

**ANALISIS STRATEGI BERSAING UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA *HOME INDUSTRY* A'ANG KERUPUK**

SKRIPSI

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

Oleh:

INDAH PERMATA SARI

NIM: 241.19.07918



**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK 2023**



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS STRATEGI BERSAING UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA *HOME INDUSTRY* A'ANG KERUPUK**

Oleh:

Nama : INDAH PERMATA SARI
NIM : 241.19.07918
Jurusan : Manajemen

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal 09 Agustus 2023

Dosen Pembimbing,

Menyetujui,
Ketua Jurusan Manajemen

Haris Karyadi, S.ST., MM

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

**ANALISIS STRATEGI BERSAING UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA *HOME INDUSTRY* A'ANG KERUPUK**

Oleh:

Nama : INDAH PERMATA SARI
NIM : 241.19.07918
Jurusan : Manajemen

Telah Dipertahankan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi, Pada:

Hari : Rabu
Tanggal : 09 Agustus 2023
Waktu : 13.00 Wib – 14.30 Wib

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS
Tim Penguji Skripsi

Ketua : Sugiharto, SH, MM (.....)

Anggota I : Rizal Bakti, SE, MM (.....)

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

Altatit Dianawati, S. Si., MM

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : INDAH PERMATA SARI

NIM : 241.19.07918

Program Studi : Manajemen

Nomor KTP : 3216085704990001

Alamat : Kp. Telajung, RT/RW : 002/009, Kec. Cikarang Barat -Bekasi

Dengan ini Menyatakan Bahwa :

1. Skripsi yang berjudul Analisis Strategi Bersaing Untuk Meningkatkan Penjualan Pada *Home Industry* A'ang Kerupuk ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (*Plagiat*).
2. Memberikan izin 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 atau media lain bagi kepentingan akademis baik dengan maupun tanpa sepengetahuan saya sebagai penulis.
3. Demikian surat ini saya buat dengan rasa tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi dalam bentuk apapun sesuai dengan aturan yang berlaku termasuk dicopot gelar keserjanaan saya apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, 10 Agustus 2023

INDAH PERMATA SARI

ABSTRAK

INDAH PERMATA SARI. NIM 241.19.07918. Analisis Strategi Bersaing Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Home Industry A'ang Kerupuk.

Perkembangan ekonomi yang pesat di Indonesia telah memberikan dampak signifikan pada dunia industri, termasuk industri makanan. Persaingan dalam dunia industri bisnis semakin ketat, memerlukan strategi yang efektif untuk mencapai keunggulan bersaing. Strategi pemasaran menjadi kunci dalam memperoleh konsumen sebanyak-banyaknya dan meningkatkan penjualan dari tahun ke tahun.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis kekuatan dan kelemahan yang ada di pabrik A'ang kerupuk, serta peluang dan ancaman di lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk menemukan strategi pemasaran yang tepat dan direkomendasikan untuk meningkatkan penjualan pada pabrik A'ang kerupuk. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Metode penelitian kualitatif bertujuan untuk memahami fenomena yang terjadi secara alami dengan proses komunikasi mendalam antara peneliti dengan fenomena yang diteliti. Penelitian ini dilakukan pada kondisi alamiah di pabrik A'ang kerupuk. Alat yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari pabrik A'ang kerupuk.

Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa pabrik A'ang kerupuk berada pada posisi kuadran I, yaitu situasi yang menguntungkan dengan memiliki peluang dan kekuatan yang dapat dimanfaatkan. Oleh karena itu, strategi yang direkomendasikan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth-oriented strategy).

Kata kunci : Strategi bersaing, Manajemen strategi, Penjualan, Home industri

ABSTRACT

INDAH PERMATA SARI. NIM 241.19.07918. *Competitive Strategy Analysis To Increase Sales At Home Industry A'ang Kerupuk.*

The rapid economic development in Indonesia has had a significant impact on world industries, including the food industry. Competition in the increasingly tight world of the business industry requires an effective strategy to achieve competitive advantage. The marketing strategy is key in getting as many consumers as possible and increasing sales from year to year.

The purpose of this research is to analyze the strengths and weaknesses in the A'ang cracker factory, as well as the opportunities and threats in the company's internal and external environment. In addition, this study aims to find the right and recommended marketing strategy to increase sales at the A'ang cracker factory. The method used in this research is a qualitative descriptive approach. Qualitative research methods aim to understand phenomena that occur naturally with in-depth communication processes between researchers and the phenomena studied. This research was conducted under natural conditions at the A'ang cracker factory. The tool used in this research is SWOT analysis. SWOT analysis is used to identify the strengths, weaknesses, opportunities and threats of the A'ang cracker factory.

The results of this study explain that the A'ang cracker factory is in quadrant I, which is a favorable situation with opportunities and strengths that can be exploited. Therefore, the recommended strategy is to support an aggressive growth policy (growth-oriented strategy).

Keywords : *Competitive Strategy, Management Strategy, Sales, Home Industry*

KATA PENGANTAR

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

Penelitian dengan judul Analisis Strategi Bersaing Untuk Meningkatkan Penjualan Pada *Home Industry* A'ang Kerupuk ini di susun guna memenuhi Persyaratan Ujian memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI. Alasan pemilihan judul tersebut karena penulis melihat fenomena Banyaknya usaha atau Bisnis Kerupuk di lingkungan sekitar. Oleh sebab itu perlu adanya penelitian lebih lanjut untuk mengetahui Strategi bersaing untuk meningkatkan penjualan pada pabrik Kerupuk. Dalam Proses penulisannya, tentunya penulis dibantu oleh banyak pihak. Oleh sebab itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang kepada :

1. Bapak H. Nurdin Rifa'I 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 cukup baik.
3. Ibu Altatit Dianawati, S, Si., MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI.
4. Bapak Haris Karyadi, S.ST., MM selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah dengan sabar bersedia membimbing dan mengarahkan penulis dari awal hingga penulis selesai menyusun skripsi.
5. Seluruh Bapa 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 hingga 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 2019 yang telah bersama-sama penulis menjalani masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ekonomi GICI selama 4 tahun dengan penuh suka cita.
8. Ibu Imas dan keluarga besar Pabrik A'ang Kerupuk yang telah memberikan ijin dan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian.
9. Ayahhanda Eneh serta Ibunda Aat Tercinta yang telah memberikan doa yang tidak pernah henti dan dukungan serta semangat kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dan penyusunan skripsi ini dengan baik.
10. Suami tercinta, adik-adik tersayang serta keluarga besar yang telah memberikan doa, dukungan dan semangat kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dan penyusunan skripsi ini dengan baik.
11. 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 skripsi ini masih banyak kekurangan dan memerlukan penyempurnaan. Oleh sebab itu penulis selalu mengharapkan saran dan kritikan 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 semua selalu diberikan kesuksesan. Amiin.

Depok, 10 Agustus 2023

Penulis,

INDAH PERMATA SARI

NIM: 2411907918

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN.....	ii
LEMBAR SIDANG.....	iii
PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	6
1.3 Batasan Masalah.....	6
1.4 Rumusan Masalah.....	6
1.5 Tujuan Penelitian.....	7
1.6 Manfaat Penelitian.....	7
1.7 Sistematika penulisan	8
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	 9
2.1 Landasan Teori.....	9

2.1.1. Strategi.....	9
2.1.2. Manajemen Strategi.....	11
2.1.3 Strategi Bersaing.....	13
2.1.4 Penjualan.....	15
2.1.5 Home Industry Kerupuk.....	18
2.1.6 IFAS Dan EFAS.....	19
2.1.7 Analisis SWOT.....	23
2.2 Penelitian Terdahulu	28
2.3 Kerangka Berfikir	29
 BAB III METODOLOGI PENELITIAN	 30
3 1. Waktu Dan Tempat Penelitian	30
3. 2. Jenis Penelitian	31
3 .3. Jenis Data	31
3 .4. Sumber Data.....	32
3 .5. Teknik Pengumpulan Data.....	32
3. 6. Teknik Analisis Data	34
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	 40
4. 1. Deskripsi Lokasi Penelitian.....	40
4.1.1 Sejarah Pabrik A'ang Kerupuk	40
4.1.2 Logo Pabrik A'angKerupuk.....	41
4.1.3 Visi Dan Misi Pabrik A'angKerupuk.....	41
4.1.4 Struktur Organisasi Pabrik A'ang Kerupuk.....	41

4. 2. Penyajian Data.....	42
4.2.1 A'ang Kerupuk Sebagai Usaha Kecil Menengah (UKM).	43
4.2.2 Strategi Bersaing Yang Digunakan Pabrik A'ang Kerupuk Dalam Menghadapi Persaingan	44
4.2.3 Analisis Lingkungan Internal.....	45
4.2 4 Analisis Lingkungan Eksternal.....	47
4.2.5 Analisis SWOT.....	48
4. 3. Pembahasan.....	53
4.3.1 Analisis Matriks Internal Faktor Analysis Summary (IFAS).....	53
4.3.2 Analisis Matriks Eksternal Faktor Analysis Summary(EFAS)....	55
4.3.3 Pengujian Keabsahan Data.....	56
4.3.4 Analisis Matriks SWOT.....	61
4.3.5 Diagram Analisis SWOT.....	67
 BAB IV SIMPULAN DAN SARAN	69
5. 1. Simpulan	69
5. 2. Saran	70
DAFTAR PUSTAKA	72
DAFTAR LAMPIRAN.....	74

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jenis-Jenis Kerupuk A'ang.....	3
Tabel 1.2 Daftar Pesaing Terdekat A'ang Kerupuk.....	4
Tabel 1.3 Data Penjualan A'ang Kerupuk.....	4
Tabel 2.1 Tabel IFAS.....	20
Tabel 2.2 Tabel EFAS.....	22
Tabel 2.3 Penelitian Terdahulu.....	28
Tabel 2.4 Kerangka Berfikir.....	29
Tabel 3.1 Jadwal Pelaksanaan Penelitian.....	30
Tabel 3.2 Matriks IFAS.....	35
Tabel 3.3 Matriks EFAS.....	36
Tabel 3.4 Matriks SWOT.....	38
Tabel 4.1 Identitas Informan Kunci.....	42
Tabel 4.2 Identitas Informan Utama.....	42
Tabel 4.3 Identitas Informan Tambahan.....	42
Tabel 4.4 Rating IFAS.....	54
Tabel 4.5 Matriks IFAS Pabrik A'ang Kerupuk.....	54
Tabel 4.6 Rating EFAS.....	55
Tabel 4.7 Matriks EFAS Pabrik A'ang Kerupuk.....	56
Tabel 4.8 Triangulasi Sumber.....	57
Tabel 4.9 Triangulasi Teknik Informan Kunci.....	58
Tabel 4.10 Triangulasi Teknik Informan Utama 1.....	59
Tabel 4.11 Triangulasi Teknik Informan Utama 2.....	60
Tabel 4.12 Matriks SWOT Pabrik A'ang Kerupuk.....	62

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Bentuk Matriks SWOT	26
Gambar 2.2. Diagram Matriks SWOT	27
Gambar 3.1. Triangulasi Sumber.....	33
Gambar 3.2. Triangulasi Teknik.....	34
Gambar 3.3. Triangulasi Waktu	34
Gambar 3.4. Diagram Matriks SWOT	38
Gambar 4.1. Logo Pabrik A'ang Kerupuk.....	41
Gambar 4.2. Struktur Organisasi Pabrik A'ang Kerupuk	41
Gambar 4.3. Diagram Analisis SWOT	68

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Penelitian.....	74
Lampiran 2. Daftar Pertanyaan Dan Hasil Wawancara.....	75
Lampiran 3. Perhitungan Rating IFAS dan Matrik IFAS.....	80
Lampiran 4. Perhitungan Rating EFAS dan Matrik EFAS.....	81
Lampiran 5. Kartu Bimbingan.....	82
Lampiran 6. Daftar Riwayat Hidup.....	83
Lampiran 7. Dokumentasi.....	84