

LAPORAN SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS DISTRIBUTOR SNACK
MUDA JAYA



Michelle Levinna Gunawan

22.D1.0048

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG

2026

LAPORAN SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS DISTRIBUTOR SNACK

MUDA JAYA

Diajukan dalam rangka memenuhi syarat untuk mencapai gelar Sarjana

Ekonomi pada Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata



Michelle Levinna Gunawan

22.D1.0048

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA

SEMARANG

2026

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis, mengimplementasikan strategi yang telah dirumuskan, serta menganalisis hasil implementasi strategi pada Bisnis Distributor Snack Muda Jaya yang berlokasi di Semarang. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh adanya fluktuasi omzet penjualan serta persaingan usaha distributor snack yang semakin ketat, sehingga diperlukan strategi yang tepat agar usaha dapat bertahan dan berkembang secara berkelanjutan.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan penyebaran kuesioner kepada pemilik dan pelanggan Distributor Snack Muda Jaya. Alat analisis yang digunakan meliputi analisis SWOT, Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFE), Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE), dan Matriks Internal-Eksternal (IE).

Hasil analisis menunjukkan bahwa posisi usaha Distributor Snack Muda Jaya berada pada kuadran **Hold and Maintain**. Strategi yang direkomendasikan dan diimplementasikan adalah strategi **penetrasi pasar dan pengembangan produk**, yang meliputi pemberian harga yang kompetitif, peningkatan kualitas pelayanan, penambahan variasi produk, peningkatan responsivitas terhadap pelanggan, serta perbaikan sistem distribusi dan pengelolaan stok.

Hasil implementasi strategi menunjukkan adanya peningkatan kinerja usaha, yang ditandai dengan kenaikan omzet penjualan setelah strategi diterapkan dibandingkan dengan sebelum implementasi. Dengan demikian, strategi Hold and Maintain dinilai tepat untuk mempertahankan keberlangsungan usaha Distributor Snack Muda Jaya di tengah persaingan yang ada.'

Kata Kunci

Strategi Pengembangan Bisnis, Analisis SWOT, Hold and Maintain

ABSTRACT

This study aims to formulate business development strategies, implement the formulated strategies, and analyze the results of strategy implementation in the Muda Jaya Snack Distribution Business located in Semarang. This research is motivated by fluctuations in sales turnover and increasingly intense competition among snack distributors, requiring appropriate strategies to ensure business sustainability.

The research method used is a qualitative descriptive approach with a case study design. Data were collected through observation, interviews, and the distribution of questionnaires to the owner and customers of Muda Jaya Snack Distributor. The analytical tools employed include SWOT analysis, the Internal Factor Evaluation (IFE) Matrix, the External Factor Evaluation (EFE) Matrix, and the Internal–External (IE) Matrix.

The results indicate that the business position of Muda Jaya Snack Distributor is in the **Hold and Maintain** quadrant. The recommended and implemented strategies are market penetration and product development strategies, including competitive pricing, service quality improvement, increased product variety, enhanced customer responsiveness, and improvements in distribution and inventory management.

The implementation results show an improvement in business performance, as indicated by an increase in sales turnover after the strategies were implemented. Therefore, the **Hold and Maintain** strategy is considered appropriate to sustain the business amid competition.

Keywords:

Business Development Strategy, SWOT Analysis, Hold and Maintain