

**STRATEGI ALTERNATIF PENINGKATAN PENJUALAN USAHA
BISNIS HOMEMADE KITCHEN DI SEMARANG DENGAN ANALISIS
SWOT**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Program Sarjana
(S1) Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Katolik Soegijapranata Semarang**



**RINALDI PROBO YUWONO
17.D1.0169**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
2021**

Surat Pernyataan Keaslian Data Skripsi

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rinaldi Probo Yuwono

NIM : 17.D1.0169

Alamat lengkap di Semarang : Jl. Pawiyatan Luhur No.5A

Nama Orang tua : Bambang Asmoro

Alamat Orang tua : Jl. Wonokerto Bandar Rt.04 Rw.04

Nomor telepon orang tua : 081548048001

Nomor telepon (mahasiswa) : 085290697251

Nomor telepon anggota keluarga terdekat : 082138712069 (kakak/adik/saudara)

Menyatakan dengan sesungguhnya seluruh data penelitian yang tertulis dalam skripsi saya yang berjudul "Strategi Alternatif Peningkatan Penjualan Usaha Bisnis Homemade Kitchen di Semarang dengan Analisis SWOT" merupakan data yang sebenarnya. Bila suatu saat terbukti bahwa data yang saya cantumkan dalam skripsi ini adalah data fiktif maka saya bersedia menerima sanksi apapun dari Universitas Katolik Soegijapranata.

Hormat saya,

Semarang, 03 Juli 2021



(..... Rinaldi Probo Yuwono.....)

HALAMAN PENGESAHAN



Judul Tugas Akhir : Strategi Alternatif Peningkatan Penjualan
Usaha Bisnis Homemade Kitchen di Semarang
dengan Analisis SWOT

Diajukan oleh : Rinaldi Probo Yuwono

NIM : 17.D1.0169

Tanggal disetujui : 23 Juli 2021

Telah setuju oleh

Pembimbing : Markus Widyanto S.E., M.M.

Penguji 1 : Drs. A. Sentot Suciarto M.P., Ph.D.

Penguji 2 : Dra. Bernadeta Irmawati M.Si.

Penguji 3 : Markus Widyanto S.E., M.M.

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=17.D1.0169

**HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK
KEPENTINGAN AKADEMIS**

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rinaldi Probo Yuwono
NIM : 17.D1.0169
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Jenis Karya : Skripsi

Menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Katolik Soegijapranata Semarang Hak Bebas Royalti Noneksklusif atas karya ilmiah yang berjudul **"Strategi Alternatif Peningkatan Penjualan Usaha Bisnis Homemade Kitchen di Semarang dengan Analisis SWOT"** beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif 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, 5 Juli 2021

Yang menyatakan



Rinaldi Probo Yuwono

KATA PENGANTAR


Puji syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yesus Kristus, atas kasih dan berkat-Nya penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi dengan judul “Strategi Alternatif Meningkatkan Penjualan Usaha Bisnis Homemade Kitchen di Semarang dengan Analisis SWOT”.

Tujuan dari penulisan proposal ini untuk memperoleh gelar sarjana S1 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata. Pada kesempatan ini, penulis hendak menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang memberi dukungan sehingga proposal skripsi ini dapat selesai. Ucapan terima kasih penulis tujukan kepada :

1. Tuhan Yang Maha Esa yang sudah memberikan berkat setiap hari sehingga peneliti bisa menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Drs. Theodorus Sudimin, MS selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan Ibu Dr. Widuri Kurniasari, SE, M.Si selaku Kaprodi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unika Soegijapranata, Semarang.
3. Kepada Bapak M. Widyanto, SE, MM selaku dosen pembimbing yang telah bersedia memberikan waktu, mendidik, dan membimbing penulis.
4. Bapak Sentot Suciarto A., PH.D dan Ibu Dra. Bernadeta Irmawati, MS. Selaku dosen penguji yang bersedia memberikan pengarahan, dorongan, dan dukungannya kepada peneliti.
5. Semua pihak yang belum disebutkan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari meski telah berusaha menyelesaikan skripsi ini dengan baik, namun masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, dengan senang hati penulis menerima kritik dan saran yang sifatnya membangun. Akhir kata, penulis berharap semoga proposal skripsi ini dapat memberikan manfaat dan digunakan sebagai tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

Semarang, 8 Maret 2021


Penulis

ABSTRAK

Zaman globalisasi yang modern saat ini, terjadi banyak perubahan serta kemajuan yang terjadi. Perkembangan digital menjadikan pelaku bisnis berinovasi untuk menjadikan produk yang ditawarkan dapat menarik perhatian konsumen, terutama dalam bidang kuliner banyak pelaku bisnis yang menawarkan beraneka ragam makanan dan minuman yang menarik. Pada penelitian ini akan dibahas mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi Homemade Kitchen serta strategi-strategi alternatif yang mungkin dapat diterapkan Homemade Kitchen untuk meningkatkan penjualan usaha bisnis Homemade Kitchen dengan menggunakan BMC, Analisis SWOT, dan QSPM sebagai alat analisis yang digunakan. Hasil penelitian ini berdasarkan BMC (Bisnis Model Canvas) Homemade Kitchen memiliki model bisnis *Value Proposition* yaitu mempertahankan dan meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan, dan berdasarkan hasil QSPM strategi alternatif prioritas utama yang terpilih dengan bobot penilaian paling tinggi yaitu mempertahankan dan meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan.

ABSTRACT

In this modern era of globalization, there have been many changes and progress. Digital developments make business people innovate to make the products offered can attract the attention of consumers, especially in the culinary field, many business people offer a variety of interesting foods and beverages. This study will discuss the strengths, weaknesses, opportunities, and threats faced by Homemade Kitchen as well as alternative strategies that may be applied by Homemade Kitchen to increase sales of the Homemade Kitchen business by using BMC, SWOT Analysis, and QSPM as analytical tools used. . The results of this research are based on the BMC (Business Model Canvas) Homemade Kitchen has a Value Proposition business model, namely maintaining and improving service quality to customers, and based on the results of the QSPM the main priority alternative strategy chosen with the highest assessment weight is maintaining and improving service quality to customers.

Kata Kunci : Strategi, BMC, Analisis SWOT, dan QSPM.

Keywords : Strategy, BMC, SWOT Analysis, and QSPM.

DAFTAR ISI

Halaman Keaslian Data.....	ii
Halaman Pengesahan	iii
Halaman Pernyataan Publikasi	iv
Kata Pengantar	v
Abstrak.....	vi
Daftar Isi.....	vii
Daftar Tabel	ix
Daftar Gambar.....	x
Bab I Pendahuluan.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian	9
1.4 Manfaat Penelitian	9
Bab II Landasan Teori	10
2.1 BMC	10
2.2 IFE.....	12
2.3 EFE.....	15
2.4 Matrik Internal-Eksternal (IE).....	18
2.5 Analisis SWOT	20
2.6 Matrik SWOT	21
2.7 Matrik Perencanaan Strategi Kuantitatif (QSPM)	23
2.8 Penelitian Terdahulu	25
2.9 Definisi Operasional.....	27
2.10 Kerangka Penelitian	31
Bab III Metode Penelitian	33
3.1 Obyek dan Lokasi Penelitian	33
3.2 Instrumen Penelitian.....	33
3.3 Populasi dan Sampel	33

3.3.1 Populasi	33
3.3.2 Sampel	33
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	34
3.4.1 Wawancara	34
3.4.2 Kuesioner	35
3.5 Teknik Analisis Data.....	35
Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan	41
4.1 Gambaran Umum Homemade Kitchen	41
4.2 Identitas Responden Penelitian	42
4.3 BMC	44
4.4 Matrik IFE.....	48
4.5 Matrik EFE.....	53
4.6 Matrik IE	56
4.7 Variabel SWOT.....	57
4.8 Tanggapan Pelanggan Homemade Kitchen	60
4.9 Matrik SWOT.....	65
4.9.1 Analisis Strategi S-O	69
4.9.2 Analisis Strategi W-O	70
4.9.3 Analisis Strategi S-T	71
4.9.4 Analisis Strategi W-T	72
4.10 Analisis QSPM	72
Bab V Kesimpulan dan Saran	84
5.1 Kesimpulan	84
5.2 Saran	84
Daftar Pustaka	86
Lampiran	89
Daftar Pertanyaan Untuk Pelanggan	200
Panduan Wawancara	202

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pendapatan Homemade Kitchen Sebelum dan Sesudah Pandemi Covid- 19.....	5
Tabel 2.1 Matrik IFE.....	14
Tabel 2.2 Matrik EFE.....	17
Tabel 2.3 Matrik IE.....	19
Tabel 2.4 Matrik SWOT.....	22
Tabel 2.5 Matrik QSPM.....	24
Tabel 2.6 Penelitian Terdahulu.....	25
Tabel 2.7 Definisi Operasional.....	27
Tabel 3.1 Sample Penelitian.....	34
Tabel 3.2 Matrik IFE.....	36
Tabel 3.3 Matrik EFE.....	37
Tabel 3.4 Matrik IE.....	38
Tabel 3.5 Matrik SWOT.....	38
Tabel 3.6 Matrik QSPM.....	40
Tabel 4.1 Sample Penelitian.....	42
Tabel 4.2 Gambaran Umum Pelanggan Berdasarkan Usia.....	42
Tabel 4.3 Gambaran Umum Pelanggan Berdasarkan Jenis Kelamin.....	43
Tabel 4.4 Gambaran Umum Pelanggan Berdasarkan Pekerjaan.....	43
Tabel 4.5 Matrik BMC.....	47
Tabel 4.6 Matrik IFE.....	48
Tabel 4.7 Matrik EFE.....	53
Tabel 4.8 Variabel SWOT.....	57
Tabel 4.9 Tanggapan Pelanggan Homemade Kitchen.....	60
Tabel 4.10 Matrik SWOT.....	65
Tabel 4.11 Matrik QSPM.....	74
Tabel 4.12 Rekapitulasi QSPM.....	82

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir -----	31
Gambar 4.2 Matrik Internal-Eksternal (Matrik IE) -----	56

