

**ANALISIS STRATEGI BISNIS PADA USAHA *COLD PRESSED*  
*JUICE* “MOODBOOSTER”**

**SKRIPSI**



Disusun Oleh:

Yustikasari Oktaviana Riyanto

17.D1.0175

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA**

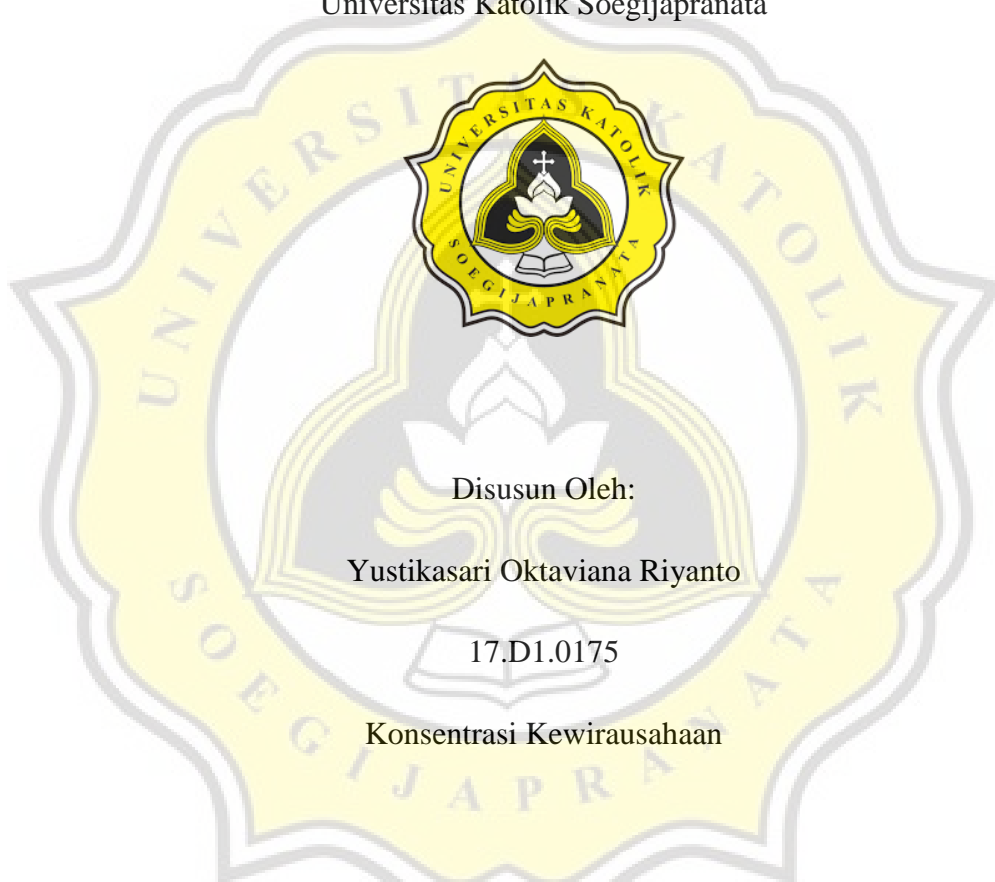
**SEMARANG**

**2021**

**ANALISIS STRATEGI BISNIS PADA USAHA *COLD PRESSED*  
*JUICE* “MOODBOOSTER”**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Guna  
Mencapai Gelar Sarjana (S1)  
Pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Katolik Soegijapranata



Disusun Oleh:

Yustikasari Oktaviana Riyanto

17.D1.0175

Konsentrasi Kewirausahaan

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA**

**SEMARANG**

**2021**

## HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Yustikasari Oktaviana Riyanto

NIM : 17.D1.0175

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Bisnis Pada Usaha *Cold Pressed Juice* “MoodBooster” adalah hasil penelitian saya sendiri dengan supervisi dari dosen pembimbing, dan bukan hasil plagiat. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa adanya rekayasa, tanpa tekanan dan paksaan dari pihak maupun serta bersedia menerima sanksi akademik apabila dikemudian hari pernyataan saya tidak benar.

Semarang, 06/12/2021

Yang menyatakan.



Yustikasari Oktaviana Riyanto

NIM 17.D1.0175



## HALAMAN PENGESAHAN

Judul Tugas Akhir : ANALISIS BISNIS PADA USAHA *COLD PRESSED JUICE* “MOODBOOSTER”

Diajukan Oleh : Yustikasari Oktaviana Riyanto

NIM : 17.D1.0175

Tanggal Disetujui : 13 Desember 2021

Telah Disetujui Oleh

Pembimbing : Dra. Lucia Hari Patworo P M.Si.

Penguji 1 : Dr. Chatarina Yekti Prawihatmi S.E., M.Si.

Penguji 2 : Meniek Srining Prapti S.E., M.Si.

Penguji 3 : Dra. Lucia Hari Patworo P M.Si.

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.D1.0175](http://sintak.unika.ac.id/skripsi/verifikasi/?id=17.D1.0175)

## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademik Universitas Katolik Soegijapranata, saya ynnga bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Yustikasari Oktaviana Riyanto

NIM : 17.D1.0175

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Demi mengembangkan ilmu pengetahuan, penulis menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Katolik Soegijapranata Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Nonekslusive Royalty Free Right*) atas skripsi yang berjudul:

“Analisis Strategi Bisnis Pada Usaha *Cold Pressed Juice* “MoodBooster”. Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Katolik soegijapranata berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan skripsi di atas dengan mencantumkan nama saya sebagai penulis.

Dengan pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Semarang

Pada Tanggal : 06 Desember 2021

Yang menyatakan



(Yustikasari Oktaviana Riyanto)

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus atas segala hikmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Bisnis Pada Usaha *Cold Pressed Juice* “MoodBooster”.

Penulisan skripsi ini diajukan bertujuan sebagai salah satu persyaratan untuk mendapat gelar (S1) Manajemen pada Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

Dalam menyusun skripsi ini, penulis tentunya menemukan hambatan dan kendala. Akan tetapi berkat arahan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, akhirnya skripsi ini dapat selesai dengan baik. Oleh karena itu dengan kerendahan hati, penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus atas segala karunia dan anugerahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
2. Dosen Pembimbing saya, Dra. Lucia Hari Patworo, M.Si. Kerena telah memberikan waktu dan tenaganya untuk membimbing penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
3. Ibu Dr. Ch. Yekti Prawihatmi, M.Si dan ibu Meniek Sringing P., S.E., M.Si. selaku dosen penguji saya yang telah memberikan saran dan masukan kepada peneliti dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini
4. Seluruh bapak/ibu dosen program studi Manajemen Universitas Katolik Soegijapranata yang sudah memberikan ilmu kepada penulis.
5. Untuk kedua orang tua saya yang sudah mendidik, mendukung serta mendoakan saya.
6. Teman-teman terutama Ignatius David Edward, Rully Nurardiansyah yang telah membantu memberikan semangat dan dorongan dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.

7. Elwin Kristiyan, Agatha Silviana selaku rekan pemilik usaha MoodBooster.
8. Semua pihak yang ikut berperan membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

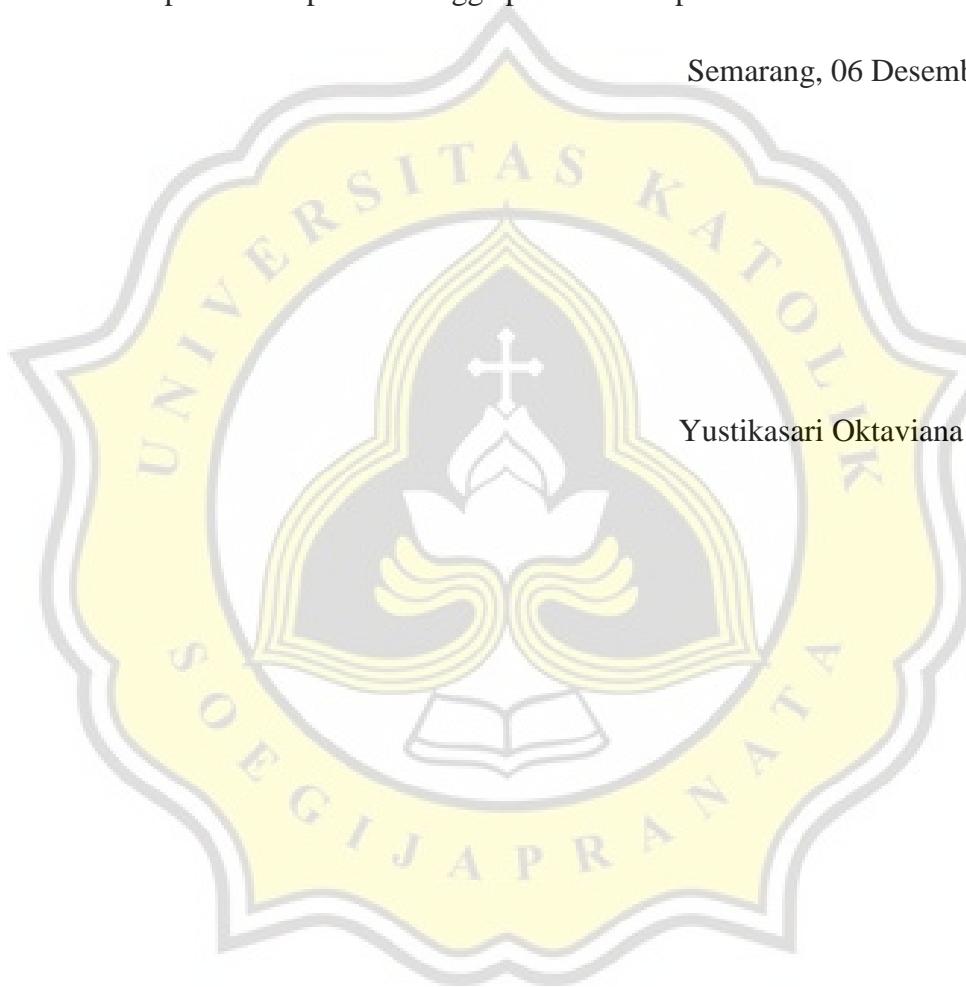
Penulis berharap agar skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi seluruh pihak baik peneliti hingga pembaca skripsi ini.

Semarang, 06 Desember 2021



Penulis

Yustikasari Oktaviana Riyanto



## ABSTRAK

MoodBooster merupakan salah satu usaha kecil yang sedang dirintis pada bulan November 2020 yang berada di Jalan Gedong Songo Timur IV no 11 Semarang yang memproduksi minuman *cold pressed juice*.

Konsep produksi dari produk minuman yang dikeluarkan ini adalah minuman kesehatan yaitu *cold pressed juice*, minuman ini diciptakan untuk mendorong masyarakat agar dapat membangun pola hidup sehat dengan mengkonsumsi *cold pressed juice*, tidak hanya itu MoodBooster juga ingin menjadi dampak yang baik untuk sesama seperti bekerja sama dengan mitra bisnis yaitu penjual sayur dan buah. Usaha *cold pressed juice* dapat menjadi peluang dalam membangun sebuah bisnis atau usaha. Untuk dapat mengetahui bisnis ini layak untuk berkembang atau tidak dapat dianalisis menggunakan analisis SWOT dan analisis lingkungan.

Analisis SWOT merupakan suatu analisis strategi yang dilakukan oleh bisnis MoodBooster untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan serta peluang apa saja yang terdapat pada bisnis MoodBooster. Analisis SWOT dilakukan untuk mengetahui perkembangan bisnis yang dijalankan. Analisis SWOT yang dilakukan dengan menganalisis *Strenght, Weakness, Opportunity, Threat*. Analisis lingkungan yang dilakukan dengan menganalisis faktor IFE, faktor EFE dan IE.

Dengan adanya analisis tersebut Moodbooster dituntut untuk memaksimalkan strategi bisnisnya dengan memanfaatkan media sosial maupun media yang lain. Strategi bisnis yang tepat dalam mengembangkan usaha ini yaitu dengan mendirikan outlet di tempat strategis, serta memberikan promosi yang gencar melalui media sosial dan menawarkan produk tersebut ke tempat-tempat yang masyarakatnya *aware* terhadap kesehatan seperti tempat *Gym* dan futsal. Dengan didirikan outlet atau stand tersebut membuat bisnis ini dapat berkembang lebih pesat dibanding sebelumnya.

Kata Kunci : Strategi Bisnis, Analisis SWOT dan Analisis Lingkungan.



## **ABSTRACT**

*MoodBooster is a small business that was started in November 2020 at Jalan Gedong Songo Timur IV no 11 Semarang which produces cold pressed juice drinks.*

*The production concept of this beverage product is a health drink, namely cold pressed juice, this drink was created to encourage people to build a healthy lifestyle by consuming cold pressed juice, not only that MoodBooster also wants to be a good impact for others, such as working with business partners, namely vegetable and fruit sellers. Cold pressed juice business can be an opportunity in building a business or business. To be able to find out whether this business is feasible to develop or not, it can be analyzed using a SWOT analysis and environmental analysis.*

*SWOT analysis is a strategic analysis carried out by the MoodBooster business to find out the strengths and weaknesses as well as what opportunities exist in the MoodBooster business. SWOT analysis is carried out to determine the development of the business being carried out. SWOT analysis is done by analyzing Strength, Weakness, Opportunity, Threat. Environmental analysis is carried out by analyzing the IFE, EFE and IE factors.*

*With this analysis, Moodbooster is required to maximize its business strategy by utilizing social media and other media. The right business strategy in developing this business is by establishing outlets in strategic places, as well as providing intensive promotions through social media and offering these products to places where people are aware of health, such as gyms and futsal. By establishing an outlet or stand, this business can grow more rapidly than before.*

*Keywords: Business Strategy, SWOT Analysis and Environmental Analysis*

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	8
1.3. Tujuan Penelitian.....	8
1.4. Manfaat Penelitian.....	8
BAB II.....	10
TINJAUAN PUSTAKA .....	10
2.1 Definisi Teori .....	10
2.1.1. Pengertian Strategi Bisnis .....	10
2.1.2. Meningkatkan Pangsa Pasar.....	13
2.1.3. Segmentasi Pasar.....	15
2.1.4. Target Pasar.....	15

2.1.5.	Bauran Promosi .....	16
2.1.6.	Analisis SWOT .....	21
2.1.7.	Faktor Internal (IFE) .....	22
2.1.8.	Faktor Eksternal (EFE) .....	23
2.1.9.	Matriks Internal Eksternal (IE) .....	25
2.1.10.	Matriks SWOT .....	26
2.2	Kerangka Pikir .....	27
2.3	Definisi Operasional .....	29
BAB III	.....	30
METODE PENELITIAN	.....	30
3.1	Jenis dan Sumber Data .....	30
3.2	Jenis Penelitian .....	30
3.3	Lokasi Penelitian .....	31
3.4	Obyek Penelitian .....	31
3.5	Jenis Data .....	32
3.6	Metode Pengumpulan Data .....	32
3.6.1.	Kuesioner .....	32
3.6.2.	Wawancara .....	33
3.6.3.	Observasi .....	34
3.7	Metode Analisa Permasalahan .....	35
BAB IV	.....	39
HASIL DAN PEMBAHASAN	.....	39
4.1.	Gambaran Umum Obyek Penelitian .....	39
4.2.	Visi Misi .....	41

4.3. Analisis Lingkungan (Organisasi, Pemasaran, Produksi, Keuangan, SDM) 42	
4.3.1. Organisasi.....	42
4.3.2. Pemasaran .....	44
4.3.3. Produksi .....	46
4.3.4. Keuangan.....	48
4.4. Analisa Keuntungan/Kegagalan dan Proyeksi Kedepan .....	56
BAB V.....	73
KESIMPULAN DAN SARAN.....	73
5.1. Kesimpulan.....	73
5.2. Saran.....	74
DAFTAR PUSTAKA .....	75
LAMPIRAN.....	82
KUESIONER MOODBOOSTER.....	82
FOTO PRODUK <i>COLD PRESSED JUICE</i> “MOODBOOSTER” .....	106
LAMPIRAN BUKTI.....	109
PLAGIARISM .....	110

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data Penjualan .....	4
Tabel 2. Matriks IE .....	25
Tabel 3. Matriks SWOT .....	26
Tabel 4. Matriks IE .....	37
Tabel 5. Matriks SWOT .....	38
Tabel 6. Perhitungan Biaya .....	49
Tabel 7. Laporan Arus Kas .....	50
Tabel 8. Rencana Arus Kas .....	51
Tabel 9. Laporan Arus Kas 2020-2024 .....	52
Tabel 10. Tabel IFE .....	56
Tabel 11. Tabel EFE .....	57
Tabel 12. Matriks IE .....	59
Tabel 13. Matriks SWOT .....	60
Tabel 14. Data Perbandingan .....	64
Tabel 15. Data Perbandingan .....	65
Tabel 16. Data Perbandingan .....	66
Tabel 17. Data Penjualan .....	68
Tabel 18. Data Penjualan .....	69
Tabel 19. Data Penjualan .....	70
Tabel 20. Data Penjualan .....	71
Tabel 21. Data Keuntungan .....	72
Tabel 22. Kuesioner .....	83
Tabel 23. Responden .....	87
Tabel 24. Hasil Kuesioner .....	88

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Kerangka Pikir.....	28
Gambar 2. 2 Struktur Organisasi.....	42
Gambar 3. 3 Green Day .....	106
Gambar 4. 4 Dragon Fire .....	106
Gambar 5. 5 Orange Crush.....	107
Gambar 6. 6 Dokumentasi Produk Terjual .....	108
Gambar 7. 7 Bukti Wawancara Kepada Pemilik Melalui Whatsapp.....	109
Gambar 8. 8 Bukti Wawancara Kepada Pemilik Melalui Whatsapp.....	109
Gambar 9. 9 Bukti Pengisian Kuesioner.....	109
Gambar 10. 10 Bukti Rekaman Wawancara Dengan Kompetitor .....	110
Gambar 11.11 Plagiarism.....	110

