

LAPORAN SKRIPSI

**STRATEGI PENGEMBANGAN ANGKRINGAN BAJRA DENGAN
MENGUNAKAN ANALISIS SWOT**



**GREGORIUS I GEDE SATRIA WIRA YUDHA
18.D1.0255**

**PROGRAM STUDI SARJANA MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI
DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
2024**

LAPORAN SKRIPSI

**STRATEGI PENGEMBANGAN ANGKRINGAN BAJRA DENGAN
MENGUNAKAN ANALISIS SWOT**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Program Sarjana

(S1) Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Katolik Soegijapranata Semarang



**GREGORIUS I GEDE SATRIA WIRA YUDHA
18.D1.0255**

**PROGRAM STUDI SARJANA MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI
DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
2024**

ABSTRAK

Permasalahan yang timbul dalam penelitian ini adalah penurunan omset angkringan Bajra yang diakibatkan dari adanya persaingan dengan angkringan-angkringan lain di sekitarnya terutama angkringan Semar, dimana angkringan Bajra memiliki kelemahan dibandingkan dengan pesaingnya tersebut. Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk merumuskan strategi pengembangan angkringan Bajra dengan menggunakan analisis SWOT untuk dapat bersaing dengan usaha angkringan lainnya.

Perumusan alternatif strategi pengembangan bisnis *Davin Men's Underwear* dilakukan dengan menggunakan metode analisis Matriks SWOT. Sampel dalam penelitian ini adalah 1 orang pemilik, dan 2 orang karyawan *Davin Men's Underwear*, 30 orang konsumen serta observasi langsung ke obyek penelitian.

Berdasarkan matriks SWOT akan menghasilkan strategi memanfaatkan aplikasi digital penjualan online untuk memberikan promosi harga (Strategi S-O), memanfaatkan sosial media untuk memperkenalkan nama Angkringan Bajra (Strategi S-O), membuka angkringan Bajra di lokasi lain yang lebih luas (Strategi S-O), menyediakan wifi untuk konsumen (Strategi W-O), menambah tikar (Strategi W-O), menambah terpal untuk dapat melindungi konsumen dan makanan dari hujan (Strategi S-T), menambah varian produk gorengan (Strategi W-T)..

Kata Kunci : strategi, pengembangan bisnis, SWOT, angkringan