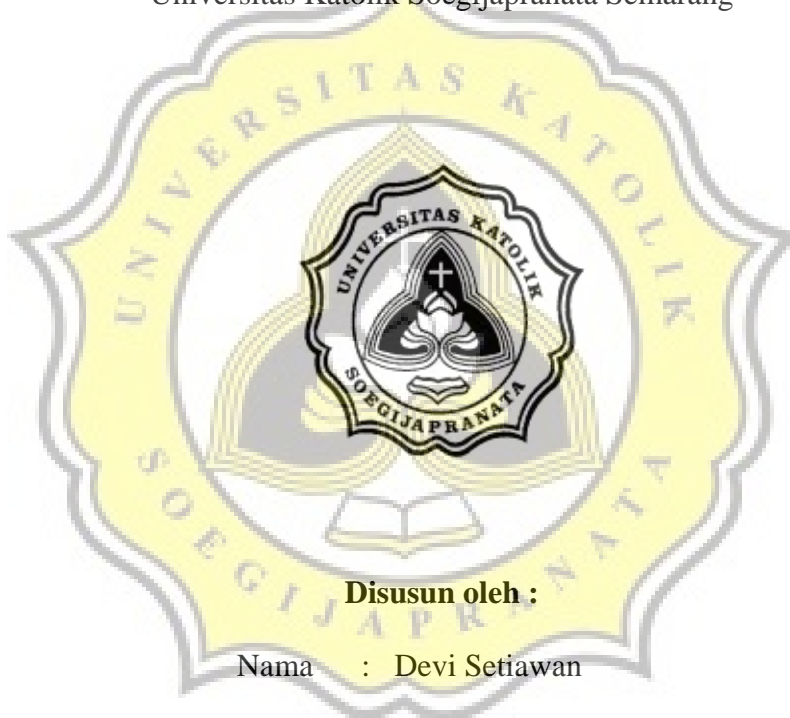


**MENGEMBANGKAN SAKURA KRAKATAU BRIDAL SALON
DAN BOUTIQUE BERKAITAN DENGAN 10 FAKTOR
TERBAIK PADA INDUSTRI KECIL MENURUT STANLEY
DAN MORSE**

Skripsi

Diajukan Sebagai Salah satu Syarat Untuk Memenuhi Persyaratan
Mencapai Gelar Kesarjanaan S-1
Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Soegijapranata Semarang



Disusun oleh :

Nama : Devi Setiawan

NIM : 06.30.0027

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG**

2010

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Devi Setiawan

NIM : 06.30.0027

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Manajemen

Judul : MENGEMBANGKAN SAKURA KRAKATAU BRIDAL
SALON DAN BOUTIQUE BERKAITAN DENGAN 10
FAKTOR TERBAIK PADA INDUSTRI KECIL MENURUT
STANLEY DAN MORSE



Disetujui di Semarang,

Pembimbing

(A. Ratna Wulandari,SE. MSi.)

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : MENGEMBANGKAN SAKURA KRAKATAU BRIDAL
SALON DAN BOUTIQUE BERKAITAN DENGAN 10
FAKTOR TERBAIK PADA INDUSTRI KECIL MENURUT
STANLEY DAN MORSE

Disusun Oleh :

Nama : Devi Setiawan

NIM : 06.30.0027

Program Studi : Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik
Soegijapranata

Telah dipertahankan di hadapan Tim Penguji pada tanggal : 29 April 2010

Tim Penguji,

Koordinator

Anggota

Anggota,

(Dr. Rustina Untari.) (A. Ratna Wulandari,SE.MSI) (Eny Trimeningrum,SE.MSI)

Dekan Fakultas Ekonomi

(Dr. Andreas Lako)

Halaman Motto & Persembahan

life is beauty, admire it

life is dream, realize it

life is challenge, meet it

life is game, play it

life is struggle, accept it

life is adventure, dare it

life is life, fight for it.....

life is shorter....so extend it as long as you could... not

making it shorter...

Skripsi ini Kupersembahkan Kepada :

All of My Family

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

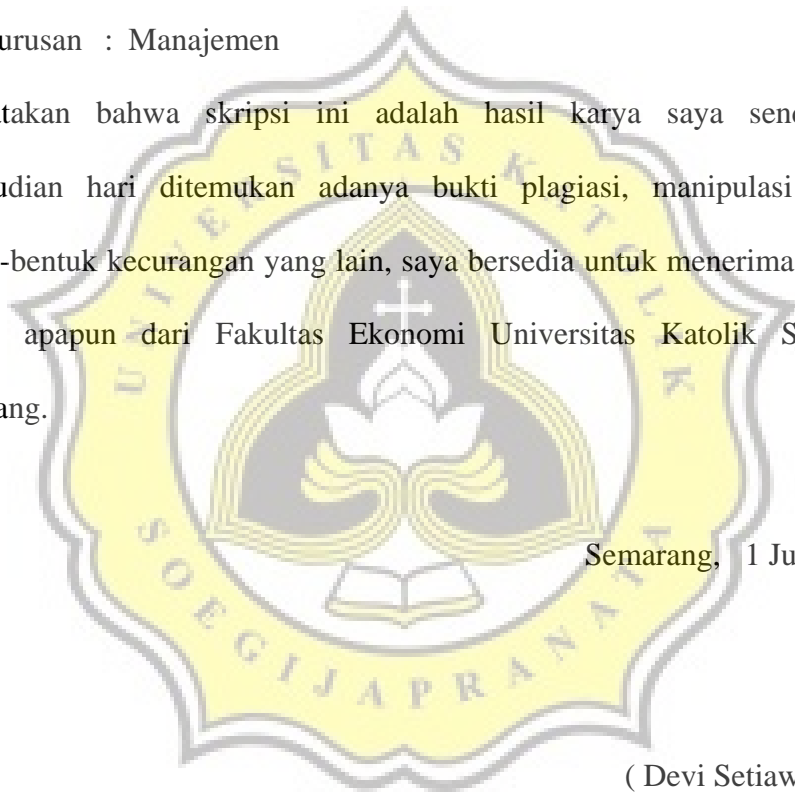
Nama : Devi Setiawan

NIM : 06.30.0027

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Manajemen

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya bukti plagiasi, manipulasi dan / atau bentuk-bentuk kecurangan yang lain, saya bersedia untuk menerima sanksi dalam bentuk apapun dari Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.



Semarang, 1 Juni 2010

(Devi Setiawan)

ABSTRAKSI

Dewasa ini, berusaha di bidang pernikahan, memberikan peluang yang cukup besar. Sakura Krakatau Bridal Salon dan Boutique adalah salah satu dari sekian banyak pengusaha yang bergerak dalam bidang jasa pernikahan khususnya dalam penyediaan jasa persewaan gaun pengantin (“Bridal”), jas pengantin, gaun pesta dan make up. Seperti bisnis lainnya, Sakura Krakatau Bridal juga memiliki pesaing-pesaing dengan kelebihan dan kekurangan dari setiap produk dan jasa yang dihadirkan dalam masyarakat. Oleh karena itu, Sakura Krakatau Bridal perlu dikembangkan lagi untuk mengatasi persaingan yang semakin ketat di bisnis pernikahan ini.

Perumusan masalah pada penelitian ini adalah: (1) Bagaimana alternative pengembangan bisnis industri pada Sakura Krakatau Bridal dan Boutique agar dapat bersaing dengan Industri Bridal lainnya? (2) Apakah cara-cara membangun industri kecil yang diterapkan Sakura Krakatau Bridal dan Boutique sesuai 10 faktor yang baik dalam membangun industri kecil menurut Stanley dan Morse?

Data penelitian yang digunakan adalah data primer, yang diperoleh langsung dari sumber aslinya melalui wawancara untuk mendapatkan data primer tentang langkah-langkah yang sudah dilakukan oleh Sakura Krakatau Bridal dalam mengembangkan usahanya, serta observasi sebagai metode pengumpulan data dengan mengamati secara langsung keadaan yang sesungguhnya di lapangan untuk mendapatkan gejala tertentu di Sakura Krakatau Bridal Salon dan Boutique. Data yang terkumpul kemudian dianalisis untuk mengetahui pengembangan usaha yang sudah dilakukan apakah sesuai dengan teori Stanley dan morse.

Dari hasil analisis data, Sakura Krakatau Bridal Salon dan Boutique telah menunjukkan hampir kesesuaiannya dengan 10 Faktor Terbaik yang dimiliki dalam Industri Kecil Menurut Teori Staley dan Morse.

Saran dari penelitian ini adalah Sakura Krakatau Bridal Salon dan Boutique bisa melanjutkan pengembangan yang sudah dilakukan beserta alternative strategi yang belum dilakukan dengan prioritas utama strategi reactor, yaitu memberikan reaksi terhadap perubahan lingkungan yang bisa dilakukan dengan memperbanyak kelengkapan koleksi gaun, jas sehingga bisa masuk pada strategi Bersaing Generic Mintzbergh yaitu perluasan pelayanan pada masyarakat ekonomi yang kurang dilanjutkan strategi prospector yang mengutamakan pada penciptaan pasar baru seperti membuat souvenir.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Menguasai Alam Semaya Padya beserta isinya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul, MENGEMBANGKAN SAKURA KRAKATAU BRIDAL SALON DAN BOUTIQUE BERKAITAN DENGAN 10 FAKTOR TERBAIK PADA INDUSTRI KECIL MENURUT STANLEY DAN MORSE.

Adapun skripsi ini diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan dalam mencapai gelar Sarjana S-1 pada fakultas ekonomi, jurusan manajemen, Universitas Katolik Soegijapranata, Semarang.

Dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis menyadari bahwa terwujudnya skripsi ini tidak terlepas dari dukungan pihak lain yang berupa dorongan, bimbingan, serta bantuan baik berupa moril maupun materiil. Untuk itu melalui kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang tidak terhingga kepada :

1. Ibu A. Ratna Wulandari SE. MSi, selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu dan tenaga, serta pemikiran untuk memberikan petunjuk dan pengarahan serta saran dalam penyelesaian skripsi.
2. Orang tua dan segenap keluarga yang selalu mendukung.
3. Teman-teman dan sahabat ku yang telah membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini.

4. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu yang telah ikut serta membantu penulis sehingga dapat terselesaikannya skripsi ini, but remember, I never forget you guys.

Tiada gading yang tak retak, begitu pula dengan skripsi ini dimana dalam penyusunannya masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu peneliti senantiasa membuka diri terhadap kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini dapat berguna bagi berbagai pihak yang membutuhkan



Semarang, Juni 2010

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	v
ABSTRAKSI	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL DAN DAFTAR LAMPIRAN	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	8
1.3. Tujuan Penelitian.....	9
1.4. Manfaat Penelitian.....	9
1.5. Sistematika Penulisan.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	12
2.1. Teori Industri Kecil.....	12
2.2. 10 Faktor Terbaik Menurut Industri Kecil.....	14
2.3. Analisis SWOT	15

2.4.	Teori Pengembangan Usaha.....	18
2.5.	Kerangka Pikir	24
2.6.	Definisi Operasional	25
BAB III	METODE PENELITIAN.....	27
3.1.	Objek dan Lokasi Penelitian.....	27
3.2.	Jenis dan Sumber Data	27
3.3.	Metode Pengumpulan Data	28
3.4.	Teknik Analisis Data.....	28
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	33
4.1.	Gambaran Umum Sakura Krakatau Bridal Salon dan Boutique.....	33
4.1.1.	Sejarah Berdirinya Sakura Krakatau Bridal Salon dan Boutique	33
4.1.2.	Struktur Organisasi.....	33
4.1.3.	Produk	38
4.1.4.	Penjualan	39
4.2.	Hasil Analisis dan Pembahasan.....	39
4.2.1	Analisis SWOT.....	39
4.2.2	Pengembangan Usaha yang sudah dilakukan oleh Sakura Krakatau Bridal Salon dan Boutique	61
4.2.3	Alternatif Pengembangan Usaha untuk Meningkatkan Daya Saing.....	63

4.2.4 Pengembangan Usaha Sakura Krakatau Bridal Salon dan Boutique sesuai Teori Stanley dan Morse	65
BAB V PENUTUP	74
5.1. Kesimpulan	74
5.2. Saran.....	75

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

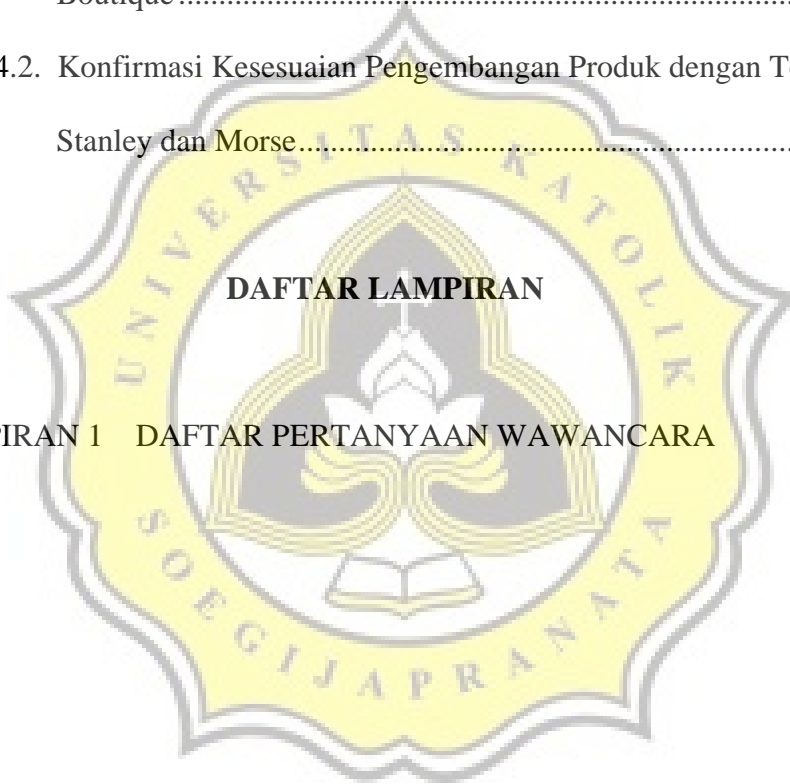


DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Kelebihan dan Kekurangan Industri Bridal di Semarang	4
Tabel 3.1. Konfirmasi Kesesuaian Pengembangan Produk dengan Teori Stanley dan Morse.....	31
Tabel 4.1. Diagram Matriks SWOT Sakura Krakatau Bridal Salon dan Boutique	56
Tabel 4.2. Konfirmasi Kesesuaian Pengembangan Produk dengan Teori Stanley dan Morse.....	71

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA
--



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Kerangka Pikir Penelitian.....	24
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Sakura Krakatau.....	34
Gambar 4.2 : Gaun dan Make Up Pengantin	40
Gambar 4.3: Gaun Pesta dan Make up untuk Keluarga.....	42
Gambar 4.4 : Jas Pengantin, Jas Keluarga dan Gaun untuk Keluarga (mama).....	43
Gambar 4.5 : Gaun untuk Tunangan dan Jas Pengantin	44
Gambar 4.6 : Gaun dan Jas Pengantin untuk Pra Wedding.....	45
Gambar 4.7 : Gaun dan Jas Pengantin diatas harga standar.....	46
Gambar 4.8 : Gaun Pengantin untuk Pesta Sederhana.....	47
Gambar 4.9 : Gaun Pengantin untuk Harga Standar.....	48
Gambar 4.10 : Gambar pemilik Bridal turun tangan bersama asistennya...	51
Gambar 4.11 : Gambar Pemilik memberi sentuhan akhir bagi Pengantin..	52