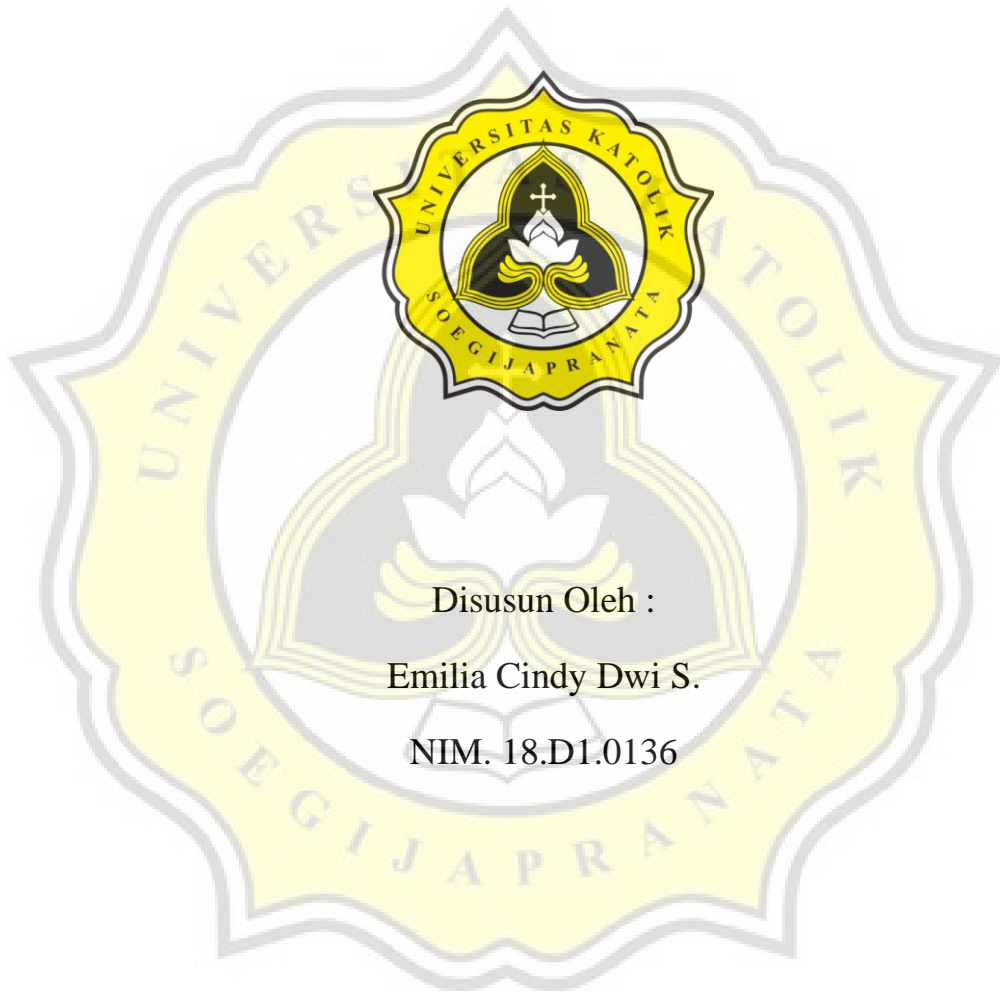


LAPORAN SKRIPSI

**STRATEGI BISNIS SHABU HEN ORIENTAL RICE
SEMARANG DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT**



Disusun Oleh :

Emilia Cindy Dwi S.

NIM. 18.D1.0136

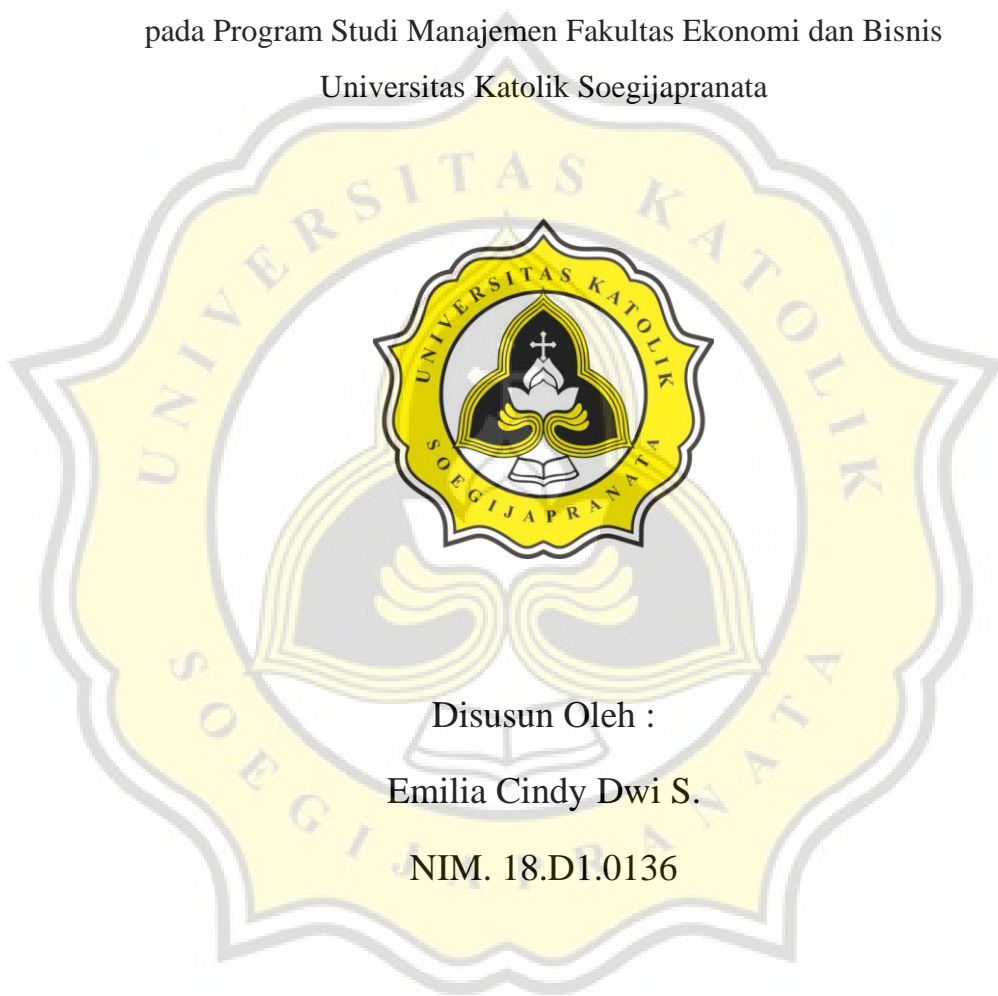
**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG**

2022

LAPORAN SKRIPSI

STRATEGI BISNIS SHABU HEN ORIENTAL RICE SEMARANG DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT

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



Disusun Oleh :

Emilia Cindy Dwi S.

NIM. 18.D1.0136

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

2022

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Emilia Cindy Dwi S.
NIM : 18.D1.0136
Alamat Lengkap di Semarang : Jl. Cendana Raya BF No. 112, Sambiroto
Nomor Telepon : (+62) 813-2728-1579
Nama Orang Tua : Inge Kartikasari
Alamat Orang Tua : Jl. Cendana Raya BF No. 112, Sambiroto
Nomor Telepon Orang Tua : (+62) 812-2509-0455

Dengan ini menyatakan bahwa seluruh data penelitian yang tertulis dalam skripsi saya yang berjudul “Strategi Bisnis Shabu Hen Oriental Rice Semarang dengan Menggunakan Analisis SWOT” merupakan data sebenarnya. Bila suatu saat terbukti bahwa data yang saya cantumkan dalam skripsi adalah data fiktif, maka saya bersedia menerima sanksi apapun dari Universitas Katolik Soegijapranata.

Semarang, 25 November 2022

Hormat saya,



Emilia Cindy Dwi S.



HALAMAN PENGESAHAN

Judul Tugas Akhir: : Strategi Bisnis Shabu Hen Oriental Rice Semarang dengan Menggunakan Analisis SWOT

Diajukan oleh : Emilia Cindy Dwi S

NIM : 18.D1.0136

Tanggal disetujui : 21 Desember 2022

Telah setuju oleh

Pembimbing : Drs. R. Bowo Harcahyo M.B.A.

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

Penguji 2 : Drs. Y. Sugiharto M.M.

Penguji 3 : Drs. R. Bowo Harcahyo M.B.A.

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=18.D1.0136

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademika Universitas Katolik Soegijapranata, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Emilia Cindy Dwi S.

NIM : 18.D1.0136

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Katolik Soegijapranata Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty Free Right*) atas skripsi yang berjudul “Strategi Bisnis Shabu Hen Oriental Rice Semarang dengan Menggunakan Analisis SWOT”. Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Katolik Soegijapranata berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan memublikasikan skripsi di atas dengan mencantumkan nama saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Semarang, 25 November 2022



Emilia Cindy Dwi S.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur dan terima kasih saya haturkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, sebab berkat rahmat dan kuasa-Nya, skripsi dengan judul “Strategi Bisnis Shabu Hen Oriental Rice Semarang dengan menggunakan Analisis SWOT” dapat diselesaikan dengan baik. Dalam prakteknya, penyusunan skripsi ini tidaklah mudah, bahkan beberapa kali menghadapi berbagai macam rintangan, dikarenakan banyak proses penyusunan sistematika dan konten yang dilakukan dengan memadukan antara data-data yang tersedia dan disiplin ilmu kewirausahaan. Dibalik ketidakmudahan serta rintangan-rintangan yang dihadapi selama penyusunan skripsi ini, ada banyak pihak yang senantiasa menyalurkan dukungan dalam berbagai macam bentuk, yang mana secara khusus saya sampaikan terima kasih kepada:

- Tuhan Yang Maha Esa, yang telah menghendaki terselesaikannya skripsi ini, sebab tanpa restu dan campur tangan-Nya niscaya skripsi ini tidak akan dapat terselesaikan dengan baik.
- Keluarga saya terkhusus Bapak Eri Susilo, Ibu Inge Kartikasari, dan Saudara Roy Susilo yang selalu mendukung, merangkul, dan memberikan semangat, baik secara moral, materi, dan tenaga, serta yang meneladankan kepada saya untuk selalu tekun dan pantang menyerah.
- Paman saya Bapak Hendrick Gozali selaku pemilik Shabu Hen *All You Can Eat* sekaligus menjadi rekan yang suportif dalam memfasilitasi dan merintis bersama bisnis Shabu Hen Oriental Rice.
- Bapak/Ibu Dosen Program Studi Manajemen Universitas Katolik Soegijapranata, terkhusus untuk Bapak Y. Wisnu Djati Sasmito, S.E., M.Si., Bapak Drs. R. Bowo Harcahyo, MBA., Ibu Dr. Ch. Yekti Prawihatmi, M.Si., dan Bapak Drs. Y. Sugiharto, M.M. yang dengan penuh kesabaran dan kasih telah membimbing saya selama proses penyusunan skripsi ini, sehingga saya mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

- Bapak/Ibu *Staff* dan Karyawan/Karyawati Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata, terkhusus untuk Bapak Aprianto yang telah berkenan membantu dan memudahkan segala proses administrasi yang terkait dengan skripsi.
- Saudara sepupu saya, Roberto Gallant Narendra yang tidak hanya menjadi saudara namun juga sahabat yang berpemikiran terbuka untuk bercerita dan berbagi segala keluh kesah mengenai segala macam peristiwa dalam hidup, termasuk salah satunya terkait dengan proses penyusunan skripsi ini.
- Teman-teman terkasih, teman-teman seperjuangan, khususnya untuk:
 - Pingkan Swastika, karena telah menemani saya dan selalu ada dalam segala situasi dan kondisi, dalam suka maupun duka, dalam senang maupun susah.
 - Natasya Asnindiana, karena telah memberikan dukungan mental dan semangat yang luar biasa, berdiskusi dan bekerjasama, menghadapi rintangan bersama, serta berkeluh kesah bersama.
 - Ameliya Isnaini, karena telah berjuang bersama saya, menjalani bimbingan skripsi bersama, berbagi ilmu dan wawasan bersama, serta telah saling menguatkan dalam setiap keresahan dan kekhawatiran.
 - Aulia Laras, karena telah menemani saya dikala membutuhkan penghiburan, namun juga sekaligus selalu mengingatkan kepada saya untuk tetap fokus dan menekuni apa yang sudah saya mulai.
 - Maria Orvenia, karena telah berinisiatif menemani saya untuk kembali mengerjakan skripsi setelah beberapa minggu sempat mengalami kelesuan dan kondisi tidak bersemangat.
 - Shella Feby, karena selalu menebarkan kebaikan dan energi positif, serta selalu mengharapkan keberhasilan dan segala yang terbaik untuk saya.
 - Vivi Vionita, karena telah memberikan *support* dalam berbagai macam bentuk, serta tidak pernah ragu untuk memberikan bantuan dalam setiap kesusahan yang saya hadapi.
 - Elleonora Sekar, karena telah menjadi sosok yang bisa diandalkan, dan selalu bersedia memberikan bantuan dalam berbagai macam bentuk.

- Estherina Alda, karena telah memberikan bentuk kepedulian kepada saya baik secara langsung dan tidak langsung, termasuk turut mengusahakan pengadaan berbagai fasilitas penunjang ketika saya membutuhkannya.
- Serta semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, yang telah mendukung proses penyusunan skripsi ini dari awal hingga akhir. Dengan segenap hati saya sampaikan bahwa keterlibatan dan peran semua orang baik membawa energi positif bagi saya.

Semoga skripsi dengan judul “Strategi Bisnis Shabu Hen Oriental Rice Semarang dengan Menggunakan Analisis SWOT” dapat bermanfaat bagi para pembaca, termasuk pula di dalamnya pihak praktisi, pihak akademisi, serta pihak-pihak berkepentingan lainnya, guna mengetahui praktek kegiatan kewirausahaan dengan implementasi analisis SWOT dalam merumuskan strategi bisnis. Akhir kata saya ucapkan terimakasih, semoga Tuhan memberkati kita semua.

Penulis,



Emilia Cindy Dwi S.

ABSTRAK

Ketidakstabilan dalam bisnis yang terkait lingkungan internal maupun eksternalnya mengakibatkan timbulnya berbagai macam permasalahan dalam bisnis. Salah satu permasalahan yang sering terjadi adalah kondisi menurunnya jumlah penjualan produk, yang mana hal tersebut berpengaruh terhadap jumlah pendapatan yang ikut mengalami penurunan. Dalam upaya menyikapi kondisi tersebut, dibutuhkan strategi yang tepat bagi bisnis untuk dapat mempertahankan eksistensinya dan mencapai keunggulan kompetitif, sehingga alat analisis yang tepat digunakan untuk merumuskan strategi bisnis adalah analisis SWOT. Guna merumuskan analisis SWOT, dilakukan langkah-langkah formulasi strategi dengan merumuskan Matriks EFE, Matriks IFE, Matriks IE, Matriks SWOT, dan Matriks QSPM. Dalam prosesnya dibutuhkan keterlibatan dan perspektif pihak internal dan eksternal bisnis untuk menghasilkan strategi bisnis yang efektif. Hasil penelitian ini adalah bahwa strategi yang direkomendasikan adalah strategi *Strength-Opportunity* (S-O), dimana strategi S-O ini secara garis besar terkait dengan memaksimalkan dan memanfaatkan penjualan produk secara online, konsistensi produksi dan pelayanan, kerjasama dengan *supplier*, serta mengunggulkan harga produk yang terbaik.

Kata Kunci : Analisis SWOT, formulasi strategi, strategi bisnis.

ABSTRACT

Instability in business related to the internal and external environment results in various kinds of problems in business. One of the problems that often occurs is the condition of product sales decrease, which also affects the decrease amount of income. In an effort to respond these conditions, the right strategy is needed for business to maintain their existence and achieve competitive advantage, so the right analysis tool used to formulate business strategy is a SWOT analysis. In order to formulating SWOT analysis, strategic formulation steps were carried out by formulating the EFE Matrix, IFE Matrix, IE Matrix, SWOT Matrix, and QSPM Matrix. The processes require the involvement and perspectives of internal and external business parties to produce an effective business strategy. The results of this research are the recommended Strength-Opportunity (S-O) strategy, where the point of S-O strategies are about maximizing and utilizing online product sales, production and service consistency, cooperation with suppliers, and affordable product prices.

Key Words : SWOT analysis, strategic formulation, business strategy.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR BAGAN	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah.....	6
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
BAB II.....	8
2.1. Landasan Teori.....	8
2.2. Penelitian Terdahulu	23
2.3. Kerangka Pikir	27
2.4. Definisi Operasional Variabel.....	29
BAB III	33
3.1. Jenis Penelitian.....	33
3.2. Obyek dan Lokasi Penelitian	33
3.3. Narasumber Penelitian	34
3.4. Metode Pengumpulan Data.....	37
3.4.1. Sumber dan Jenis Data.....	37
3.4.2. Teknik Pengumpulan Data.....	38
3.5. Metode Analisa Data.....	40
BAB IV	45

4.1. Gambaran Umum Obyek Penelitian	45
4.1.1. Latar Belakang Bisnis	45
4.1.2. Visi dan Misi	47
4.1.3. Ragam Produk yang Ditawarkan dan Keunggulannya	48
4.2. Deskripsi Karakteristik dan Jawaban Narasumber	50
4.2.1. Deskripsi Karakteristik Narasumber	50
4.2.2. Deskripsi Jawaban Narasumber	52
4.3. Analisa Strategi	61
4.3.1. Analisis SWOT Shabu Hen Oriental Rice	61
4.3.2. Strategi Bisnis Shabu Hen Oriental Rice	100
4.4. Implementasi Hasil Penelitian	102
4.4.1. Implementasi Strategi Bisnis I	102
4.4.2. Implementasi Strategi Bisnis II	107
4.4.3. Implementasi Strategi Bisnis III	113
4.4.4. Dampak dari Implementasi Strategi Bisnis	118
BAB V	121
5.1. Kesimpulan	121
5.2. Saran	124
DAFTAR PUSTAKA	126
LAMPIRAN	131
Lampiran 1. <i>Record</i> Penjualan Shabu Hen Oriental Rice Juni s.d. Agustus 2022.....	131
Lampiran 2. Analisa Lingkungan Strategis Shabu Hen Oriental Rice.....	137
Lampiran 3. Rekap Wawancara dengan Pihak Eksternal (Konsumen)	153
Lampiran 4. Rekap Wawancara dengan Pihak Eksternal (<i>Supplier</i>)	173
Lampiran 5. Rekap Kuesioner Pengisian <i>Rating</i> Matiks IFE dan EFE	176
Lampiran 6. Rekap Kuesioner Pengisian AS Matriks QSPM.....	179
HASIL ANTIPLAGIASI	185

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Tabel Matriks EFE	13
Tabel 2.2. Tabel Matriks IFE	18
Tabel 2.3. Tabel Matriks SWOT	20
Tabel 2.4. Tabel Matriks QSPM	22
Tabel 2.5. Penelitian terdahulu strategi bisnis dengan menggunakan analisis SWOT	23
Tabel 2.6. Definisi Operasional Strategi Bisnis Shabu Hen Oriental Rice Semarang dengan Menggunakan Analisis SWOT	29
Tabel 3.1. Daftar Narasumber Pihak Internal Shabu Hen Oriental Rice	35
Tabel 3.2. Daftar Narasumber Pihak Eksternal (Konsumen) Shabu Hen Oriental Rice	36
Tabel 3.3. Daftar Narasumber Pihak Eksternal (Supplier) Shabu Hen Oriental Rice	37
Tabel 3.4. Mengisi Matriks EFE	41
Tabel 3.5. Mengisi Matriks IFE	42
Tabel 3.6. Mengisi Matriks QSPM	43
Tabel 4.1. Ragam Produk Shabu Hen Oriental Rice	48
Tabel 4.2. Deskripsi Karakteristik Narasumber Internal (<i>Owner</i> dan <i>Co-Owner</i>)	50
Tabel 4.3. Deskripsi Karakteristik Narasumber Eksternal (Konsumen	51

dan *Supplier*)

Tabel 4.4. Deskripsi Hasil FGD Pihak Internal (<i>Owner</i> dan <i>Co-Owner</i>)	52
Tabel 4.5. Deskripsi Jawaban Pihak Eksternal (Konsumen)	54
Tabel 4.6. Deskripsi Jawaban Pihak Eksternal (<i>Supplier</i>)	56
Tabel 4.7. Deskripsi Penentuan Besaran Rating	57
Tabel 4.8. Deskripsi Penentuan Besaran Bobot Kekuatan dan Peluang	59
Tabel 4.9. Deskripsi Penentuan Besaran Bobot Peluang dan Ancaman	60
Tabel 4.10. Metode Pengambilan Bahan Baku Shabu Hen Oriental Rice	68
Tabel 4.11. Metode Penyimpanan Bahan Baku Shabu Hen Oriental Rice	69
Tabel 4.12. Perbandingan Varian Produk Shabu Hen Oriental Rice, MaBowl, dan DNC Food	73
Tabel 4.13. Perbandingan Harga Produk Shabu Hen Oriental Rice, MaBowl, dan DNC Food	74
Tabel 4.14. Matriks EFE Shabu Hen Oriental Rice	84
Tabel 4.15. Matriks IFE Shabu Hen Oriental Rice	86
Tabel 4.16. Matriks SWOT Shabu Hen Oriental Rice	89
Tabel 4.17. Matriks Perencanaan Kombinasi Strategi SWOT	96
Tabel 4.18. Matriks QSPM Shabu Hen Oriental Rice	97

Tabel 4.19. Rekap Evaluasi Pemasok Shabu Hen Oriental Rice	113
Tabel 4.20. Rekap Penjualan dan Pendapatan Shabu Hen Oriental Rice Periode Juni 2022 s.d. Desember 2022	119



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Diagram Analisis Porter Value Chain	14
Gambar 2.2. Sembilan Sel pada Matriks Internal-Eksternal	19
Gambar 4.1. Logo Usaha Shabu Hen Oriental Rice	46
Gambar 4.2. Shabu Hen Oriental Rice di Gofood, Grab Food, dan Shopee Food	102
Gambar 4.3. Diskon dan Potongan Harga yang Ditawarkan Shabu Hen Oriental Rice Melalui Aplikasi Gojek	103
Gambar 4.4. Diskon dan Potongan Harga yang Ditawarkan Shabu Hen Oriental Rice Melalui Aplikasi Grab	104
Gambar 4.5. Diskon dan Potongan Harga yang Ditawarkan Shabu Hen Oriental Rice Melalui Aplikasi Shopee	105
Gambar 4.6. Testimoni Shabu Hen Oriental Rice di Layanan Pesan-Antar Online	106
Gambar 4.7. Perkembangan Packaging Shabu Hen Oriental Rice	108
Gambar 4.8. Minyak Jelantah yang Diolah Menjadi Lilin Aromatherapy	110
Gambar 4.9. Paket Bundling Shabu Hen Oriental Rice	111
Gambar 4.10. Dokumentasi Suggestive Selling yang Dilakukan oleh Pelaku Bisnis Shabu Hen Oriental Rice	112
Gambar 4.11. Lokasi Usaha Pemasok Haz Fruitz	115
Gambar 4.12. Lokasi Usaha Pemasok Top Food	116



DAFTAR BAGAN

Bagan 1.1. Penurunan Jumlah Penjualan pada Shabu Hen Oriental Rice	4
Bagan 1.2. Penurunan Jumlah Pendapatan pada Shabu Hen Oriental Rice	5
Bagan 2.1. Struktur Organisasi Shabu Hen Oriental Rice	8
Bagan 2.2. Kerangka Pikir Penelitian Strategi Bisnis Shabu Hen Oriental Rice Semarang dengan menggunakan Analisis SWOT	28
Bagan 4.1. Matriks IE Shabu Hen Oriental Rice	88
Bagan 4.2. SOP Produksi Shabu Hen Oriental Rice	107
Bagan 4.3. Penjualan Shabu Hen Oriental Rice Setelah Implementasi Strategi Bisnis	119
Bagan 4.4. Pendapatan Shabu Hen Oriental Rice Setelah Implementasi Strategi Bisnis	120

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Record Penjualan Shabu Hen Oriental Rice Juni s.d. Agustus 2022	131
Lampiran 2. Analisa Lingkungan Strategis Shabu Hen Oriental Rice	137
Lampiran 3. Rekap Wawancara dengan Pihak Eksternal (Konsumen)	153
Lampiran 4. Rekap Wawancara dengan Pihak Eksternal (<i>Supplier</i>)	173
Lampiran 5. Rekap Kuesioner Pengisian Rating Matiks IFE dan EFE	176
Lampiran 6. Rekap Kuesioner Pengisian AS Matriks QSPM	179

