

**ANALISIS STRATEGI BERSAING TOKO
RYANCELL LEUWILIANG KABUPATEN BOGOR**

SKRIPSI

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

Oleh

IRMA YULIANTI
NIM : 2411907501



JURUSAN MANAJEMEN BISNIS
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2023



JURUSAN MANAJEMEN SEKOLAH
TINGGI ILMU EKONOMI GICI DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS STRATEGI BERSAING TOKO
RYANCELL LEUWILIANG KABUPATEN BOGOR**

Oleh:

Nama : IRMA YULIANTI
Nim : 2411907501
Jurusan : Manajemen

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal 10 Agustus 2023

Dosen Pembimbing

Menyetujui,
Ketua Jurusan Manajemen

Jhonson Sitanggang, SP ,MM

Altatit Dianawati, S.Si., MM

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH



**JURUSAN MANAJEMEN SEKOLAH TINGGI LMU
EKONOMI GICI DEPOK**

Skripsi Berjudul

**ANALISIS STRATEGI BERSAING TOKO
RYANCELL LEUWILIANG KABUPATEN BOGOR**

Oleh:

Nama : IRMA YULIANTI
Nim : 2411907501
Jurusan : Manajemen

Telah Dipertahankan di Hadapan Sidang Tim Penguji Proposal Skripsi, Pada:

Hari : Sabtu
Tanggal : 10 Agustus 2023
Waktu : 14.20 – 15.40 WIB

DAN YANG BERSANGKKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Proposal Skripsi

Anggota I : Eko Wahyu Widayat S.Si,SE,MM (.....)

Anggota II : Yumartono, SE,MM (.....)

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

Altatit Dianawati, S.Si., MM

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : IRMA YULIANTI
Nim : 2411907501
Jurusan : Manajemen
Nomor KTP : 3201394807010001
Alamat : Kp. Sinarjaya
Kec. Leuwisadeng, Kab.Bogor

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Proposal Skripsi yang berjudul Analisis Strategi Bersaing Toko Ryancell Leuwiliang Kabupaten Bogor merupakan hasil karya tulis 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 mengalihinformasikan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet dan 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, 10 Agustus 2023

IRMA YULIANTI

ABSTRAK

IRMA YULIANTI. NIM 2411907501. ANALISIS STRATEGI BERSAING TOKO RYANCELL LEUWILIANG KABUPATEN BOGOR

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang akan datang agar dapat meningkatkan penjualan, Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis SWOT, BMC dan IFE EFE. Hasil penelitian ini menunjukkan nilai tertimbang Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) adalah 2,0-2,9 posisi tersebut berada di posisi sedang, Hal tersebut merupakan keadaan dimana Toko Ryancell mampu untuk mencapai penjualan dengan baik, aset, profit atau kombinasi ketiganya dengan menggunakan Strategi Meningkatkan Pelayanan yang memuaskan, serta Mendapatkan kualitas yang baik. Jenis penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif, yang menjadi sumber penelitian ini adalah Owner, Karyawan dan jumlah subjeknya berjumlah 3 orang. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah data primer yaitu observasi langsung dan wawancara. Selanjutnya teknik analisis data dengan menggunakan analisis deskriptif peneliti bertindak menganalisis jawaban yang diberikan oleh responden tentang masalah atau pertanyaan yang diajukan oleh peneliti. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Toko Ryancell menjual produk *handphone* dan *accecoris* dengan beragam merek dan beraneka ragam bentuk dan warna. Dalam memasarkan produknya Toko Ryancell tidak menggunakan promosi khusus hanya menggunakan secara langsung, Toko Ryancell juga menggunakan pamflet nama yang besar sehingga dapat dilihat oleh orang lain dan pelayanan yang diberikan oleh karyawan kepada konsumen juga sangat baik mulai dari datang disambut dengan ramah, dalam hal ini bertanya mengenai produk yang dijualnya kepada konsumen sangat baik dan dalam proses pembelian juga ada tawar menawar yang sangat mudah dan sangat cepat dalam melayani konsumennya, hambatan yang dialami yaitu dari segi strategi penjualan dimana terjadinya persaingan dagang karena lokasi yang terlalu berdekatan.

Kata kunci : Analisis SWOT, BMC, IFE EFE

ABSTRACT

IRMA YULIANTI. NIM 2411907501. ANALYSIS OF COMPETITIVE STRATEGY OF RYANCELL LEUWILIANG STORE BOGOR DISTRICT

This study aims to determine the future strategy in order to increase sales. The analysis used in this study is to use SWOT analysis, BMC, IFE EFE. The results of this study indicate that the weighted value of the Internal Strategy Factor Matrix (IFAS) is 2.0-2.9. The position is in a moderate position. This is a condition where the Ryancell Store is able to achieve good sales, assets, profit or a combination of the three by using a strategy to improve satisfying services, and get good quality. The type of research used is descriptive method, which is the source of this research is the Owner, Employees and the number of subjects is 3 people. The data collection technique used is primary data, namely direct observation and interviews. Furthermore, data analysis techniques using descriptive analysis, the researcher acts to analyze the answers given by respondents about the problems or questions posed by researchers. The results of the study show that Ryancell stores sell mobile phones and accessories with various brands and various shapes and colors. In marketing its products, Ryancell Stores do not use special promotions, only use them directly, Ryancell Stores also use large name pamphlets so that they can be seen by other people and the service provided by employees to consumers is also very good, starting from coming to be greeted in a friendly manner, in this case asking about the products it sells to consumers is very good and in the buying process there is also bargaining which is very easy and very fast in serving its customers, the obstacles experienced are in terms of sales strategy where trade competition occurs due to locations that are too close together.

Keywords: *SWOT analysis, BMC, IFE EFE*

KATA PENGANTAR

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

Penelitian dengan judul Analisis Strategi Bersaing Toko Ryancell Leuwiliang Kabupaten Bogor ini disusun guna memenuhi persyaratan ujian memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI. Alasan pemilihan judul tersebut karena penulis mempercayai bahwa kualitas handphone terbaik sehingga konsumen semakin gemar untuk melakukan pembelian di toko Ryancell.

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 Rifa'i, SE., M.Sc., M.AP 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 cukup baik.
3. Ibu Altatit Dianawati, S.Si., MM selaku Ketua Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang terus berusaha untuk memajukan Prodi ini hingga kini telah mendapatkan Akreditasi B.
4. Bapak Jhonson Sitanggang, SP, MM selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah dengan sabar bersedia membimbing dan mengarahkan penulis dari awal hingga penulis selesai menyusun proposal skripsi
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
6. Para staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah melayani penulis dengan sepenuh hati.

7. Rekan-rekan mahasiswa angkatan 2019 yang telah bersama-sama penulis menjalani masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI selama empat tahun dengan penuh suka cita.
8. Bapak Rian Irwanto selaku pemilik toko Ryan Cell telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian dan sudah banyak membantu penulis ketika melakukan penelitian.
9. Ayahanda Bapak Jajang Jarkasih, Ibunda Atik Suwarsih tercinta terima kasih atas kasih sayang yang tak terhingga, doa dan dukungan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dan penyusunan skripsi ini dengan baik.
10. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan dorongan yang luar biasa selama proses pembuatan skripsi ini.

Depok, 10 Agustus 2023

Penulis,

IRMA YULIANTI

NIM: 2411907501

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
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Batasan Masalah	3
1.4 Rumusan Masalah.....	4
1.5 Tujuan Penelitian	4
1.6 Manfaat Penelitian	5
1.7 Sistematika Penulisan	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1. Landasan Teori.....	7
2.1.1 Manajemen Strategi	7
2.1.2 Strategi Pengembangan.....	7
2.1.3 Strategi Pemasaran Bersaing.....	8
2.1.4 Business Model Canvas	11
2.1.5 Pengertian Analisis SWOT	17
2.1.6 Unsur dan Faktor Analisis SWOT	18
2.1.7 Matriks SWOT.....	20
2.1.8 Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFE) dan Eksternal (EFE)	21
2.2 Penelitian Terdahulu	23
2.3. Kerangka Konseptual Pemikiran	26
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	28
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	28
3.2 Jenis Penelitian.....	28
3.3 Jenis Data	29
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	29
3.5 Teknik Analisis Data.....	30
3.6 Business Model Canvas	31

3.7 Analisis SWOT elemen BMC	32
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	37
4.1.1. Gambaran Umum Penelitian.....	37
4.1.2. Struktur Organisasi Toko Ryancell.....	37
4.1.3. Karakteristik Responden.....	39
4.1.4. Analisis Business Model Canvas (BMC)	40
4.1.5. Analisis SWOT	43
4.1.6. Strategi Pengembangan Toko Ryancell	45
4.1.7. Analisis Matriks IFE dan EFE	51
4.1.8. Matriks IFE	51
4.1.9. Matriks EFE	52
4.1.10. Tahap Pencocokan	54
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN	60
5.1.Simpulan	60
5.2.Saran	61
 DAFTAR PUSTAKA	62
LAMPIRAN	64

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penjualan Toko Ryancell 1 Dalam Periode 2022 (Dalam Satuan Unit)	2
Tabel 2.1 Matriks Faktor Evaluasi Internal (IFE)	21
Tabel 2.2 Matriks Faktor Evaluasi Eksternal (EFE)	22
Tabel 2.3 Penelitian Terdahulu	25
Tabel 3.1 Jadwal Pelaksanaan Penelitian.....	28
Tabel 3.2 Identifikasi SWOT pada sembilan elemen BMC.....	33
Tabel 4.1 Karakteristik Responden.....	39
Tabel 4.2 Analisis SWOT Toko Ryancell.....	43
Tabel 4.3 Faktor Internal Kekuatan	47
Tabel 4.4 Faktor Eksternal Kelemahan	48
Tabel 4.5 Faktor Peluang	49
Tabel 4.6 Faktor Ancaman.....	50
Tabel 4.7 Matriks faktor evaluasi internal (IFE).....	51
Tabel 4.8 Matriks Faktor Evaluasi Internal (EFE)	53
Tabel 4.9 Faktor Evaluasi Internal dan Eksternal (IE).....	54
Tabel 4.10 Matriks SWOT Pada Toko Ryancell.....	55

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Lima Kekuatan Penentu Intensitas Persaingan di Industri	9
Gambar 2.2 Business Model Canvas	12
Gambar 2.3 Analisis SWOT	20
Gambar 2.4 Kerangka Konseptual	27
Gambar 3.1 Struktur <i>Business Model Canvas</i>	32
Gambar 4.1 Struktur Organisasi toko Ryancell	38
Gambar 4.2 Business Model Canvas Ryancell	43

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Data wawancara tentang Bisnis Model Canvas (BMC)	65
Lampiran 2 Kuesioner Penelitian Toko Ryancell	70
Lampiran 3 Kuesioner Penentuan Bobot Toko Rysncell	72
Lampiran 4 Dokumentasi Toko Ryancell Leuwiliang Kabupaten Bogor	78
Lampiran 5 Surat Keterangan Toko Ryancell	79
Lampiran 6 Kartu Bimbingan	80
Lampiran 7 Daftar Riwayat Hidup	81

