

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PISANG ABI:
TINJAUAN SWOT, STP, DAN QSPM UNTUK
KEUNGGULAN KOMPETITIF**

***BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY OF PISANG ABI:
SWOT, STP, AND QSPM ANALYSIS FOR
COMPETITIVE ADVANTAGE***

Oleh
IRGI MAULANA
61201021008796

SKRIPSI



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

2025

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PISANG ABI:
TINJAUAN SWOT, STP, DAN QSPM UNTUK
KEUNGGULAN KOMPETITIF**

***BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY OF PISANG ABI:
SWOT, STP, AND QSPM ANALYSIS FOR
COMPETITIVE ADVANTAGE***

Oleh
IRGI MAULANA
61201021008796

SKRIPSI

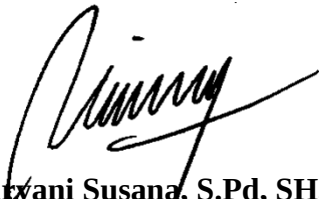
Telah disahkan dan disetujui pada:

Tempat : Depok

Tanggal : 10 Juli 2025

Dosen Pembimbing

Ketua Jurusan



Nuryani Susana, S.Pd, SH, MH
NIDN/NUPTK: 4362746647230073



Drs. Henky Hendrawan, MM, M.Si
NIDN/NUPTK: 7048743644130093

Mengetahui,

**Ketua
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI**

Prof. Dr. Abdul Hamid, MS
NIDN/NUPTK: 2017065701

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PISANG ABI:
TINJAUAN SWOT, STP, DAN QSPM UNTUK
KEUNGGULAN KOMPETITIF**

***BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY OF PISANG ABI:
SWOT, STP, AND QSPM ANALYSIS FOR
COMPETITIVE ADVANTAGE***

Oleh
IRGI MAULANA
61201021008796

SKRIPSI

Telah diujikan pada:
Tempat : Depok
Tanggal : 10 Juli 2025

Ketua Penguji



Drs. Henky Hendrawan, MM, M.Si
NIDN/NUPTK: 7048743644130093

Anggota Penguji



Iman Hernawan, SIP, MM
NIDN/NUPTK: 0419057905

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen



Drs. Henky Hendrawan, MM, M.Si
NIDN/NUPTK: 7048743644130093

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Lengkap : Irgi Maulana

N I M : 61201021008796

Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Bisnis Pisang Abi: Tinjauan SWOT, STP, dan QSPM Untuk Keunggulan Kompetitif

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Hasil penelitian dan penulisan dari skripsi saya adalah murni hasil pemikiran saya yang dikuatkan dengan adanya cek plagiasi sesuai dengan aturan yang berlaku di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI.
2. Hasil Penelitian dan penulisan dari skripsi saya ini, dengan ini dialihkan haknya kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk paten dan juga hal-hal yang berkaitan.
3. Penulisan hasil penelitian ini (skripsi) telah mengikuti kaidah-kaidah yang berlaku di lingkungan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI.
4. Apabila dikemudian hari, bahwa hasil penelitian ini dan penulisan skripsi ini mempunyai kesamaan atau terdapat unsur penjiplakan terhadap karya ilmiah orang lain, maka dengan ini saya siap menerima sanksi berupa:
 - a. Pencabutan gelar kesarjanaan saya yang telah saya terima.
 - b. Pencabutan ijazah saya sesuai dengan aturan atau undang-undang yang berlaku.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Depok, 10 Juli 2025



Irgi Maulana

Nama Lengkap : Irgi Maulana
NIM : 61201021008796
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Bisnis Pisang Abi: Tinjauan SWOT, STP dan QSP untuk Keunggulan Kompetitif

ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis strategi pengembangan bisnis UMKM Pisang Abi di Kota Depok, berlatar belakang fluktuasi signifikan produksi pisang dan meningkatnya tren camilan olahan pisang. Dinamika ini menuntut strategi adaptif untuk mempertahankan daya saing dan memanfaatkan peluang pasar. Metode penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan studi kasus pada Pisang Abi, yang melibatkan kerangka kerja manajemen strategis seperti analisis SWOT, STP dan QSPM. Analisis ini bertujuan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal, serta memprioritaskan strategi yang paling relevan. Hasilnya menunjukkan Pisang Abi memiliki kekuatan pada kemandirian operasional, identitas merek, dan inovasi rasa, namun menghadapi kelemahan pada promosi dan manajemen keuangan. Peluang besar muncul dari tren camilan sehat dan pertumbuhan pasar digital, sedangkan ancaman utama adalah fluktuasi harga bahan baku dan persaingan ketat. Berdasarkan analisis QSPM, strategi prioritas yang paling efektif adalah Peningkatan Kapabilitas Digital dan Profesionalisme Keuangan (TAS 5.70), yang esensial untuk memperkuat fondasi bisnis. Strategi ini diikuti oleh Ekspansi Pasar Digital Agresif (TAS 5.59) dan Penguatan Rantai Pasok dan Efisiensi Operasional (TAS 5.46), yang secara kolektif dirancang untuk mendorong pertumbuhan signifikan UMKM di tengah pasar yang kompetitif dan dinamis.

Kata Kunci: Pisang Abi; Strategi Bisnis; SWOT; STP; QSPM.

ABSTRACT

This research analyzes the business development strategy of MSME Pisang Abi in Depok City. The study was motivated by significant fluctuations in banana production and a rising trend in processed snack consumption, which created both challenges and opportunities. The goal was to formulate a suitable strategy to achieve a competitive advantage. The research employed a descriptive qualitative method with a case study approach, using strategic management frameworks like SWOT analysis, Segmenting, Targeting, Positioning (STP), and the Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM). The findings indicate that Pisang Abi has internal strengths in operational independence, brand identity, and flavor innovation, but faces weaknesses in promotion and financial management. Significant external opportunities include healthy snack trends and digital market growth, while threats consist of raw material price fluctuations and intense competition. Based on the QSPM analysis, the top priority strategy is to Enhance Digital Capabilities and Financial Professionalism (TAS 5.79). This is followed by Aggressive Digital Market Expansion (TAS 5.59) and Strengthening the Supply Chain and Operational Efficiency (TAS 5.46), all of which are crucial for driving significant and sustainable business growth.

Keywords: Pisang Abi; Business Strategy; SWOT; STP; QSPM.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penelitian dengan judul "Strategi Pengembangan Bisnis Pisang Abi: Tinjauan SWOT, STP, dan QSPM untuk Keunggulan Kompetitif" ini dapat diselesaikan dengan baik. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan merumuskan strategi bisnis yang efektif bagi UMKM Pisang Abi dalam menghadapi tantangan dan persaingan pasar. Dengan menggunakan pendekatan SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*), STP (*Segmenting, Targeting, Positioning*), serta QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*), penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang komprehensif mengenai langkah-langkah strategis yang dapat diterapkan oleh Pisang Abi guna meningkatkan daya saing dan memperluas pangsa pasarnya.

Penyelesaian penelitian ini tidak terlepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, kami ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT, atas rahmat dan karunia-Nya yang selalu menyertai dalam proses penelitian ini.
2. Keluarga dan orang tua, yang selalu memberikan doa, motivasi, dan dukungan moral maupun materil.
3. Bapak Mildy Rifa'i, S.E selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah berusaha untuk selalu mengembangkan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI ini dengan baik.
4. Bapak Prof. Dr. Abdul Hamid, M.S selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah mengelola kampus dengan cukup baik.
5. Bapak Drs. Henky Hendrawan, M.M., M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang terus berusaha untuk memajukan Prodi ini hingga kini telah mendapatkan Akreditasi B.
6. Ibu Nuryani Susana, S.Pd, SH, MH, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan masukan yang sangat berharga dalam penyusunan penelitian ini.
7. 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 yang tinggi mengajar penulis hingga penulis bisa menjadi seorang Sarjana Ekonomi seperti sekarang ini.
8. Para staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah melayani penulis dengan sepenuh hati.
9. Rekan-rekan mahasiswa angkatan 2021 yang telah bersama-sama penulis menjalani masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI selama empat tahun dengan penuh suka cita.
10. Bapak Irfan, Kak Dapa dan Kak Indah selaku *Owner* di Pisang Abi yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
11. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan dorongan yang luar biasa selama proses pembuatan skripsi ini.

Kami menyadari bahwa penelitian ini masih memiliki keterbatasan dan kekurangan. Oleh karena itu, kami sangat terbuka terhadap kritik dan saran yang membangun untuk penyempurnaan penelitian ini di masa mendatang. Harapan kami, penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi akademisi, praktisi bisnis, serta pelaku UMKM dalam mengembangkan strategi bisnis yang lebih efektif dan berkelanjutan.

Depok, 10 Juli 2025

A handwritten signature in black ink, consisting of stylized, overlapping loops and lines, representing the name Irgi Maulana.

Penulis

Irgi Maulana

DAFTAR ISI

	Halaman
Lembar Judul Skripsi	i
Lembar Pengesahan Skripsi	ii
Lembar Pengujian Skripsi	iii
Lembar Pernyataan	iv
Lembar Abstrak.....	v
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 Ruang lingkup atau Batasan masalah	4
1.4 Rumusan Masalah	4
1.5 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	5
1.5.1 Maksud Penelitian.....	5
1.5.2 Tujuan Penelitian	5
1.6 Manfaat Penelitian	6
1.7 Sistematika Penulisan	6
 BAB II KAJIAN PUSTAKA	
2.1 Manajemen Strategi	8
2.2 Analisis Strategi Bisnis	11
2.2.1 Analisis IFE dan EFE.....	11
2.2.1 Analisis IE	12
2.2.2 Analisis SWOT	13
2.2.3 Analisis STP.....	14
2.2.4 Analisis QSPM.....	17
2.3 Keunggulan Kompetitif.....	19
2.4 Penelitian Terdahulu	21
2.5 Kerangka Pemikiran.....	23
 BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Desain dan Jenis Penelitian.....	26
3.2 Objek, Lokasi dan Waktu Penelitian.....	27
3.3 Jenis dan Sumber Data Penelitian	28

3.4	Populasi dan Sampel Penelitian	29
3.4.1	Populasi Penelitian	29
3.4.2	Sampel Penelitian	30
3.5	Metode Pengumpulan Data	30
3.6	Metode Pengolahan / Analisis Data	31

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Hasil Penelitian	37
4.1.1	Gambaran Umum Responden dan Lokasi Penelitian....	37
4.2	Pembahasan dan Interpretasi Penelitian.....	39
4.2.1	Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal	39
4.2.1.1	Kekuatan Pisang Abi.....	40
4.2.1.2	Kelemahan Pisang Abi.....	42
4.2.1.3	Peluang Pisang Abi	43
4.2.1.4	Ancaman Pisang Abi.....	45
4.2.2	Matriks IFE	46
4.2.3	Matriks EFE	48
4.2.4	Matriks IE	50
4.2.5	Hasil Analisis Matriks SWOT	53
4.2.6	Hasil Analisis STP	56
4.2.6.1	Segmentasi Pasar (<i>Segmenting</i>)	56
4.2.6.2	Target Pasar (<i>Targeting</i>)	58
4.2.6.3	Posisi Pasar (<i>Positioning</i>)	59
4.2.7	Hasil Analisis QSPM	61
4.2.8	Interpretasi Penelitian.....	66
4.2.8.1	Analisis Faktor Internal.....	66
4.2.8.2	Analisis Faktor Eksternal	67
4.2.8.3	Analisis Matriks IE	68
4.2.8.4	Formulasi Strategi Terbaik QSPM.....	68

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1	Kesimpulan	70
5.2	Saran.....	71
5.2.1	Saran Akademis / Teoritis.....	71
5.2.2	Saran untuk Penelitian Lanjutan	71
5.2.3	Saran Praktis	71

DAFTAR PUSTAKA	73
LAMPIRAN	75

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Produksi Pisang	1
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	21
Tabel 3.1 Jadwal Pelaksanaan Penelitian	27
Tabel 3.2 Matriks IFE	32
Tabel 3.3 Matriks EFE	32
Tabel 3.4 Matriks SWOT	34
Tabel 3.5 Implementasi STP	35
Tabel 3.6 Matriks QSP	36
Tabel 4.1 Analisis Matriks IFE Pisang Abi	47
Tabel 4.2 Analisis EFE Pisang Abi	48
Tabel 4.3 Hasil Implementasi Analisis STP	60
Tabel 4.4 Hasil Analisis QSPM Pisang Abi	63
Tabel 4.5 Hasil Analisis Prioritas Strategi QSPM Pisang Abi	64

DAFTAR BAGAN / GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran	25
Gambar 3.1 Matriks IE	33
Gambar 4.1 Lokasi Penelitian	39
Gambar 4.2 Hasil Analisis Matriks IE	50
Gambar 4.3 Hasil Analisis Matriks SWOT	54

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara	75
Lampiran 2. Kuesioner Identifikasi Faktor Internal Dan Eksternal	78
Lampiran 3. Kuesioner Penetapan Rating	83
Lampiran 4. Kuesioner Penentuan Nilai Bobot	87
Lampiran 5. Penentuan Strategi Pemasaran Pendekatan STP	95
Lampiran 6. Penentuan Strategi Alternatif Pendekatan QSPM	98
Lampiran 7. Surat Pengantar Penelitian	109
Lampiran 8. Surat Balasan Penelitian	110
Lampiran 9. Riwayat Hidup Peneliti	111
Lampiran 10. Kartu Bimbingan Skripsi	112
Lampiran 11. Hasil Cek Plagiarisme	113