

**PENGEMBANGAN STRATEGI ALTERNATIF UNTUK RITEL
FASHION TOKO SAKURA SEMARANG BERDASARKAN
*QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX (QSPM)***

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar Sarjana
Pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Katolik Soegijapranata



Disusun Oleh:

Reza Arsyah Rimawan

16.D2.0010

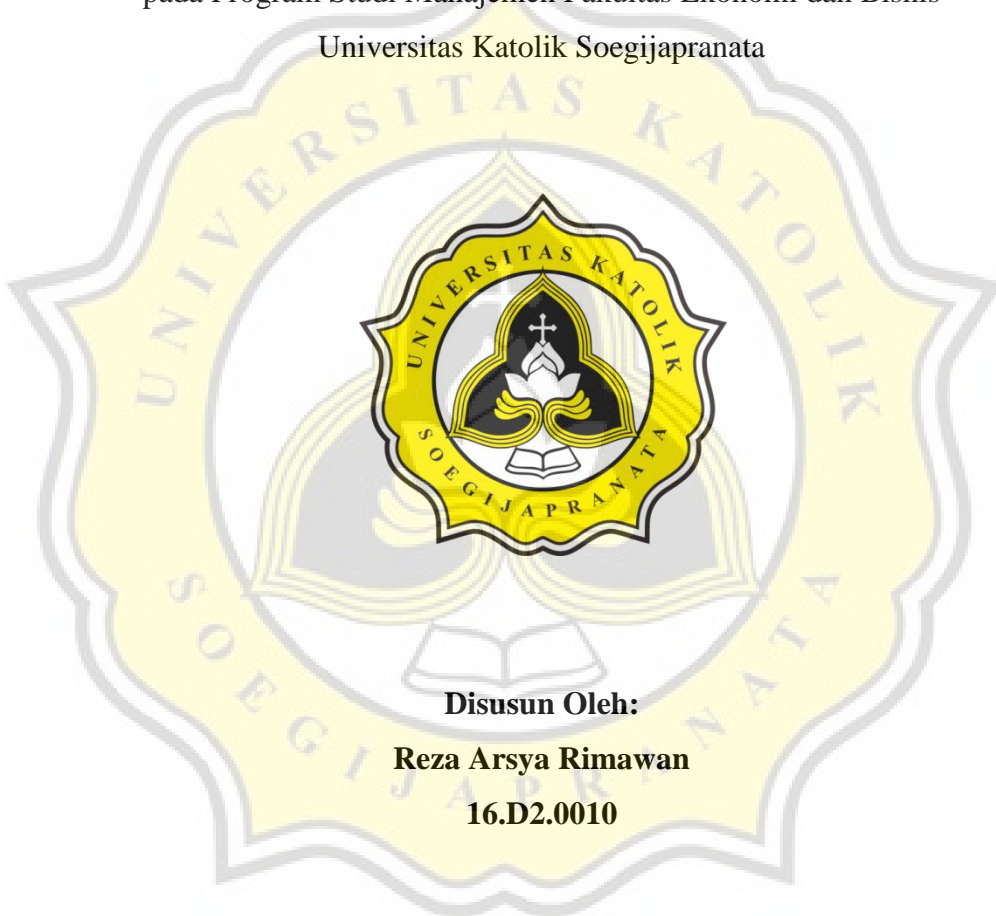
**PROGRAM STUDI S1-S2 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG**

2023

**PENGEMBANGAN STRATEGI ALTERNATIF UNTUK RITEL
FASHION TOKO SAKURA SEMARANG BERDASARKAN
QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX (QSPM)**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar Sarjana
pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Katolik Soegijapranata



Disusun Oleh:

Reza Arsyia Rimawan

16.D2.0010

**PROGRAM STUDI S1-S2 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG**

2023

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Reza Arsyia Rimawan

NIM : 16.D2.0010

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **“PENGEMBANGAN STRATEGI ALTERNATIF UNTUK RITEL FASHION TOKO SAKURA SEMARANG BERDASARKAN QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX (QSPM)”** adalah hasil penelitian saya dengan supervisi dosen pembimbing, dan bukan hasil plagiat. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang dijunjung tinggi.

Dengan demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapatkan sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini dianggap tidak benar.

Semarang, 1 Febuari 2023

Yang menyatakan,



Reza Arsyia Rimawan

16.D2.0010

HALAMAN PERSETUJUAN

Nama : Reza Arsyia Rimawan
NIM : 16.D2.0010
Jurusan : S1-S2 Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Judul : PENGEMBANGAN STRATEGI ALTERNATIF
UNTUK RITEL *FASHION* TOKO SAKURA
SEMARANG BERDASARKAN *QUANTITATIVE
STRATEGIC PLANNING MATRIX (QSPM)*
Dosen Pembimbing : Dr. Ch. Yekti Prawihatmi, M.Si

Semarang, 14 April 2023

Menyetujui,

Dosen Pembimbing



(Dr. Ch. Yekti Prawihatmi, M.Si)



HALAMAN PENGESAHAN

Judul Tugas Akhir: : PENGEMBANGAN STRATEGI ALTERNATIF UNTUK RITEL FASHION
TOKO SAKURA SEMARANG BERDASARKAN QUANTITATIVE
STRATEGIC PLANNING MATRIX (QSPM)

Diajukan oleh : REZA ARSYA RIMAWAN

NIM : 16.D2.0010

Tanggal disetujui : 27 Februari 2023

Telah setuju oleh

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

Penguji 1 : Drs. Y. Sugiharto M.M.

Penguji 2 : A. Haryo Perwito S.E., MA.TRM.

Penguji 3 : Dr. Chatarina Yekti Prawihatmi S.E., M.Si

Ketua Program Studi : Dr. Widuri Kumiasari 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=16.D2.0010

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

Sebagai sivitas akademik Universitas Katolik Soegijapranata, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Reza Arsyah Rimawan

NIM : 16.D2.0010

Program Studi : S1-S2 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:

“PENGEMBANGAN STRATEGI ALTERNATIF UNTUK RITEL FASHION TOKO SAKURA SEMARANG BERDASARKAN QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX (QSPM)”. Dengan hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Katolik Soegijapranata berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan skripsi diatas dengan mencantumkan nama saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan dibuat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Semarang

Pada tanggal : 1 Februari 2023

Yang menyatakan



Reza Arsyah Rimawan

KATA PENGANTAR

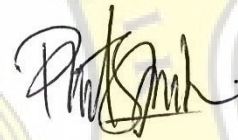
Puji dan Syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena telah melimpahkan berkat dan kasih-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“PENGEMBANGAN STRATEGI ALTERNATIF UNTUK RITEL FASHION TOKO SAKURA SEMARANG BERDASARKAN QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX (QSPM)”** dengan baik. Adapun skripsi ini disusun guna memenuhi syarat dalam mencapai gelar Sarjana pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata Semarang. Penulis sangat menyadari bahwa penulisan skripsi ini dapat terselesaikan berkat bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya yang telah diberikan. Penulisan skripsi ini tidak terlepas dari anugrah yang diberikan Tuhan.
2. Kedua Orang tua dan adik saya tercinta Bapak Dwi Sugeng Riyadi, Ibu Hetty Rahmatiyah, dan Rezki Andriawan, penulis ucapkan terima kasih atas kasih sayang, doa, pengorbanan, pengertian, dan dukungan yang terus menerus sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini.
3. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan Kaprodi S1 Manajemen Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.
4. Ibu Dr. Ch. Yekti Prawihatmi, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah membantu dan meluangkan banyak waktu selama proses penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Drs. Y. Sugiharto, M.M dan Bapak A. Haryo Perwito, S.E., MA-TRM selaku dosen penguji yang telah meluangkan waktu memberikan masukan yang bermanfaat selama penulisan skripsi ini.
6. Seluruh staf pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata Semarang yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang bermanfaat.

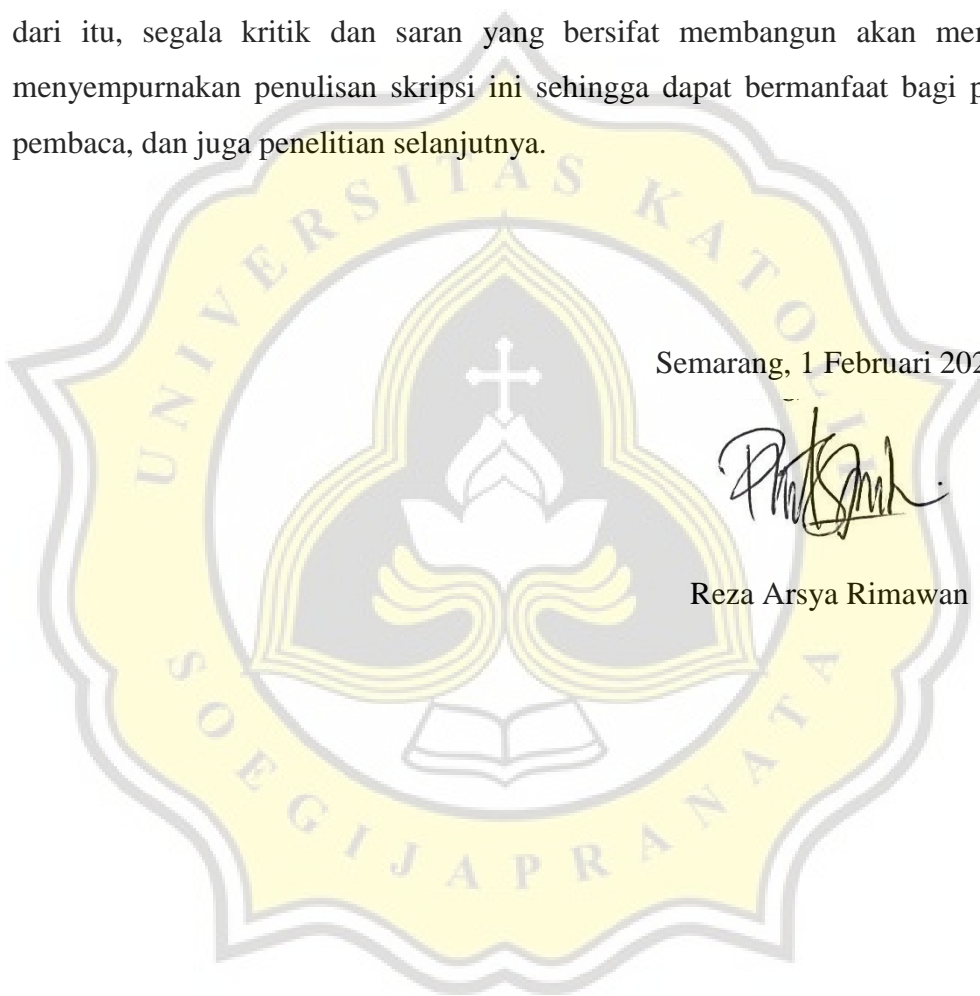
7. Seluruh pihak yang telah memberi dukungan terhadap pembuatan skripsi ini terutama Bapak Zaenal Arifin selaku pemilik Toko Sakura Semarang, teman-teman tersayang dan beberapa pihak yang masih banyak untuk disebutkan.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna dengan segala keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis. Maka dari itu, segala kritik dan saran yang bersifat membangun akan membantu menyempurnakan penulisan skripsi ini sehingga dapat bermanfaat bagi penulis, pembaca, dan juga penelitian selanjutnya.

Semarang, 1 Februari 2023



Reza Arsyah Rimawan



ABSTRAK

Sakura Fashion berdiri sejak 21 Desember 1990, merupakan toko yang menjual aneka pakaian jadi. Permasalahan yang dihadapi oleh Sakura Fashion adalah terjadinya persaingan yang ketat di daerah Kauman Semarang. Berdasar permasalahan tersebut, perlu adanya perumusan strategi terbaik yang dapat diterapkan Sakura Fashion untuk menghadapi persaingan yang kuat. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi alternatif yang terbaik dan tepat untuk Sakura Fashion.

Penelitian ini menggunakan metode Qualitative Strategic Planning Matrix (QSPM) untuk menentukan strategi alternatif terbaik diantara 5 strategi yang dirumuskan. Terdapat 1 orang pemilik, 4 orang koordinator toko, dan 15 orang konsumen yang menjadi responden. Wawancara dan kuesioner digunakan dalam metode penelitian.

Penelitian ini menggunakan matriks IFAS, matriks EFAS, matriks IE, matriks SWOT, dan matriks QSPM untuk pengolahan data. Hasil penelitian pada matriks IE didapatkan bahwa strategi yang tepat ialah ditahan dan dijaga (hold and maintain). Didapatkan 5 strategi alternatif dari matriks SWOT yang selanjutnya akan ditentukan strategi terbaik dalam matriks QSPM. Didapatkan hasil dari matriks QSPM yaitu strategi ST (meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan serta memberikan penawaran spesial) merupakan strategi alternatif yang terbaik untuk Sakura Fashion.

Kata Kunci: matriks IFAS, matriks EFAS, matriks IE, matriks SWOT, QSPM

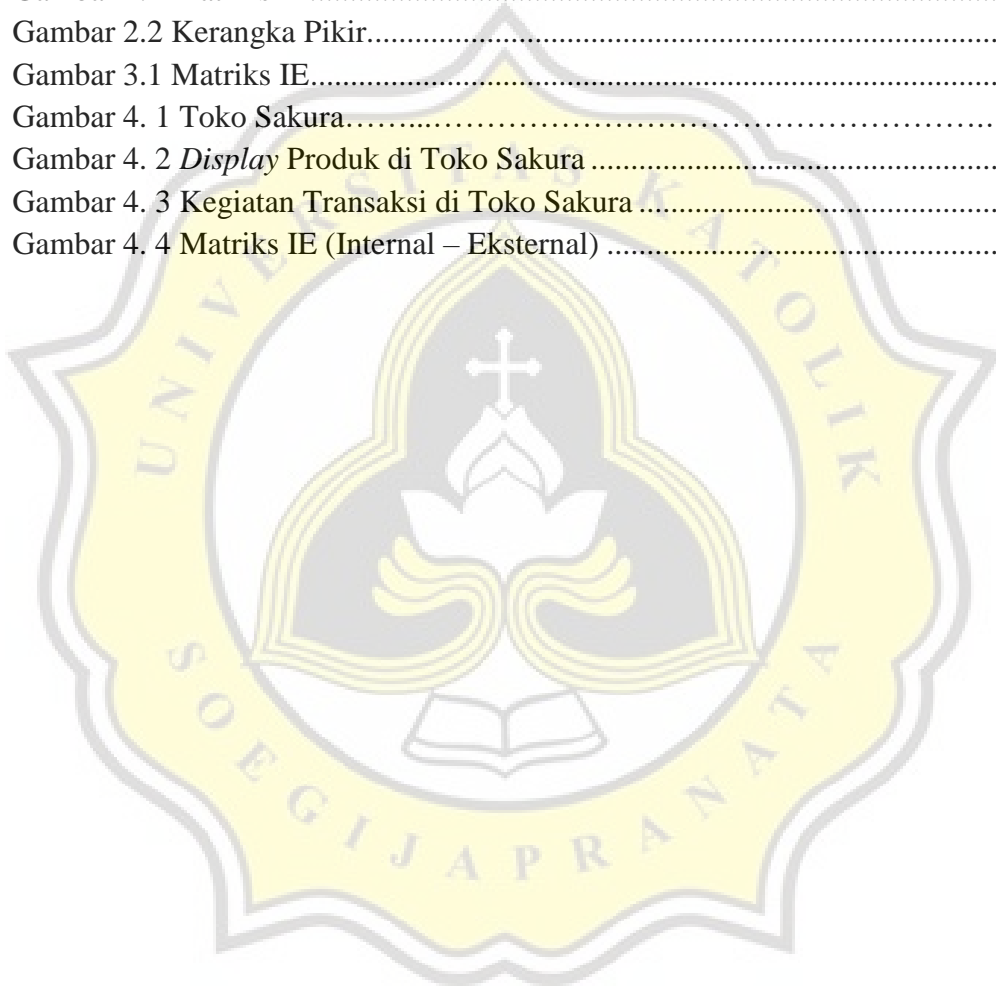
DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	v
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
1.3.1 Tujuan Penelitian	7
1.3.2 Manfaat Penelitian	7
BAB II	8
LANDASAN TEORI	8
2.1 Kewirausahaan	8
2.2 Manajemen Strategi	8
2.3 Strategi Alternatif	9
2.4 External Factor Evaluation (EFE).....	11
2.5 Internal Factor Evaluation (IFE)	11
2.6 Internal-External Matrix (Matriks IE).....	11
2.7 Strength, Weakness, Opportunity, Threat (SWOT)	13
2.8 Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)	13
2.9 Penelitian Terdahulu	15
2.10 Kerangka Pikir	17
2.11 Definisi Operasional	18

BAB III	20
METODE PENELITIAN	20
3.1 Objek Penelitian dan Lokasi Penelitian	20
3.2. Populasi Penelitian	20
3.3 Teknik Sampling	20
3.4 Jenis dan Sumber Data	21
3.5 Teknik Pengumpulan Data	22
3.6 Teknik dan Langkah Analisis Data	22
BAB IV	31
PEMBAHASAN	31
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	31
4.2 Gambaran Umum Responden	32
4.3 Variabel SWOT	34
4.4. Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary).....	44
4.5. Matriks EFAS (External Factor Analysis Summary).....	46
4.6. Matriks IE (Internal – Eksternal)	47
4.7. Analisis SWOT	49
4.8 Analisis QSPM.....	52
BAB V	57
KESIMPULAN DAN SARAN	57
5.1. Kesimpulan	57
5.2. Saran.....	58
DAFTAR PUSTAKA	59
LAMPIRAN	62

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Lokasi Ketiga Cabang Sakura	3
Gambar 1.2 Aneka produk yang ditawarkan pada Sakura Army Equipment	4
Gambar 1.3 Aneka produk yang ditawarkan pada Sakura Fashion	4
Gambar 1.4 Aneka produk yang ditawarkan pada Sakura Evolution	5
Gambar 1.5 Lokasi Toko Sakura	5
Gambar 2.1 Matriks IE.....	12
Gambar 2.2 Kerangka Pikir.....	17
Gambar 3.1 Matriks IE.....	26
Gambar 4. 1 Toko Sakura.....	32
Gambar 4. 2 <i>Display</i> Produk di Toko Sakura	37
Gambar 4. 3 Kegiatan Transaksi di Toko Sakura	39
Gambar 4. 4 Matriks IE (Internal – Eksternal)	48



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Jenis-jenis Strategi Alternatif.....	10
Tabel 2.2 Rangkuman Penelitian Terdahulu.....	15
Tabel 3.1 Matriks EFAS.....	24
Tabel 3.2 Matriks IFAS	25
Tabel 3.3 Matriks SWOT.....	27
Tabel 3.4 Matriks QSPM	28
Tabel 4. 1 Gambaran Umum Konsumen Berdasarkan Jenis Kelamin.....	33
Tabel 4. 2 Gambaran Umum Konsumen Berdasarkan Frekuensi Pembelian.....	34
Tabel 4. 3 Tanggapan Responden Terhadap <i>Strength</i> Toko Sakura.....	35
Tabel 4. 4 Tanggapan Responden Terhadap <i>Weakness</i> Toko Sakura	38
Tabel 4. 5 Tanggapan Responden Terhadap <i>Opportunity</i> Toko Sakura.....	41
Tabel 4. 6 Tanggapan Responden Terhadap <i>Threat</i> (Ancaman) Toko Sakura	43
Tabel 4. 7 Matriks IFAS	45
Tabel 4. 8 Matriks EFAS	46
Tabel 4. 9 Matriks SWOT.....	49
Tabel 4. 10 Matriks QSPM	53
Tabel 4. 11 Peringkat Alternatif Strategi Berdasarkan Hasil Matriks QSPM.....	55

