

LAPORAN SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS TOKO ONLINE
PELITA GROSIR



CHRISTIAN ELBERT SUGIHARTO

21.D1.0036

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG

2025

LAPORAN SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS TOKO ONLINE
PELITA GROSIR

Diajukan dalam Rangka Memenuhi
Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar S.M



CHRISTIAN ELBERT SUGIHARTO

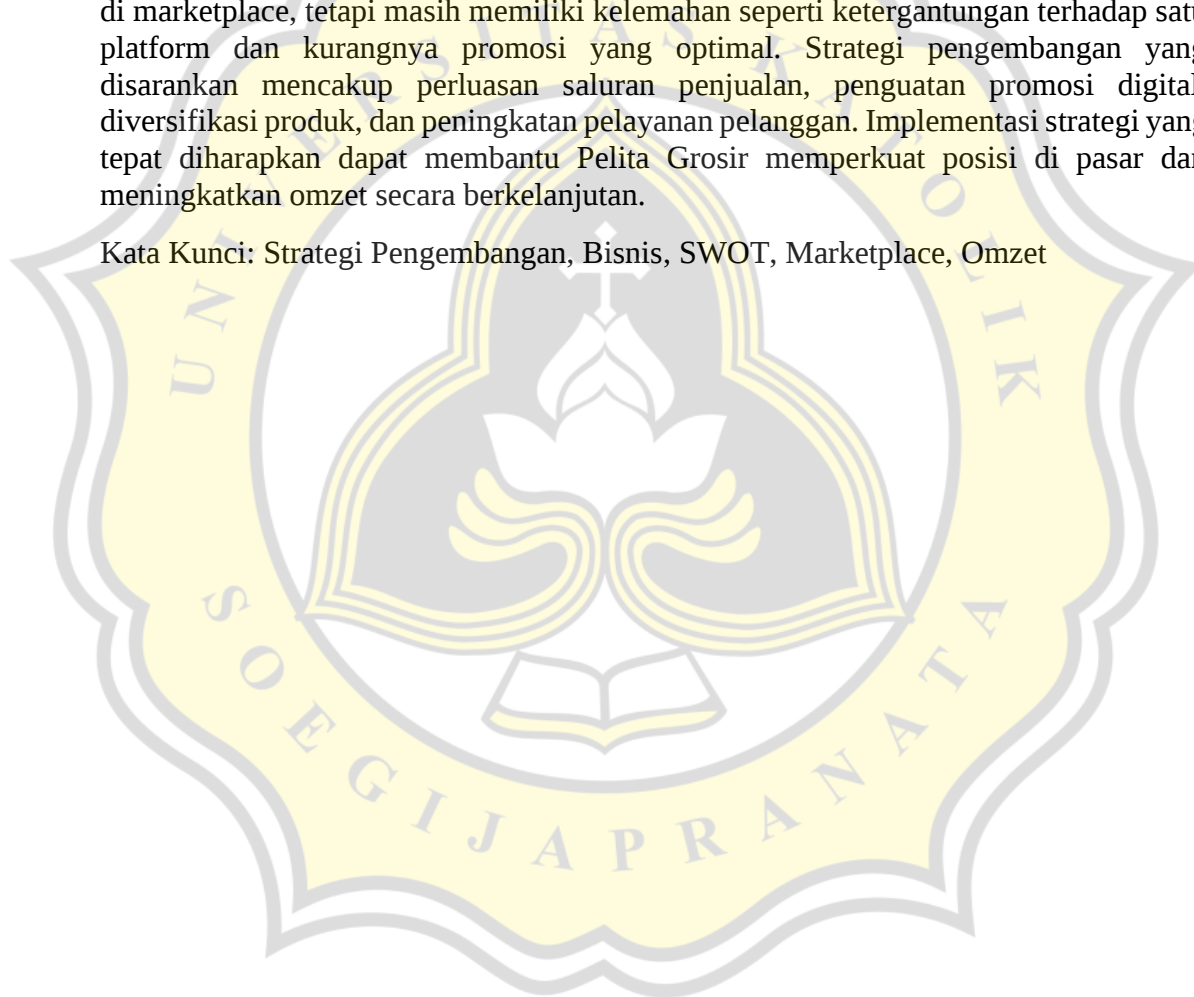
21.D1.0036

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
2025

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis bagi Pelita Grosir, sebuah toko grosir online di Semarang yang mengalami fluktuasi penjualan akibat meningkatnya persaingan di platform e-commerce. Pelita Grosir dikenal sebagai salah satu penjual utama minyak angin roll-on aromaterapi, namun menghadapi tantangan dalam mempertahankan omzet dan bersaing dengan toko-toko besar yang memiliki modal dan promosi lebih kuat. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), matriks IFAS, EFAS, IE, dan SWOT untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja bisnis. Data dikumpulkan melalui kuesioner dan wawancara terhadap pemilik, karyawan, dan konsumen Pelita Grosir. Hasil analisis menunjukkan bahwa Pelita Grosir memiliki kekuatan dalam harga produk yang kompetitif, pengemasan aman, dan status star seller di marketplace, tetapi masih memiliki kelemahan seperti ketergantungan terhadap satu platform dan kurangnya promosi yang optimal. Strategi pengembangan yang disarankan mencakup perluasan saluran penjualan, penguatan promosi digital, diversifikasi produk, dan peningkatan pelayanan pelanggan. Implementasi strategi yang tepat diharapkan dapat membantu Pelita Grosir memperkuat posisi di pasar dan meningkatkan omzet secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan, Bisnis, SWOT, Marketplace, Omzet



ABSTRACT

This research aims to formulate a business development strategy for Pelita Grosir, an online grocery store in Semarang that has experienced sales fluctuations due to increasing competition on e-commerce platforms. Pelita Grosir is known as one of the main sellers of aromatherapy roll-on wind oil, but faces challenges in maintaining turnover and competing with larger stores that have stronger capital and promotion. This study uses a qualitative descriptive approach with SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) analysis methods, IFAS, EFAS, IE, and SWOT matrices to identify internal and external factors that affect business performance. Data was collected through questionnaires and interviews with Pelita Grosir owners, employees, and consumers. The results of the analysis show that Pelita Grosir has strengths in competitive product prices, safe packaging, and star seller status in the marketplace, but still has weaknesses such as dependence on one platform and lack of optimal promotion. Suggested development strategies include expanding sales channels, strengthening digital promotions, diversifying products, and improving customer service. The implementation of the right strategy is expected to help Pelita Grosir strengthen its position in the market and increase turnover in a sustainable manner.

Keywords: Development Strategy, Business, SWOT, Marketplace, Turnover

