

**STRATEGI ALTERNATIF TOKO ELEKTRONIK IRAMA MAS
PURWOKERTO BERDASARKAN ANALISIS SWOT
(STRENGTH, WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREATS)**

SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Jurusan Manajemen Pada Fakultas Ekonomi

Universitas Katholik Soegijapranata



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS JURUSAN MANAJEMEN

UNIVERSITAS KATHOLIK SOEGIJAPRANATA

SEMARANG

2017

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Dwi Mardanu Nugroho

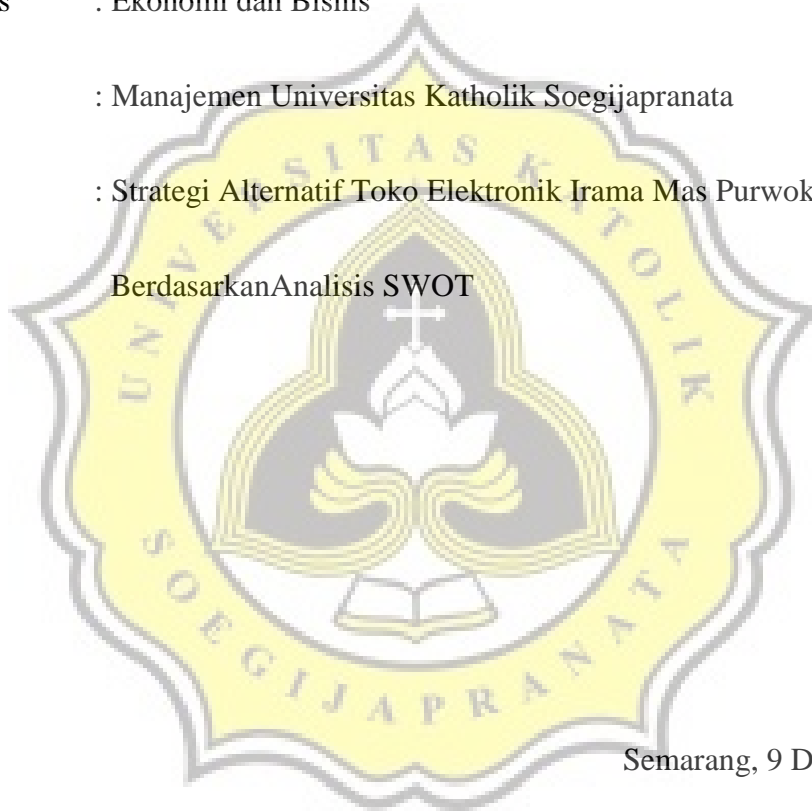
NIM : 12.30.0210

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Jurusan : Manajemen Universitas Katholik Soegijapranata

Judul : Strategi Alternatif Toko Elektronik Irama Mas Purwokerto

Berdasarkan Analisis SWOT



Semarang, 9 Desember 2016

Pembimbing,

(Eny Trimeiningrum, SE. MSi.)

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

SKRIPSI DENGAN JUDUL STRATEGI ALTERNATIF TOKO ELEKTRONIK IRAMA MAS PURWOKERTO BERDASARKAN ANALISIS SWOT

Disusun Oleh :

Nama : Dwi Mardanu Nugroho

NIM : 12.30.0210

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : Manajemen

Telah dipertahankan di depan penguji tanggal 13 Januari 2017

Koordinator Penguji, Anggota

Tim Penguji,
Anggota,

(DRS.Y.Sugiharto, MM) (Meniek Sring Prapti,SE.MSI.) (Eny Triminingrum,SE.MSI.)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Unika Soegijapranata



(Drs. Sentot Suciarto, Ph.D)

NPP : 058.1.1988.030

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dwi Mardanu Nugroho

NIM : 12.30.0210

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Jurusan : Manajemen

Menyatakan bahwa judul skripsi **STRATEGI ALTERNATIF TOKO ELEKTRONIK IRAMA MAS PURWOKERTO BERDASARKAN ANALISIS SWOT** adalah hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya bukti plagiasi, saya bersedia untuk menerima sanksi akademik dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

Semarang, 27 February 2017

(Dwi Mardanu Nugroho)

ABSTRAK

Perdagangan menjual barang elektronik merupakan usaha yang memberikan keuntungan yang besar karena inovasi dari teknologi yang selalu berkembang dari waktu ke waktu, sehingga usaha tersebut mulai banyak di jalankan oleh para pengusaha. Tingkat persaingan yang tinggi membuat perusahaan harus dapat mengelola usahanya agar mendapatkan tempat dipasar. Toko elektronik Irama Mas merupakan suatu usaha yang bergerak di bidang penjualan alat elektronik rumah tangga seperti, AC (Air Conditioner), LED TV, Mesin Cuci, Kulkas, DVD dan lain-lain. Toko elektronik Irama Mas dipimpin oleh Bp. Dhany Tanuwijaya, beliau mendirikan toko elektronik Irama Mas sejak tahun 2008. Dengan mengenali perusahaan baik internal maupun eksternal perusahaan dapat menentukan strategi alternatif yang tepat dan dapat diterapkan untuk jangka panjang perusahaan. Strategi dapat digunakan dengan mempertimbangkan kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang yang berpotensi yang dapat digunakan maupun dihilangkan / diminimalisir oleh perusahaan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan strategi alternatif yang tepat untuk diterapkan pada toko elektronik Irama Mas yang disesuaikan dengan kondisi saat ini. Pengetahuan tentang kondisi internal dan eksternal perusahaan merupakan kunci untuk menentukan SWOT toko elektronik Irama Mas. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan pembagian kuesioner baik untuk internal maupun eksternal perusahaan yaitu karyawan dan konsumen. Alat analisis yang digunakan untuk pengolahan data dari lapangan adalah Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks IE, dan Matriks SWOT.

Dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti menemukan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan dan strategi yang tepat untuk mengatasinya. Pada Matriks IE toko elektronik Irama Mas berapa pada sel V dimana strategi yang dapat digunakan adalah *Hold and Maintain*. Strategi yang dapat dilakukan dalam divisi kolom tersebut adalah *market penetration* dan *product development*. Perusahaan harus dapat mempertahankan strategi yang telah berhasil seperti memberikan pelayanan yang baik dan menjual produk berkualitas dengan garansi resmi. Sedangkan hal yang perlu diperbaiki adalah sistem perekrutan karyawan sehingga dapat mengurangi tingkat *turnover* karyawan.

MOTTO

“ If you never try, you will never know ”

-coldplay-

“ In the end, your success will speak for itself ”

-Patrick Bet – David-



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas kasih karunia dan berkat-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “STRATEGI ALTERNATIF TOKO ELEKTRONIK IRAMA MAS PURWOKERTO BERDASARKAN ANALISIS SWOT”.

Skripsi ini disusun guna memenuhi syarat kelulusan dalam menyelesaikan studi S1 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata Semarang. Pada kesempatan penulis juga ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak – pihak yang turut serta membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, yaitu :

1. Kepada Bp. Sentot Suciarto A., Ph.D selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katholik Soegijapranata Semarang.
2. Kepada Ibu Eny Trimeiningrum, SE. MSi. Selaku dosen pembimbingan yang telah memberikan waktu, arahan, bimbingan, motivasi, dan saran yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Kepada Bp. Drs. Y.Sugiharto, MM. dan Ibu Meniek Sringing Prapti, SE. MSi. Selaku dosen penguji, yang telah membantu penulis dengan memberikan saran yang banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi.
4. Kepada seluruh dosen FEB Manajemen Universitas Katolik Soegijapranata yang sudah bersedia mengajar serta memberikan ilmu dalam kegiatan perkuliahan yang berguna bagi penulis.

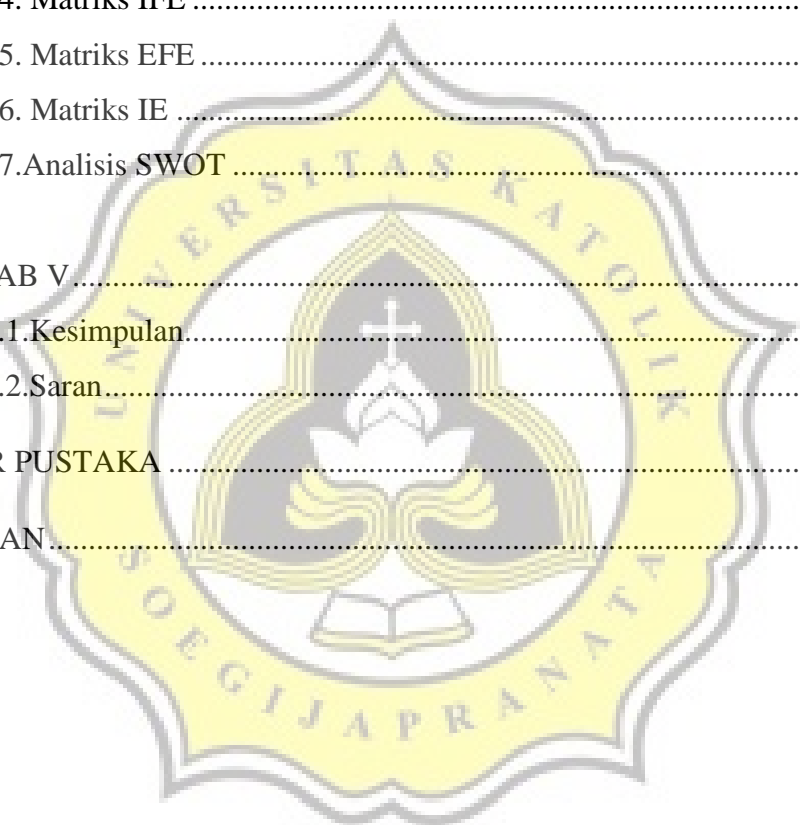
5. Kepada Bp. Dhany Tanuwijaya yang sudah meluangkan waktu untuk diwawancara dan membantu penulis dalam melakukan penelitian dan menyelesaikan penulisan skripsi ini.
6. Kepada kedua orang tua yang penulis sayangi, karena atasdoa, dukungan baik moral maupun material, dan motivasi bagi penulis untuk dapat menyelesaikan studi S1 Ekonomi Manajemen di Universitas Katolik Soegijapranata ini.
7. Kepada kakak penulis Parameta Nur Santi dan adik penulis Triandani Nur Lita yang penulis sayangi, karena atas saran dan dukungan bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Kepada sahabat seperjuangan yang penulis sayangi Agil Surya Pradipta, Yudhit Yudawastu, Andreas Diaz, dan Dody Yustian yang sudah banyak memberikan saran, ide, motivasi, dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Kepada seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, atas peran sertanya baik secara langsung maupun tidak langsung dalam membantu penulis selama mengikuti kegiatan perkuliahan dan menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis dengan senang hati menerima kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak guna penyempurnaan skripsi ini.

DAFTAR ISI

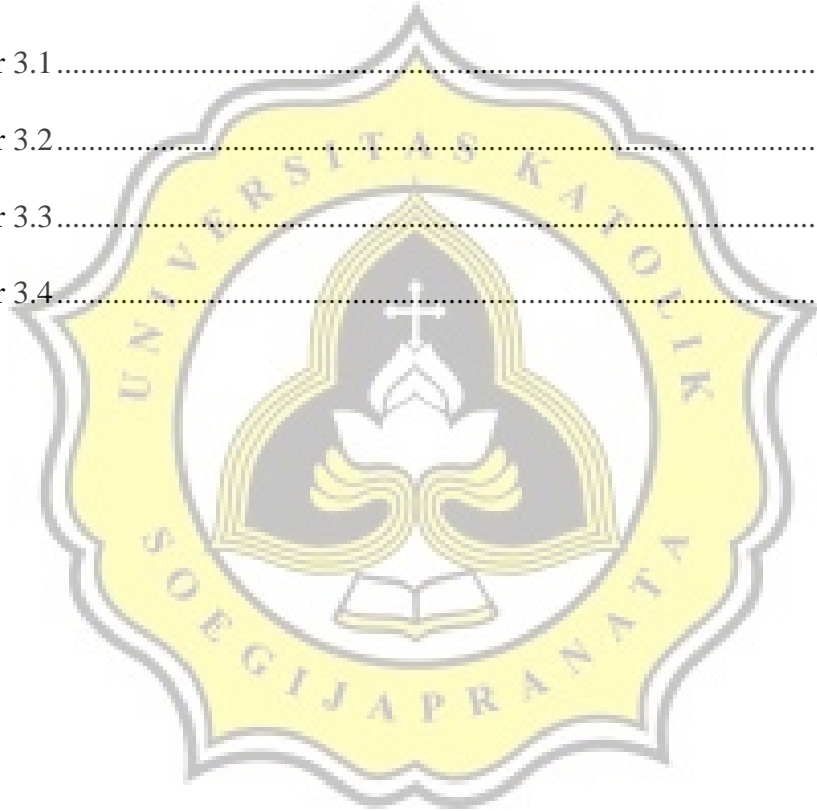
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	i
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
ABSTRAK	iv
MOTTO	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL.....	xi
1. BAB I.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	4
1.3. Tujuan	4
1.4. Manfaat	5
2. BAB II.....	6
2.1. Pengertian Wirausaha.....	6
2.2. Pengertian Strategi	7
2.3. Analisis SWOT.....	9
2.4. Matriks EFAS dan IFAS	12
2.5. Matriks Internal Eksternal.....	15
2.6. Penelitian Terdahulu	17
2.7. Kerangka Pikir	18
2.8. Definisi Operasional.....	19
3. BAB III	21
3.1. Obyek Penelitian	21
3.2. Populasi dan Sampel	21

3.3.	Jenis Sumber Data.....	22
3.4.	Metode Pengumpulan Data.....	23
3.5.	Teknik Analisis Data.....	24
4.	BAB IV	30
4.1.	Gambaran Umum Toko Irama Mas	30
4.2.	Gambaran Umum Responden	31
4.3.	Variabel SWOT.....	32
4.4.	Matriks IFE	44
4.5.	Matriks EFE	46
4.6.	Matriks IE	48
4.7.	Analisis SWOT	50
5.	BAB V.....	57
5.1.	Kesimpulan.....	57
5.2.	Saran.....	58
	DAFTAR PUSTAKA	60
	LAMPIRAN.....	61



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	11
Gambar 2.2	13
Gambar 2.3.....	15
Gambar 2.4.....	16
Gambar 2.5.....	18
Gambar 3.1.....	26
Gambar 3.2.....	26
Gambar 3.3.....	28
Gambar 3.4.....	29



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1.....	22
Tabel 4.1	31
Tabel 4.3.1.....	34
Tabel 4.3.2.....	38
Tabel 4.3.3.....	40
Tabel 4.3.4.....	43
Tabel 4.4.....	45
Tabel 4.5.....	47
Tabel 4.6.....	48
Tabel 4.7.....	50

