

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DENGAN METODE
ANALISIS SWOT PADA USAHA MAKARONI TAMPOL
DI GUBUG KABUPATEN GROBOGAN**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh:
LEVITA LIONA
23.D1.0134

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

2024

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DENGAN METODE
ANALISIS SWOT PADA USAHA MAKARONI TAMPOL
DI GUBUG KABUPATEN GROBOGAN**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh:
LEVITA LIONA
23.D1.0134

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

2024

ABSTRAK

Makaroni Tampol adalah usaha makanan ringan yang menjual jenis makaroni goreng dalam kemasan. Makaroni Tampol memiliki berbagai macam varian rasa seperti pedas asin, keju pedas, dan barbeque, serta berbagai varian level pedas yang beragam. Pemilik usaha Makaroni Tampol menghadirkan produk tersebut agar dapat memberikan banyak pilihan dan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan. Persaingan yang semakin ketat dalam usaha produk camilan, maka perlu dirumuskan alternatif strategi bisnis bagi Makaroni Tampol, agar dapat mempertahankan dan mengembangkan bisnisnya. Tujuan penelitian ini adalah untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis Makaroni Tampol.

Perumusan alternatif strategi untuk pengembangan bisnis Makaroni Tampol dilakukan dengan menggunakan metode analisis Matriks SWOT. Sampel dalam penelitian ini adalah 1 orang pemilik, 1 orang karyawan, serta 15 orang pelanggan dari dapur Makaroni Tampol di Gubug dengan membagikan kuesioner.

Hasil penelitian menunjukkan jika dari analisis IE, usaha Makaroni Tampol berada pada kuadran 4 yang berarti tumbuh dan membangun, sehingga dibutuhkan strategi intensif dan strategi integrasi. Hasil analisis SWOT diperoleh strategi alternatif seperti mengoptimalkan promosi media sosial yang aktif untuk menjangkau masyarakat konsumtif, memanfaatkan hubungan baik dengan supplier untuk memperluas pangsa pasar melalui marketplace, mengembangkan frekuensi promosi penjualan secara teratur. Karyawan berkompeten perlu dimanfaatkan untuk meningkatkan pemasaran dan distribusi produk. Menjaga kualitas produk dan harga terjangkau penting untuk mempertahankan loyalitas pelanggan di tengah persaingan. Variasi rasa dan kemasan produk harus ditingkatkan untuk mengatasi persaingan. Solusi alternatif untuk modal diperlukan guna mengatasi harga bahan baku yang tidak stabil, serta promosi online harus dioptimalkan untuk menjangkau konsumen dengan selera berbeda.

Kata Kunci : Strategi Pengembangan Usaha, Analisis IE, dan Analisis SWOT.

ABSTRACT

Macaroni Tampol is a snack business that sells fried macaroni in packages. Tampol macaroni has various flavors such as spicy salty, spicy cheese and barbeque, as well as various spicy levels. The owner of the Tampol Macaroni business presents this product in order to provide many choices and meet customer needs. Competition is getting tougher in the snack product business, so it is necessary to formulate alternative business strategies for Makaroni Tampol, in order to maintain and develop its business. The aim of this research is to formulate a strategy for developing the Tampol Macaroni business.

The formulation of alternative strategies for developing the Tampol Macaroni business was carried out using the SWOT Matrix analysis method. The sample in this study was 1 owner, 1 employee, and 15 customers from the Makaroni Tampol kitchen in Gubug by distributing questionnaires.

The research results show that from the IE analysis, the Makaroni Tampol business is in quadrant 4, which means growth and development, so intensive strategies and integration strategies are needed. The results of the SWOT analysis obtained alternative strategies such as optimizing active social media promotions to reach the consumer community, utilizing good relationships with suppliers to expand market share through marketplaces, developing the frequency of regular sales promotions. Competent employees need to be utilized to improve product marketing and distribution. Maintaining product quality and affordable prices is important to maintain customer loyalty amidst competition. The variety of flavors and product packaging must be increased to overcome competition. Alternative solutions for capital are needed to overcome unstable raw material prices, and online promotions must be optimized to reach consumers with different tastes

Keywords: *Business Development Strategy, IE Analysis, and SWOT Analysis.*