

**ANALISIS STRATEGI RAMAYANA TAJUR BOGOR DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

SKRIPSI

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

INDRIYANI LUKITA
NIM: 2411806973



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2022



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS STRATEGI RAMAYANA TAJUR BOGOR DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

Oleh:

Nama : INDRIYANI LUKITA
NIM : 2411806973
Jurusan : Manajemen

Telah Disetujui dan Disahkan di Bogor Pada Tanggal 09 Agustus 2022

Dosen Pembimbing,

Menyetujui,
Ketua Jurusan Manajemen

Jhonson Sitanggang, SP., MM

Altatit Dianawati, S.Si, MM.

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ekonomi GICI

Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul

**ANALISIS STRATEGI RAMAYANA TAJUR BOGOR DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

Oleh:

Nama : INDRIYANI LUKITA
NIM : 2411806973
Jurusan : Manajemen

Telah Dipertahankan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi, Pada:

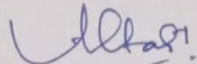
Hari : Selasa
Tanggal : 09 Agustus 2022
Waktu : 14:20 s/d 15: 40 WIB

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Skripsi

Ketua : Eko Wahyu Widayat, S.Si, SE, MM. (.....)
Anggota I : Judianto Thajo Nugroho, ST, MM (.....)

Mengetahui
Ketua Jurusan Manajemen


Altatit Dianawati, S.Si, MM.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : INDRIYANI LUKITA
NIM : 2411806973
Jurusan : Manajemen
Nomor KTP : 3271026006970002
Alamat : Kp. Muara Peundeuy RT 03/RW 11 No. 7 Sindangrasa
Bogor Timur Kota Bogor Jawa Barat

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul Analisis Strategi Ramayana Tajur Bogor dalam Meningkatkan Volume Penjualan 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 mengalih formatkan, 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 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, 09 Agustus 2022

INDRIYANI LUKITA

ABSTRAK

INDRIYANI LUKITA. NIM 2411806973. ANALISIS STRATEGI RAMAYANA TAJUR BOGOR DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN.

Ritel merupakan penjualan barang kepada pengguna akhir, bukan untuk dijual kembali, tetapi untuk digunakan dan dikonsumsi oleh pembeli. Bisnis ritel di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat. Hal ini ditandai dengan semakin banyak bermunculan bisnis retail baru. Ritel pun menjadi sebuah kebutuhan baru bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan dan gaya hidup. Kini persaingan ritel semakin meluas hingga pasar digital. Pasar digital memudahkan transaksi jual beli yang lebih praktis dan cepat tanpa harus mengunjungi lokasi penjualan. Ramayana Tajur Bogor mengalami kesulitan dalam mempertahankan volume penjualannya dalam dua tahun terakhir ini. Maka dari itu Ramayan Departement Store cabang Tajur Bogor memerlukan strategi untuk meningkatkan volume penjualannya.

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui dan menganalisis strategi Ramayana Tajur Bogor, Metode penelitian ini adalah kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data menggunakan kuesioner dan wawancara. Pengolahan data menggunakan analisis data *Internal factor evaluation* (IFE), *Eksternal factor evaluation* (EFE), matriks internal eksternal (IE), analisis SWOT, dan *Quantitative strategic planning matriks* (QSPM).

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal terdapat 8 kekuatan dan 5 kelemahan, dan faktor eksternal terdapat 6 peluang dan 5 ancaman. Berdasarkan matriks IFE dan EFE menghasilkan skor sebesar 2.71 dan 2.62 hasil dari matriks IE yaitu Ramayana Tajur Bogor terdapat pada kuadran V *Hold and Maintain* (mempertahankan dan memelihara). Dan berdasarkan hasil analisis matriks QSP dari 8 alternatif strategi yang diprioritaskan untuk dilakukan oleh perusahaan yaitu Penetrasi Pasar dengan nilai (TAS=6.71)

Kata kunci : Ramayana Tajur Bogor, faktor internal, faktor eksternal, matriks IFE, matriks EFE, matriks IE, matriks SWOT, QSPM.

ABSTRACT

INDRIYANI LUKITA. NIM 2411806973. STRATEGY ANALYSIS OF RAMAYANA TAJUR BOGOR IN INCREASING SALES VOLUME.

Retail is the sale of goods to end users, not for resale, but for use and consumption by buyers. The retail business in Indonesia is developing very rapidly. This is marked by the emergence of more and more new retail businesses. Retail has also become a new necessity for people to meet their needs and lifestyle. Now retail competition is expanding to the digital market. The digital market makes buying and selling transactions more practical and faster without having to visit the sales location. Ramayana Tajur Bogor has experienced difficulties in maintaining its sales volume in the last two years. Therefore, the Ramayan Department Store Tajur Bogor branch requires a strategy to increase its sales volume.

The purpose of this study was to determine and analyze the strategy of Ramayana Tajur Bogor. This research method was descriptive qualitative with data collection using questionnaires and interviews. Data processing uses data analysis Internal factor evaluation (IFE), External factor evaluation (EFE), internal external matrix (IE), SWOT analysis, and Quantitative strategic planning matrix (QSPM).

Based on the results of the research, it shows that internal factors have 8 strengths and 5 weaknesses, and external factors have 6 opportunities and 5 threats. Based on the IFE and EFE matrices, the results are 2.71 and 2.62. The results of the IE matrix, namely Ramayana Tajur Bogor, are in quadrant V Hold and Maintain. And based on the results of the QSP matrix analysis of 8 alternative strategies that are prioritized to be carried out by the company, namely Market Penetration with a value (TAS=6.71)

Keywords: Ramayana Tajur Bogor, internal factors, external factors, IFE matrix, EFE matrix, IE matrix, SWOT matrix, QSPM.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT, berkat Rahmat, Hidayah serta Karuianya-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul Analisis Strategi Ramayana Tajur Bogor dalam Meningkatkan Volume Penjualan ini tepat pada waktunya. Skripsi ini disusun guna memenuhi persyaratan ujian memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI.

Penulis menyadari dalam penyusunan Skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak H. Nurdin Rifa'I, SE, MAP selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah berusaha untuk selalu mengembangkan Sekolah Ilmu Ekonomi GICI ini dengan baik
2. Ibu Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH selaku ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI. Yang memimpin STIE GICI menjadi berkembang lebih baik
3. Altatit Dianawati, S.Si, MM selaku ketua Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang terus berusaha untuk memajukan Jurusan ini hingga kini telah mendapatkan Akreditasi B.
4. Bapak Jhonson Sitanggang, SP., MM selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah dengan sabar bersedia membimbing, mengarahkan, dan memotivasi penulis dari awal hingga penulis selesai menyusun skripsi dengan baik.
5. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI khususnya Program Studi Manajemen yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah dengan penuh ketekunan dan dedikasi yang tinggi mengajar penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan Skripsi ini.
6. Para staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah melayani penulis dengan baik.

7. Rekan-rekan mahasiswa Angkatan 2018 yang telah bersama-sama penulis menjalani masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI selama empat tahun terimakasih atas semangat dukungan dan kerja samanya.
8. Bapak Dian Kurniawan S.Sos selaku pimpinan Ramayana Tajur Bogor yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
9. Ayahanda Indrawan serta Ibunda Herni Suhartini tercinta yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis sehingga penulis dapat menyusun Skripsi dengan baik.
10. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan dorongan yang luar biasa selama proses pembuatan Skripsi ini.

Penulis menyadari Skripsi ini tidak luput dari berbagai kekurangan penulisan. Penulis mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan dan perbaikannya sehingga akhirnya laporan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi bidang Pendidikan dan penerapan di lapangan serta bisa dikembangkan lebih lanjut. Aamiin.

Depok, 09 Agustus 2022
Penulis,

INDRIYANI LUKITA
NIM: 2411806973

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
LEMBAR 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	4
1.3. Batasan Masalah	4
1.4. Rumusan Masalah	5
1.5. Tujuan Penelitian	5
1.6. Manfaat Penelitian	6
1.7. Sistematika Penulisan	6
 BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Landasan Teori	8
2.1.1. Manajemen Strategi	8
2.1.2. Tahapan Manajemen Strategi	9
2.1.3. Manfaat Manajemen Strategi	10
2.1.4. Jenis-jenis Strategi	11
2.1.5. Analisis SWOT	14
2.1.6. Analisis Matriks EFE	17
2.1.7. Analisis Matriks IFE	18
2.1.8. Analisis Matriks IE (Internal dan Eksternal)	19
2.1.9. Analisis Matriks QSPM	21
2.1.10. Volume Penjualan	22
2.2. Penelitian Terdahulu	23
2.3. Kerangka Konseptual	26
 BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian	27
3.2. Jenis Penelitian	27
3.3. Sumber Data	28
3.4. Teknik Pengumpulan Data	28

3.5. Metode Analisis Data	29
3.5.1. Matriks EFE	29
3.5.2. Matriks IFE	31
3.5.3. Matriks SWOT	32
3.5.4. Matriks IE.....	32
3.5.5. Matriks QSP	33
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	36
4.1. Gambaran Umum Perusahaan	36
4.1.1. Visi dan Misi Perusahaan.....	36
4.1.2. Struktur Organisasi Ramayana Tajur Bogor	36
4.2. Analisis Lingkungan Eksternal.....	38
4.2.1. `Faktor Politik	38
4.2.2. Faktor Ekonomi	39
4.2.3. Faktor Sosial, Budaya dan Demografi	40
4.2.4. Faktor Teknologi	42
4.3. Analisis Lingkungan Internal	43
4.3.1. SDM (Sumber Daya Manusia)	43
4.3.2. Keuangan.....	43
4.3.3. Pemasaran	44
4.3.4. Operasi	45
4.4. Lingkungan Industri	46
4.5. Identifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman Ramayana Tajur Bogor	49
4.5.1. Kekuatan	49
4.5.2. Kelemahan.....	51
4.5.3. Peluang.....	51
4.5.4. Ancaman	52
4.6. Anlisis matriks IFE dan matriks EFE.....	53
4.6.1. Matriks IFE (<i>Internal Factor Evaluation</i>)	53
4.6.2. Matriks EFE (<i>Eksternal Factor Evaluation</i>).....	56
4.7. Analisis Matriks Internal-Eksternal (IE)	56
4.8. Analisis SWOT	57
4.9. Analisis tahap keputusan QSPM.....	59
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	62
5.1. Simpulan.....	62
5.2. Saran	63
DAFTAR PUSTAKA	65
LAMPIRAN	67

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Volume Penjualan Ramayana Tajur Bogor 2017-2021	3
Tabel 2.1. Matriks EFE.....	18
Tabel 2.2. Matriks IFE.....	19
Tabel 2.3. Matriks QSP	22
Tabel 2.4. Penelitian Terdahulu	26
Tabel 3.1. Jadwal Pelaksanaan Penelitian	26
Tabel 4.1. Tugas masing-masing jabatan	37
Tabel 4.2. Matriks IFE Ramayana Tajur Bogor.....	54
Tabel 4.3. Matriks EFE Ramayana Tajur Bogor	55
Tabel 4.4. Matriks QSP Ramayana Tajur Bogor	60

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1.	Pertumbuhan industri ritel modern	1
Gambar 1.2.	Penjualan di Era Digital	2
Gambar 2.1.	Matriks SWOT	17
Gambar 2.2.	Mantrijs IE	20
Gambar 2.1.	Kerangka Konseptual	27
Gambar 4.1.	Struktur Organisasi Ramayana Tajur Bogor	37
Gambar 4.2.	Tingkat Inflasi tahunan Indonesia (Maret 2020-April 2022) ...	39
Gambar 4.3.	Presentase Pemeluk agama di Indonesia	41
Gambar 4.4.	Matriks IE Ramayana Tajur Bogor	56
Gambar 4.5.	Matriks SWOT pada Ramayana Tajur Bogor	56

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Kuesioner peneliti bagi responden	67
Lampiran 2	Hasil kuesioner penelitian bobot faktor Internal dan faktor Eksternal	74
Lampiran 3	Hasil kuesioner penilaian rating faktor Internal dan faktor Eksternal	82
Lampiran 4	Hasil pengisian QSPM untuk menentukan <i>Alternative Score</i>	83
Lampiran 5	Transkrip Wawancara.....	91
Lampiran 6	Surat keterangan Penelitian	94
Lampiran 7	Kartu Bimbingan Skripsi	95
Lampiran 8	Riwayat Hidup Peneliti.....	96