

LAPORAN SKRIPSI

**PENGEMBANGAN STRATEGI ALTERNATIF USAHA PADA
BISNIS K-POP *MERCHANDISE* MYJOEALAN_
MENGUNAKAN ANALISIS *SWOT***



FENTY KRISTA SEPTYANI

17.D1.0229

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
2022**

**PENGEMBANGAN STRATEGI ALTERNATIF USAHA PADA BISNIS K-
POP MERCHANDISE MYJOEALAN_ MENGGUNAKAN ANALISIS
SWOT**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh

FENTY KRISTA SEPTYANI

17.D1.0229

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA SEMARANG
2022**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Fenty Krista Septyani

NIM : 17.D1.0229

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **“PENGEMBANGAN STRATEGI ALTERNATIF USAHA PADA BISNIS K-POP *MERCHANDISE* MYJOEALAN_ MENGGUNAKAN ANALISIS *SWOT*”** 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 sebenarnya, tanpa tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia menerima sanksi akademik apabila dikemudian hari pernyataan saya tidak benar.

Semarang, 4 Juli 2022

Yang menyatakan



Fenty Krista Septyani

HALAMAN PENGESAHAN



Judul Tugas Akhir: : PENGEMBANGAN STRATEGI
ALTERNATIF USAHA PADA BISNIS
K-POP MERCHANDISE MYJOEALAN_
MENGUNAKAN ANALISIS SWOT

Diajukan oleh : Fenty Krista Septyani

NIM : 17.D1.0229

Tanggal disetujui : 21 Juli 2022

Telah setuju oleh

Pembimbing : Dr. Chatarina Yekti Prawihatmi S.E., M.Si

Penguji 1 : Drs. R. Bowo Harcahyo M.B.A.

Penguji 2 : Dr. Rustina Untari M.Si.

Penguji 3 : Dr. Chatarina Yekti Prawihatmi S.E., 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.D1.0229

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

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Fenty Krista Septyani

Nomor Induk Mahasiswa : 17.D1.0229

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 “Judul Skripsi : **“PENGEMBANGAN STRATEGI ALTERNATIF USAHA PADA BISNIS K-POP MERCHANDISE MYJOEALAN_ MENGGUNAKAN 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, 4 Juli 2022

Yang menyatakan



Fenty Krista Septyani

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena rahmat dan kasihnya. Peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PENGEMBANGAN STRATEGI ALTERNATIF USAHA PADA BISNIS K-POP MERCHANDISE MYJOEALAN_ MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT”**. Dalam menyusun skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program studi (S1) Manajemen pada Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

Tidak sedikit hambatan yang dialami oleh penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, dengan adanya dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada berbagai pihak, yaitu:

1. Allah Bapa atas segala karunianya yang diberikan kepada penulis.
2. Dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu dan pemikiran untuk membantu dalam proses penyusunan skripsi ini.
3. Dosen penguji yang telah memberikan masukan dan bantuan kepada penulis untuk penyusunan skripsi ini.
4. Bapak/Ibu dosen program studi Manajemen Universitas Katolik Soegijapranata yang sudah memberikan ilmu kepada penulis.
5. Untuk kedua orang tua saya yang telah memberikan dukungan baik moral maupun material yang diberikan kepada penulis selama ini.
6. Untuk teman-teman tercinta saya Diana, Aurina, Daffa, Maya, Nanda, Anggun, Al yang telah memberikan motivasi dan dukungan dalam penyusunan skripsi ini.
7. Pihak-pihak yang lain yang tidak dapat dituliskan satu persatu oleh penulis.

Semarang, 4 Juli 2022



Fenty Krista Septyani

ABSTRAK

Myjoealan_ adalah usaha yang bergerak di bidang *merchandise* Idol K-Pop yang berlokasi di Kota Semarang, Jawa Tengah. Penjualannya dilakukan melalui sosial media seperti Whatsapp dan Instagram serta melalui platform *e-commerce* yaitu Shopee dan Tokopedia. Berikut akun media social dan penjualan album di bisnis K-pop Myjoealan_. Dalam usahanya di penjualan produk Myjoealan_ masih kerap menghadapi beberapa masalah. Permasalahan yang sedang dihadapi oleh bisnis Myjoealan_ seperti masalah pengembangan bisnis Myjoealan_ serta kepercayaan konsumen terhadap penjualan Album dan *merchandise* di dalam bisnis MyJoealan_ dalam sistem *pre-order* secara *online*. Sebagai bisnis baru bisnis *merchandise* K-pop pemilik atau owner harus menyusun strategi yang baik agar dapat bertahan dalam persaingan di bidang usaha ini. Pengembangan strategi ini dapat dilakukan dengan menggunakan analisis *SWOT*.

Hasil penelitian menyatakan bahwa berdasarkan analisis deskriptif yang telah ditunjukkan oleh responden Myjoealan_ bahwa *IFAS* menunjukkan 3,19 dan *EFAS* menunjukkan pada angka 3,28 sehingga *IE* yang terbentuk dari perpotongan *IFAS* dan *EFAS* yaitu pada kuadran I dari keseluruhan kuadran *IE*. Pada kuadran I membutuhkan mengembangkan dan membangun (*grow and build*). Berdasarkan analisis *SWOT* akan menghasilkan strategi pengembangan usaha sebagai berikut : *SO* dengan lebih aktif di sosial media dengan membuat konten yang lebih menarik *customer*. Untuk *WO* Dapat mengakses web Korea secara langsung tanpa menggunakan jasa *checkout* web sehingga meminimalisir pengeluaran dan penjual dapat menentukan harga lebih rendah dan menambah variasi produk dari idol grup lainnya. Selanjutnya *ST strategies* dengan memperkuat usaha melalui kelebihan Myjoealan_ dan menetapkan harga produk agar dapat bersaing. *WT Strategies* dengan penggunaan akses ke web Korea secara langsung tanpa jasa *checkout* dan menjual produk dari idol grup lainnya yang sedang diminati banyak penggemar K-pop.

Kata Kunci: Pengembangan Usaha, Bisnis, K-Pop *Merchandise*, *SWOT*

ABSTRACT

Myjoealan_ is a business engaged in K-Pop Idol merchandise located in Semarang City, Central Java. Sales are made through social media such as Whatsapp and Instagram as well as through e-commerce platforms, namely Shopee and Tokopedia. The following are social media accounts and album sales in the K-pop business Myjoealan_. In his business in selling Myjoealan_ products, he still often faces several problems. The problems that are being faced by Myjoealan's business are the problems of Myjoealan's business development and consumer confidence in selling albums and merchandise in the Myjoealan business in the online pre-order system. As a new business, the K-pop merchandise business owner or owner must develop a good strategy in order to survive in the competition in this business field. The development of this strategy can be done by using a SWOT analysis.

The results showed that based on the descriptive analysis shown by respondent Myjoealan_ that IFAS showed 3.19 and EFAS showed 3,28 so that the IE formed from the intersection of IFAS and EFAS is in quadrant I of the entire IE quadrant. In quadrant I, it is necessary to grow and build. Based on the SWOT analysis, the following business development strategies will be produced: SO by being more active on social media by creating content that is more attractive to customers. For WO can access the Korean web directly without using web checkout services so as to minimize expenses and sellers can determine lower prices and increase product variety from other idol groups. Furthermore, ST strategies are to strengthen the business through the advantages of Myjoealan and set product prices in order to be competitive. WT Strategies by using access to the Korean web directly without checkout services and selling products from other idol groups that are in demand by many Kpop fans.

Keywords: *Business Development, Business, K-Pop Merchandise, SWOT*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	i
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Landasan Teoritis	8
2.1.1 Manajemen Strategi.....	8
2.1.2 Strategi Pengembangan Usaha.....	9
2.1.3 Analisis <i>SWOT</i>	12
2.1.4 <i>Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS)</i>	13
2.1.5 <i>Internal Factor Analysis Summary (IFAS)</i>	14
2.1.6 Matriks Internal Eksternal (IE)	15
2.2 Penelitian Terdahulu	16
2.3 Kerangka Pikir.....	19
2.4 Definisi Operasional	20
BAB III METODE PENELITIAN	25
3.1 Obyek dan Lokasi Penelitian.....	25

3.2	Populasi dan Sampel	25
3.2.1	Populasi.....	25
3.2.2	Sampel	25
3.3	Jenis dan Sumber Data.....	26
3.4	Metode Pengumpulan Data	26
3.5	Metode Analisis Data.....	26
BAB IV HASIL ANALISIS.....		31
4.1	Gambaran Umum Objek Penelitian.....	31
4.2	Gambaran Umum Responden	33
4.3	Deskripsi tanggapan Responden Terhadap Indikator-indikator SWOT.	34
4.3.1	Tanggapan Responden Terhadap Kekuatan (<i>Strenght</i>).....	34
4.3.2	Tanggapan Responden Terhadap Kelemahan (<i>Weakness</i>).....	38
4.3.3	Tanggapan Responden Terhadap Peluang (<i>Opportunities</i>).....	42
4.3.4	Tanggapan Responden Terhadap Ancaman (<i>Threat</i>).....	43
4.4	Hasil Matriks <i>Internal Factor Analysis Summary</i> (IFAS)	47
4.5	Hasil Matriks <i>External Factor Analysis Summary</i> (EFAS)	49
4.6	Matriks <i>Internal Eksternal</i> (IE)	50
4.7	Analisis <i>SWOT</i>	51
BAB V PENUTUP		55
5.1	Kesimpulan.....	55
5.2	Saran	57
LAMPIRAN		62
HASIL PLAGIASI		80

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Penjualan <i>Merchandise</i> K-Pop Myjoealan_ 2021	5
Tabel 1.2	Omzet Penjualan <i>Merchandise</i> K-Pop Myjoealan_ 2021	5
Tabel 2.1	Matriks SWOT	13
Tabel 2.2	Contoh Evaluasi Faktor Eksternal	14
Tabel 2.3	Contoh Evaluasi Faktor Internal.....	14
Tabel 2.4	Penelitian Terdahulu	16
Tabel 3.1	Populasi Pemilik dan Konsumen Myjoealan_	25
Tabel 3.2	Contoh <i>Matrix Internal Factor Evaluation</i> (IFE)	28
Tabel 3.3	Contoh <i>Matrix External Factor Evaluation</i> (EFE)	28
Tabel 4.1.	Deskripsi Responden Pemilik	33
Tabel 4.2.	Deskripsi Responden Pelanggan	33
Tabel 4.3	Tanggapan Responden Terhadap Kekuatan (<i>Strenght</i>)	34
Tabel 4.4	Tanggapan Responden Terhadap Kelemahan (<i>Weakness</i>)	38
Tabel 4.5	Tanggapan Responden Terhadap Peluang (<i>Opportunities</i>)	42
Tabel 4.6	Tanggapan Responden Terhadap Ancaman (<i>Threat</i>)	43
Tabel 4.7	Matriks <i>Internal Factor Analysis Summary</i> (IFAS)	47
Tabel 4.8	Matriks <i>External Factor Analysis Summary</i> (EFAS)	49
Tabel 4.9	Analisis <i>SWOT</i>	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Akun Instagram Myjoealan_	3
Gambar 1.2	Penjualan Album dan <i>Merchandise</i> BTS di Myjoealan_	3
Gambar 1.3	Penjualan Album EXO dan Solo Kai di Myjoealan_.....	4
Gambar 2.1	Matriks <i>IE</i>	15
Gambar 2.2	Kerangka Pikir Penelitian.....	20
Gambar 4.1	Akun Instagram Myjoealan_	31
Gambar 4.2	Akun Twitter Myjoealan_	32
Gambar 4.3	Akun Shopee Myjoealan_	32
Gambar 4.4	Ulasan Kualitas Produk yang Terjamin Keasliannya.....	36
Gambar 4.5	Ulasan Respon Penjual Cepat dan Ramah.....	37
Gambar 4.6	Ulasan Pemberian Freebies	38
Gambar 4.7	Tampilan Akun Instagram skykoreanshop	45
Gambar 4.8	Tampilan Akun Instagram dynana_shop.....	46
Gambar 4.9	Hasil Matrik <i>IE</i>	50

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Pemilik atau <i>Owner</i>	63
Lampiran 2 Kuesioner Pelanggan.....	67
Lampiran 3 Input Data Kuesioner	71
Lampiran 4 Jawaban Singkat Pelanggan.....	72

