

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
SAYURAN LAPAK BAPAK MA'MUN
DI CIKERETEG BOGOR**

SKRIPSI

Disusun Guna Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Jurusan Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Oleh:

HENI FITRIAN DEWI
NIM: 2411806967



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2022



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
SAYURAN LAPAK BAPAK MA'MUN
DI CIKERETEG BOGOR**

Oleh

Nama : HENI FITRIAN DEWI
NIM : 2411806967
Jurusan : MANAJEMEN

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal 11 Agustus 2022

Dosen Pembimbing,

Altatit Dianawati, S.Si., MM

Menyetujui,
Ketua Jurusan Manajemen

Altatit Dianawati, S.Si., MM

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
SAYURAN LAPAK BAPAK MA'MUN
DI CIKERETEG BOGOR**

Oleh

Nama : HENI FITRIAN DEWI
NIM : 2411806967
Jurusan : MANAJEMEN

Telah Dipertahankan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi, pada:

Hari : Kamis
Tanggal : 11-Agustus-2022
Waktu : 14.20 - 15.40

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Skripsi

Penguji 1 : Yumartono, SE, MM



Penguji 2 : Iman Hernawan, SIP, MM



Menyetujui,
Ketua Jurusan Manajemen

Altatit Dianawati, S.Si., MM

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : HENI FITRIAN DEWI

NIM : 2411806967

Jurusan : Manajemen

Nomor KTP : 3201275302990004

Alamat : Kp. Lemah Nendeut Rt 01/03 Desa Pancawati, Kec Caringin, Kab Bogor

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul Strategi Pengembangan Usaha Sayuran Lapak Bapak Ma'mun di Cikereteg Bogor ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (plagiat).
2. Memberikan ijin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk menyimpan, mengalihmediakan atau mengalihformatkan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet dan atau media lain bagi kepentingan akademis baik dengan maupun tanpa sepengetahuan saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh rasa tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi dalam bentuk apapun sesuai dengan aturan yang berlaku termasuk dicopot gelar kesarjanaan saya apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, 11 Agustus 2022

HENI FITRIAN DEWI

NIM: 2411806967

ABSTRAK

HENI FITRIAN DEWI. NIM 2411806967 Strategi Pengembangan Usaha Sayuran Lapak Bapak Ma'mun Cikereteg Bogor

Perkembangan usaha di Indonesia saat ini mengalami pertumbuhan yang lumayan pesat terutama pada usaha sayuran. Pada saat ini banyak sekali yang membuka usaha sayuran, secara *offline* dan ada juga beberapa yang membuka usaha secara *online* dengan melakukan pesanan melalui whatsapp. Sehingga kondisi persaingan usaha sayuran semakin ketat dan mengakibatkan adanya penurunan volume penjualan pada usaha sayuran lapak Bapak Ma'mun.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan usaha sayuran pada lapak Bapak Ma'mun. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deksriptif dengan pengumpulan data menggunakan kuesioner dengan jumlah sampel 3 orang. Pengolahan data menggunakan analisis data *internal factor evaluation* (IFE), *external factor evaluation* (EFE), matriks internal eksternal (IE), analisis SWOT, dan *quantitative strategic planning matrix* (QSPM).

Berdasarkan hasil identifikasi didapatkan 14 faktor internal dan 11 faktor eksternal yang dapat digunakan untuk menilai kondisi lapak Bapak Ma'mun. Dari hasil pengolahan data, total skor bobot pada matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) yaitu 2,46 dan total skor bobot matriks *External Factor Evaluation* (EFE) yaitu 3,54. Total skor bobot matriks IFE dan EFE dimasukkan ke dalam matriks Internal-Eksternal (IE), sehingga diketahui bahwa posisi lapak Bapak Ma'mun berada pada sel II. Selanjutnya dirancang alternatif strategi menggunakan matriks SWOT. Kemudian alternatif strategi yang diperoleh dari matriks IE dan matriks SWOT diberikan skor daya tarik terhadap faktor-faktor utama kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman untuk memperoleh prioritas strategi yang akan dijalankan oleh pemilik usaha sayuran lapak Bapak Ma'mun. Berdasarkan hasil pada tahap keputusan diperoleh strategi yang memiliki prioritas tertinggi yaitu strategi "Menyediakan produk yang bervariasi dan mengoptimalkan pemasaran yang dapat dilakukan melalui sosial media untuk meningkatkan penjualan".

Kata kunci: Usaha Sayuran Lapak Bapak Ma'mun, data *internal factor evaluation* (IFE), *external factor evaluation* (EFE), matriks internal eksternal (IE), analisis SWOT, dan *quantitative strategic planning matrix* (QSPM).

ABSTRACT

HENI FITRIAN DEWI. NIM 2411806967 *Ma'mun's vegetable business development strategy in Cikereteg Bogor*

Business development in Indonesia is currently experiencing fairly rapid growth, especially in the vegetable business. At this time there are many who open vegetable businesses, offline and there are also some who open businesses online by placing orders via whatsapp. So that the conditions of competition in the vegetable business are getting tighter and result in a decrease in sales volume in the vegetable business of Mr. Ma'mun's stall.

The purpose of this study was to determine the strategy for developing a vegetable business at Mr. Ma'mun's stall. The type of research used is descriptive research with data collection using a questionnaire with a sample of 3 people. Data processing uses internal factor evaluation (IFE) data analysis, external factor evaluation (EFE), external internal matrix (IE), SWOT analysis, and quantitative strategic planning matrix (QSPM).

Based on the identification results obtained 14 internal factors and 11 external factors that can be used to assess the condition of Mr. Ma'mun's stall. From the results of data processing, the total weight score on the Internal Factor Evaluation (IFE) matrix is 2.46 and the total weight score for the External Factor Evaluation (EFE) matrix is 3.54. The total weight scores of the IFE and EFE matrices are entered into the Internal-External (IE) matrix, so it is known that the position of Mr. Ma'mun's stall is in cell II. Furthermore, an alternative strategy is designed using the SWOT matrix. Then the alternative strategies obtained from the IE matrix and SWOT matrix are given an attractiveness score against the main factors of strengths, weaknesses, opportunities, and threats to obtain strategic priorities that will be carried out by the owner of the vegetable stall business, Mr. Ma'mun. Based on the results at the decision stage, the strategy that has the highest priority is obtained, namely the strategy of "Providing varied products and optimizing marketing that can be done through social media to increase sales".

Keywords: *Mr. Ma'mun's Vege Business, internal factor evaluation (IFE) data, external factor evaluation (EFE), internal external matrix (IE), SWOT analysis, and quantitative strategic planning matrix (QSPM).*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT, penulis panjatkan karena berkat rahmat, taufik, hidayah serta inayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi ini tepat pada waktunya. Shalawat serta salam penulis haturkan untuk junjungan kita semua, Nabi Muhammad SAW dengan harapan kita semua mendapatkan syafaatnya di hari pembalasan nanti.

Penelitian dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Sayuran Lapak Bapak Ma'mun di Cikereteg Bogor”, ini disusun guna memenuhi persyaratan ujian untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI. Alasan pemilihan judul tersebut karena penulis ingin mengetahui strategi yang tepat untuk mengembangkan usaha lapak sayur bapak Ma'mun. Oleh sebab itu perlu adanya penelitian lebih lanjut untuk mengetahui hal apa saja yang dapat mempengaruhi di dalam perkembangan usaha lapak sayur.

Di dalam proses penulisannya, tentunya penulis dibantu oleh banyak pihak. Oleh sebab itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang kepada:

1. Bapak H, Nurdin Rifai, SE., MAP selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah berusaha untuk selalu mengembangkan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI ini dengan baik.
2. Ibu Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH., selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah mengelola kampus dengan baik.
3. Ibu Altatit Dianawati, S.Si., MM selaku Ketua Jurusan Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang terus berusaha untuk memajukan Prodi ini hingga kini telah mendapatkan Akreditasi B.
4. Ibu Altatit Dianawati, S.Si., MM selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah sabar bersedia membimbing dan mengarahkan penulis dari awal hingga penulis selesai menyusun skripsi.
5. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI khususnya Jurusan Manajemen yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah dengan penuh ketekunan dan dedikasi yang tinggi mengajar penulis hingga penulis bisa menjadi seorang Sarjana Ekonomi seperti sekarang ini.

6. Para staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah melayani penulis dengan sepenuh hati.
7. Rekan-rekan mahasiswa angkatan 2018 yang telah Bersama – sama penulis menjalani masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI selama empat tahun dengan penuh suka cita.
8. Orang Tua penulis Ibu Iis tercinta yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dan penyusunan skripsi ini dengan baik.
9. Bapak Ma'mun selaku pemilik lapak sayur bapak Ma'mun di Cikereteg yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
10. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan dorongan yang luar biasa selama proses pembuatan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa proposal skripsi ini masih banyak memerlukan penyempurnaan. Oleh sebab itu, penulis selalu mengharapkan saran dan kritik yang dari para pembaca semuanya. Harapannya, di masa yang akan datang nanti penulis mampu menulis dengan lebih baik lagi. Akhir kata sekali lagi penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga dan semoga kita selalu diberikan kesuksesan. Aamiin.

Depok, 11 Agustus 2022
Penulis,

HENI FITRIAN DEWI
NIM: 2411806967

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
LEMBARAN PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	ii
LEMBARAN SIDANG	iii
PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Batasan Masalah.....	3
1.4 Rumusan Masalah	3
1.5 Tujuan Penelitian	4
1.6 Manfaat Penelitian	4
1.7 Sistematika Penulisan.....	7
 BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Manajemen Strategi	7
2.1.1 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	7
2.1.2 Manajemen Strategik	8
2.1.3 Jenis Jenis Strategi	9
2.1.4 Tahapan Manajemen Strategi.....	11
2.1.5 Manfaat Manajemen Strategi	12
2.1.6 Analisis SWOT	13
2.1.7 Analisis Eksternal.....	15
2.1.8 Analisis Internal	15
2.1.9 Audit Internal dan Eksternal	16
2.1.10 Konsep Dasar Kebijakan Bisnis/Manajemen Strategi	16
2.2 Strategi Pemasaran.....	17
2.3 Penyusunan Strategi.....	18
2.3.1 Matriks IFE dan EFE	18
2.3.2 Matriks IE dan SWOT	20
2.3.3 Matriks QSP	22
2.4 Penelitian Terdahulu	23
2.5 Kerangka Konseptual.....	27
 BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Tempat Dan Waktu Penelitian	28
3.2 Jenis Data dan Sumber Data	28

3.2.1	Jenis Data	28
3.2.2	Sumber Data.....	29
3.3	Teknik Pengumpulan Data.....	30
3.4	Responden Penelitian.....	31
3.5	Teknik Analisis Data.....	31
3.5.1	Tahap Input	31
3.5.2	Tahap Pencocokan	33
3.5.3	Tahap Keputusan.....	34
 BAB VI HASIL PENELITIAN		
4.1	Sejarah Pendirian Tempat Usaha	36
4.2	Lingkungan Internal.....	37
4.2.1	Pemasaran	37
4.2.2	Sumber Daya Manusia	39
4.2.3	Keuangan.....	40
4.3	Lingkungan Eksternal	40
4.3.1	Faktor Ekonomi.....	40
4.3.2	Politik	43
4.3.3	Sosial.....	43
4.3.4	Teknologi	46
4.3.5	Lingkungan Industri.....	45
4.4	Identifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal	46
4.4.1	Kekuatan	48
4.4.2	Kelemahan.....	50
4.4.3	Peluang.....	52
4.4.4	Ancaman	54
4.5	Analisis Matriks IFE dan Matrik EFE	55
4.5.1	Matriks IFE	55
4.5.2	Matriks EFE	56
4.6	Analisis Matriks Internal-Eksternal	57
4.7	Analisis Matriks SWOT.....	59
4.7.1	Strategi SO	60
4.7.2	Strategi WO.....	61
4.7.3	Strategi ST.....	61
4.7.4	Strategi WT	62
4.8	Analisis QSPM.....	62
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Simpulan	65
5.2	Saran.....	67
DAFTAR PUSTAKA		68
LAMPIRAN		69

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Penjualan Sayur	2
Tabel 2.1	Matriks Evaluasi Faktor Eksternal	19
Tabel 2.2	Matriks Evaluasi Faktor internal	20
Tabel 2.3	<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i>	23
Tabel 2.4	Penelitian Terdahulu	26
Tabel 3.1	Jadwal Pelaksanaan Penelitian.....	28
Tabel 4.1	Produk Yang Ada Di Lapak Bapak Ma'mun.....	37
Tabel 4.2	Harga Produk Lapak Bapak Ma'mun	38
Tabel 4.3	Inflasi	41
Tabel 4.4	Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Usia dan Jenis Kelamin di Kabupaten Bogor	45
Tabel 4.5	Matriks IFE	56
Tabel 4.6	Matriks EFE	57
Tabel 4.7	Rekapitulasi Hasil Matriks QSP.....	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Formulasi strategi.....	18
Gambar 2.2	Matriks IE (Internal-Ekstrenal)	21
Gambar 2.3	Matriks SWOT	22
Gambar 2.4	Kerangka Konseptual	27
Gambar 4.1	Pertumbuhan Ekonomi.....	42
Gambar 4.2	Pertumbuhan Penduduk Jawa Barat.....	43
Gambar 4.3	Matriks IE.....	56
Gambar 4.4	Matriks SWOT	57

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Pengantar Kuesioner.....	70
Lampiran 2. Hasil Kuesioner Penilaian Bobot Internal Dan Eksternal	78
Lampiran 3. Hasil Kuesioner IFE dan EFE.....	82
Lampiran 4 Hasil Kuesioner QSPM	83
Lampiran 5 Hasil Wawancara.....	92
Lampiran 6 Surat Keterangan Penelitian	95
Lampiran 7 Kartu Bimbingan Skripsi	96
Lampiran 8 Riwayat Hidup.....	97