

**LAPORAN SKRIPSI**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA  
BERDASARKAN ANALISIS SWOT PADA  
CV. MULTI GAMA RAYA SEMARANG**



**ADITYA SURYA PANGESTU  
16.D1.0280**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS KATHOLIK SOEGIJAPRANATA  
SEMARANG  
2023**

## **LAPORAN SKRIPSI**

# **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BERDASARKAN ANALISIS SWOT PADA CV. MULTI GAMA RAYA SEMARANG**

Diajukan untuk Memenuhi Syarat guna Mencapai Gelar Sarjana  
pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Katholik Soegijapranata



**ADITYA SURYA PANGESTU  
16.D1.0280**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS KATHOLIK SOEGIJAPRANATA  
SEMARANG  
2023**

## ABSTRAK

Suatu perusahaan harus memiliki strategi yang tepat untuk menghadapi perubahan-perubahan lingkungan bisnis yang berubah-ubah. Analisis SWOT sering digunakan untuk memformulasikan strategi. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats). Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui **Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Analisis SWOT pada CV Multi Gama Raya**. Populasi dalam penelitian ini adalah pemilik dan pelanggan **CV Multi Gama Raya** dan sampel dalam penelitian ini adalah 1 pemilik dan 10 pelanggan **CV Multi Gama Raya**. Adapun metode analisis yang digunakan adalah Deskriptif Kuantitatif dengan menggunakan matrik SWOT, IFAS, EFAS, IE.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa **CV Multi Gama Raya** memiliki nilai pada posisi V yaitu posisi menjaga dan mempertahankan (hold and maintain). Menjaga dan mempertahankan kekuatan yang dimiliki CV. Multi Gama Raya yaitu kualitas produk dan menjaga pelayanan yang selama ini sudah terbangun serta terjalin dengan baik antara pihak dinas dengan pihak CV Multi Gama Raya. Strategi yang cocok untuk CV. Multi Gama Raya yaitu : penetrasi pasar dan promosi penawaran menarik antara barang elektronik maupun *meubel*. dalam posisi ini CV Multi Gama Raya perlu melakukan strategi yang berhubungan dengan penetrasi pasar yaitu mencari pangsa pasar yang belum terjalin kerja sama atau transaksi terhadap CV Multi Gama Raya. pangsa pasar tidak hanya terpaku di kantor dinas di kota Semarang saja akan tetapi kantor dinas yang lain terutama di wilayah luar kota Semarang karena mereka pasti memiliki anggaran belanja yang berbeda-beda pada setiap tahunnya. Strategi promosi penawaran kualitas produk dan mutu pelayanan untuk mengupayakan peningkatan penjualan dan pengenalan nama CV. Multi Gama Raya ke calon pelanggan untuk mendapatkan banyak *customer*. Mengembangkan promosi penawaran dengan cara menggunakan pelayanan paket pembelian, melakukan promosi melalui mulut ke mulut yaitu rekomendasi antar pejabat pengadaan maupun antar kepala kantor dinas yang masih aktif dan menjabat, dan melalui keterdekatan dengan *user* supaya CV. Multi Gama Raya bisa mendapatkan lebih banyak *customer* baru melalui promosi tersebut.

Kata kunci : Analisis SWOT, faktor internal, faktor eksternal, IFAS, EFAS, IE

## ABSTRACT

A company must have the right strategy to deal with changes in the changing business environment. SWOT analysis is often used to formulate strategies. SWOT analysis is a systematic identification of various factors to formulate a company strategy. This analysis is based on logic that can maximize strengths and opportunities, but simultaneously minimize weaknesses and threats. The purpose of this study is to determine the Business Development Strategy Based on SWOT Analysis at CV Multi Gama Raya. The population in this study were the owners and customers of CV Multi Gama Raya and the sample in this study were 1 owner and 10 customers of CV Multi Gama Raya. The analytical method used is Quantitative Descriptive using the SWOT, IFAS, EFAS, IE matrix.

The results of the study show that CV Multi Gama Raya has a value in position V, which is hold and maintain. Maintain and maintain the strength of the CV. Multi Gama Raya, namely product quality and maintaining services that have been built and well established between the service and CV Multi Gama Raya. A suitable strategy for CV. Multi Gama Raya, namely: market penetration and promotion of attractive offers between electronic goods and furniture. In this position, CV Multi Gama Raya needs to carry out a strategy related to market penetration, namely seeking market share that has not yet established cooperation or transactions with CV Multi Gama Raya. market share is not only fixated on the service office in the city of Semarang, but other office offices, especially in areas outside the city of Semarang because they definitely have a different spending budget each year. Promotional strategy to offer product quality and service quality to strive to increase sales and name recognition CV. Multi Gama Raya to prospective customers to get lots of customers. Develop promotional offers by using purchasing package services, carrying out promotions through word of mouth, namely recommendations between procurement officials and between heads of service offices who are still active and serving, and through closeness with users so that CV. Multi Gama Raya can get more new customers through this promotion.

Keywords: SWOT analysis, internal factors, external factors, IFAS, EFAS, IE