERAH BAPAK SIMON**  
**DJOKO MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT**

Diajukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar  
Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Universitas Katolik Soegijapranata

Semarang



Mahdalena Endy Natalia  
**15.D1.0149**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
**UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA**  
**SEMARANG**  
**2021**

## **HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mahdalena Endy Natalia

NIM : 15. D1.0149

Progdi / Konsentrasi : Manajemen Kewirausahaan

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Dengan ini menyatakan bahwa Laporan Tugas Akhir dengan judul “Pengembangan Strategi Alternatif Usaha Distributor Bawang Merah Bapak Simon Djoko Menggunakan Analisis SWOT” tersebut bebas plagiasi. Akan tetapi bila terbukti melakukan plagiasi maka bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Semarang, 25 Juli 2021

Yang menyatakan,



Mahdalena Endy Natalia  
15.d1.0149

## **HALAMAN PENGESAHAN**



Judul Tugas Akhir: : Pengembangan Strategi Alternatif Usaha  
Distributor Bawang Merah Bapak Simon Djoko  
Menggunakan Analisis SWOT

Diajukan oleh : Mahdalena Endy Natalia  
NIM : 15.D1.0149  
Tanggal disetujui : 28 Juni 2021  
Telah setujui oleh  
Pembimbing : Eny Trimeiningrum S.E., M.S.I.  
Penguji 1 : Dr. Rustina Untari M.Si.  
Penguji 2 : Dr. Ch. Yekti Prawihatmi S.E., M.Si.  
Penguji 3 : Eny Trimeiningrum S.E., M.S.I.  
Ketua Program Studi : Dr Widuri Kurniasari S.E., M.Si.  
Dekan : Drs. Theodorus Sudimin M.S.

Halaman ini merupakan halaman yang sah dan dapat diverifikasi melalui alamat  
di bawah ini.  
[sintak.unika.ac.id/skripsi/verifikasi/?id=15.D1.0149](http://sintak.unika.ac.id/skripsi/verifikasi/?id=15.D1.0149)

## **HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAHUNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mahdalena Endy Natalia

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

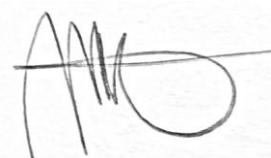
Jenis Karya : Skripsi

Menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Katolik Soegijapranata Semarang Hak Bebas Royalti Nonekslusif atas karya ilmiah yang berjudul **“Pengembangan Strategi Alternatif Usaha Distributor Bawang Merah Bapak Simon Djoko Menggunakan Analisis SWOT”** beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Nonekslusif ini Universitas Katolik Soegijapranata berhak menyimpan, mengalihkan media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir ini selama tetap mencantumkan *nama saya* sebagai penulis / pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Semarang, 25 Juli 2021

Yang menyatakan



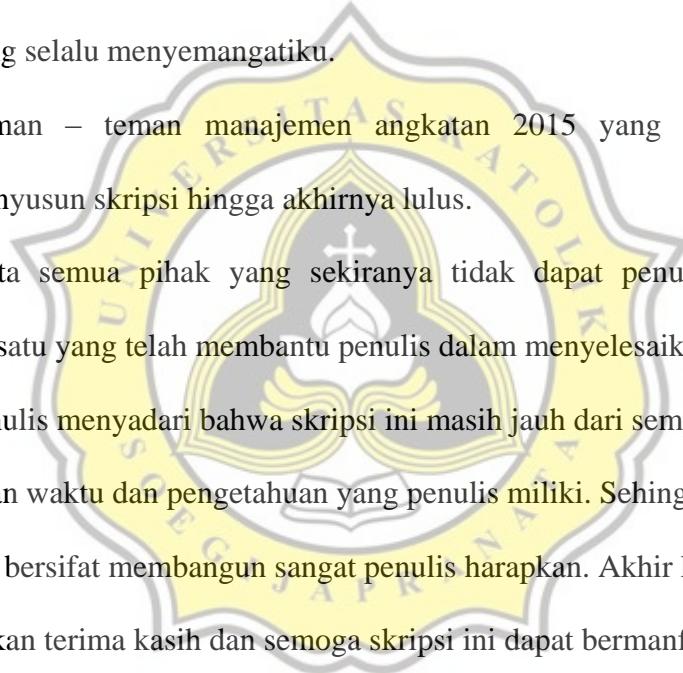
Mahdalena Endy Natalia

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus penulis ucapkan karena skripsi dengan judul “**PENGEMBANGAN STRATEGI ALTERNATIF USAHA DISTRIBUTOR BAWANG MERAH BAPAK SIMON DJOKO MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT**” 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 Eny Trimeiningrum S.E., M.S.I. selaku dosen pembimbing yang dengan penuh perhatian dan kesabaran berkenan meluangkan waktu untuk berdiskusi serta membimbing penulis.
3. Ibu Dr. Ch. Yekti Prawihatmi, M.Si dan ibu Dr. Rustina Untari M.Si. 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. Bapak dan Ibu yang selalu memberikan semangat, kasih sayang, serta doa yang tulus.
  6. Fx. Anang yang memberi support dan bantuan data dalam penyusunan skripsi ini.
  7. Sahabatku Ayu, Maria, Rara, Yuliana, Shinta, Erlin, Dilla, Linda, Elvana yang selalu menyemangatiku.
  8. Teman – teman manajemen angkatan 2015 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, 25 Juli 2021

Penulis



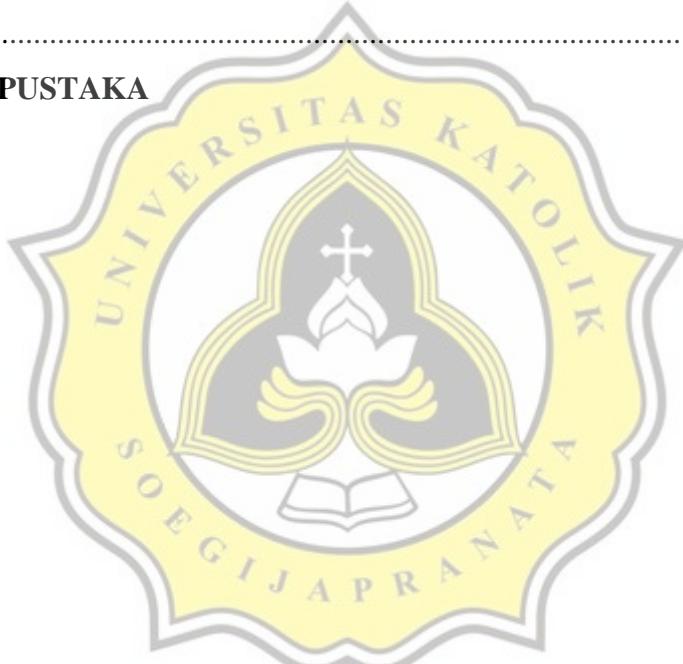
Mahdalena Endy Natalia

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	7
1.3 Tujuan Penelitian .....	7
1.4 Manfaat Penelitian .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>9</b>
2.1 Strategi .....	9
2.2 Pengembangan Usaha .....	15
2.3 Analisis SWOT .....	22
2.4 Penelitian Yang Relevan .....	28
2.5 Kerangka Pikir Penelitian .....	29
2.6 Definisi Operasional .....	31
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>33</b>
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian .....	33
3.2 Populasi, dan Sampel .....	33
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	35
3.4 Teknik Analisis Data.....	36
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>42</b>

4.1 Gambaran Umum Distributor bawang merah Bapak Simon Djoko .....	42
4.2 Identitas Responden Penelitian .....	43
4.3 Variabel SWOT.....	45
4.4 Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS) .....	48
4.5 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS) .....	52
4.6 Matriks Internal – Eksternal (I-E) .....	56
4.7 Matriks SWOT .....	57
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>63</b>
5.1 Kesimpulan .....	63
5.2 Saran.....	64

#### **DAFTAR PUSTAKA**

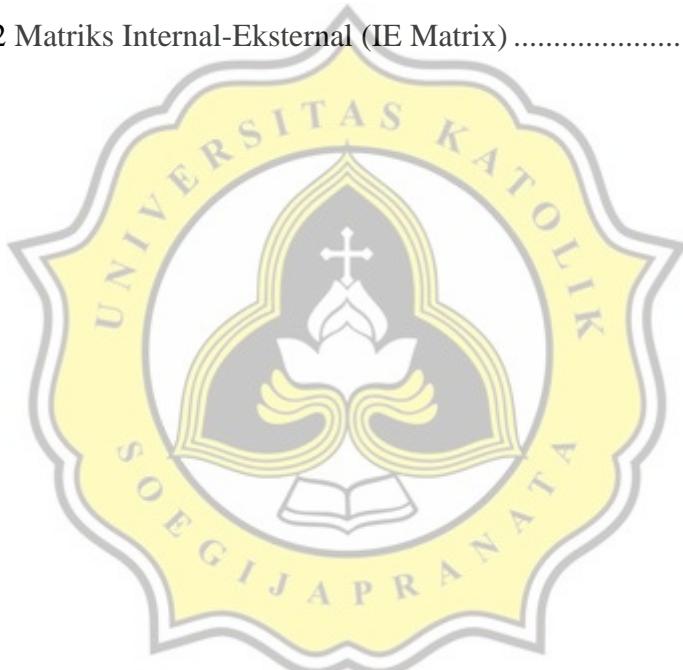


## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Konsumen Bawang Merah Pak Djoko Beberapa Bulan Terakhir ...	5
Tabel 2.1 Matriks SWOT .....	25
Tabel 2.2 Posisi Perusahaan dalam matriks I-E .....	27
Tabel 3.1 Modus Rating Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan .....	37
Tabel 3.2 Bobot Rata-Rata Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan.....	37
Tabel 3.3 Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS) .....	38
Tabel 3.4 Modus Rating Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan .....	38
Tabel 3.5 Bobot Rata-Rata Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan....	39
Tabel 3.6 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS) .....	39
Tabel 3.7 Matriks SWOT .....	40
Tabel 4.1 Sampel Penelitian (Pemilik dan Karyawan) .....	44
Tabel 4.2 Sampel Penelitian (Pelanggan) .....	44
Tabel 4.3 Aspek Variabel SWOT Distributor bawang merah Bapak Simon Djoko.....	45
Tabel 4.4 Variabel SWOT Distributor bawang merah Bapak Simon Djoko ...	46
Tabel 4.5 Tanggapan Pelanggan terhadap Distributor bawang merah Bapak Simon Djoko .....	47
Tabel 4.6 Rekap Bobot Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)	49
Tabel 4.7 Rating Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS) .....	50
Tabel 4.8 Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS) .....	51
Tabel 4.9 Rekap Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS) .....	53
Tabel 4.10 Rating Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)....	54
Tabel 4.11 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS) .....	55
Tabel 4.12 Matriks SWOT .....	58

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1.1 Bawang Merah .....	4
Gambar 1.2 Grafik Jumlah Penjualan Bawang Merah Pak Djoko.....	5
Gambar 2.1 Model Manajemen Strategis.....	12
Gambar 2.2 Diagram Analisis SWOT .....	23
Gambar 2.3 Kerangka Berpikir .....	30
Gambar 3.1 Matriks Internal-Eksternal (IE Matrix) .....	40
Gambar 4.1 Gudang distributor bawang merah Bapak Simon Djoko .....	43
Gambar 4.2 Matriks Internal-Eksternal (IE Matrix) .....	56



## **ABSTRAK**

Permasalahan yang dihadapi oleh bisnis distribusi bawang merah Bapak Simon Djoko adalah stagnasi bisnisnya yang telah berdiri selama 30 tahun sedangkan persaingan bisnis yang terjadi justru semakin tinggi. Hal ini membuat bisnis Bapak Simon Djoko menjadi semakin terancam oleh pesaingnya sehingga membuat perlu dirumuskan alternatif strategi bisnis bagi bisnis distribusi bawang merah Bapak Simon Djoko sehingga Bapak Simon Djoko mampu untuk tetap bertahan dalam persaingan yang ketat. Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk menemukan strategi alternatif dalam pengembangan usaha distributor bawang merah bapak Simon Djoko menggunakan analisis SWOT.

Perumusan alternatif strategi untuk mengembangkan bisnis distribusi bawang merah Bapak Simon Djoko dilakukan dengan menggunakan metode analisis Matriks SWOT. Sampel dalam penelitian ini adalah pemilik usaha distribusi bawang merah, karyawan dan 5 pelanggan tetap.

Berdasarkan matriks Internal Eksternal, didapatkan hasil bahwa dengan nilai IFAS 3,61 dan EFAS 2,42 didapatkan perpotongan kedua nilai tersebut berada pada kuadran IV yaitu dengan menggunakan strategi tumbuh dan membangun dan pemilihan penggunaan strategi intensif. Berdasarkan matriks SWOT akan menghasilkan strategi SO, WO, ST, dan WT sebagai alternative strategi dengan alternatif strategi yaitu kontrak jangka panjang langsung dengan pabrik yang membutuhkan bahan baku bawang merah, penjualan bawang merah premium dengan grade A dan penjualan bawang merah dalam bentuk retail packaging, melakukan promosi penjualan melalui media sosial dan penambahan modal usaha melalui kredit modal kerja, Pemilihan supplier tengkulak yang dapat memberikan supply secara konsisten dan Kerja sama langsung dengan petani, Kerja sama dengan Dinas Pertanian untuk pelatihan bagi karyawan dan distribusi bawang merah.

Kata Kunci : alternatif strategi, SWOT, distribusi

## **ABSTRACT**

*The problem faced by Mr. Simon Djoko's onion distribution business is the stagnation of his business that has been around for 30 years while the business competition that is occurring is getting higher. This has made Mr. Simon Djoko's business increasingly threatened by his competitors, so that it is necessary to formulate an alternative business strategy for Mr. Simon Djoko's shallot distribution business so that Mr. Simon Djoko is able to survive in the tough competition. The purpose of this research was to find an alternative strategy in the development of Mr. Simon Djoko's shallot distributor business using a SWOT analysis.*

*The formulation of alternative strategies to develop Mr. Simon Djoko's shallot distribution business was carried out using the SWOT matrix analysis method. The sample in this study were the owner of the shallot distribution business, employees and 5 regular customers.*

*Based on the Internal External Matrix, the results show that with the IFAS value of 3.61 and EFAS 2.42, it is found that the intersection of the two values is in quadrant IV, namely by using growth and building strategies and choosing the use of intensive strategies. Based on the SWOT matrix, it will produce SO, WO, ST, and WT strategies as alternative strategies with alternative strategies, namely direct long-term contracts with factories requiring raw materials for shallots, sales of premium shallots with grade A and sales of shallots in the form of retail packaging. conducting sales promotions through social media and increasing business capital through working capital loans, selecting wholesaler suppliers who can provide consistent supply and direct cooperation with farmers, collaborating with the Agriculture Office for training for employees and distribution of shallots.*

*Keywords:* *alternative strategy, SWOT, distribution*