

LAPORAN SKRIPSI
Alternatif Strategi Bisnis Toko Sepeda HTN dengan Analisis
SWOT dan QSMP

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



AMADEUS MIKHAEL PRANANTO
16.D1.0223

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
Semarang
2023

ABSTRAK

Memaksimalkan potensi yang dimiliki sebuah bisnis bisa membuat keunggulan dengan pesaing yang ada. Oleh karena itu alternatif strategi bisnis sangatlah penting untuk sebuah bisnis, yang nantinya bisa dijadikan acuan untuk bisa membuat suatu strategi alternatif untuk bersaing dengan pesaing. Analisis SWOT dan QSPM digunakan sebagai alat untuk mengidentifikasi faktor eksternal dan internal serta memberikan strategi-strategi alternatif untuk bisa digunakan oleh bisnis dalam menghadapi persaingan. Obyek penelitian ini adalah Toko Sepeda HTN yang berlokasi di jalan Ahmad Yani ruko blok C9 pasar Comal, Pemalang. Sampel Penelitian ini adalah pemilik usaha toko sepeda HTN, 3 karyawan toko sepeda HTN, 1 pesaing toko sepeda HTN, dan 15 konsumen toko sepeda HTN, teknik Pengambilan sampel dengan menggunakan pendekatan purposive sampling, yang diambil dari data primer lalu diolah menggunakan skala likert, serta menggunakan analisis matriks IFE, EFE, IE, SWOT, dan QSPM. Berdasarkan hasil didapatkan bahwa nilai IFE 3,27 dan EFE 2,87 yang nilainya berada pada kuadran IV dengan menggunakan strategi grow and build dan dikerucutkan dengan menggunakan strategi intensif. Hasil strategi analisis QSPM adalah Meningkatkan promosi dengan cara menyebar brosur dan promosi melalui sosial media untuk menggaet konsumen baru sebagai posisi pertama dan menambahkan merek sepeda baru yang laris di pasaran dan peminatnya banyak sebagai posisi kedua dan direkomendasikan beberapa saran yang dapat berguna bagi bisnis di masa yang akan datang yaitu pastikan desain brosur menarik dan menampilkan informasi yang jelas, tentukan target pasar yang jelas, perhatikan waktu dan tempat distribusi brosur, gunakan media sosial dengan efektif, berikan penawaran khusus, pantau dan evaluasi hasil promosi, saran untuk menambahkan merek sepeda baru yang laris di pasaran dan peminatnya banyak adalah lakukan riset pasar, pilih merek sepeda yang tepat, persiapkan stok dan promosi, tawarkan harga bersaing, berikan layanan purnajual yang baik, perbarui stok secara berkala. Dengan menerapkan saran-saran tersebut, diharapkan strategi tersebut dapat membantu meningkatkan penjualan di toko sepeda HTN.