

**ANALISIS STRATEGI BISNIS DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UMKM**

(Studi Kasus Bakso Super Rasa di Jalan Gayungan Surabaya)

SKRIPSI



Oleh :

DENYKA ARINDA PUTRI

NPM. 17042010105

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
SURABAYA**

2021

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISIS STRATEGI BISNIS DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UMKM
(Studi Kasus Usaha Bakso Super Rasa di Jalan Gayungan Surabaya)**

Disusun oleh :

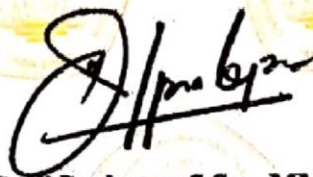
DENYKA ARINDA PUTRI

NPM. 17042010105

Telah disetujui untuk mengikuti Ujian Skripsi

Menyetujui

PEMBIMBING



Budi Prabowo, S.Sos, MM

NIP. 196210161988031001

Mengetahui,

DEKAN

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK



Dr. Drs. H. Gendut Sukarno, MS, CHRA

NIP. 195907011987031001

LEMBAR PENGESAHAN
ANALISIS STRATEGI BISNIS DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UMKM
(Studi Kasus Usaha Bakso Super Rasa di Jalan Gayungan Surabaya)

Disusun oleh:
DENYKA ARINDA PUTRI
NPM. 17042010105

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi
Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

Pada Tanggal: 26 Maret 2021

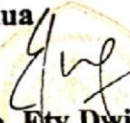
PEMBIMBING UTAMA



Budi Prabowo, S.Sos.MM
NIP. 196210161988031001

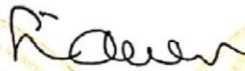
TIM PENGUJI

1. Ketua



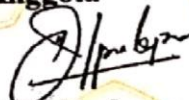
Dra. Ety Dwi Susanti, M.Si
NIP. 196805011994032001

2. Sekretaris



Dra. Lia Nirawati, M.Si
NIP. 196009241993032001

3. Anggota



Budi Prabowo, S.Sos.MM
NIP. 196210161988031001

Mengetahui,
DEKAN
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK



Dr. Drs. E. Gendut Sukarno, MS, CHRA
NIP. 195907011987031001

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan proposal penelitian yang berjudul “**Analisis Strategi Bisnis Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM (Studi Kasus Usaha Bakso Super Rasa di Jalan Gayungan Surabaya)**”.

Proposal penelitian ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mengerjakan skripsi pada program Strata-1 Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada **Bapak Budi Prabowo S.Sos, M.M**, selaku dosen pembimbing yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini, dengan segala kesabaran rela meluangkan waktu untuk penulis yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini. Pada kesempatan ini penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Yth :

1. Bapak Dr. Drs. Ec. Gendut Sukarno, MS. CHRA selaku dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Ibu Dra. Siti Ning Farida M.Si, selaku koordinator Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

3. Bapak dan Ibu dosen Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, yang telah memberikan ilmu dan dukungan kepada penulis.
4. Kepada kedua Orang Tua penulis yang banyak membantu dan memberikan dukungan secara moril dan materi.
5. Kepada Denyka Afida Putri selaku saudara kembar penulis yang slalu memberikan semangat kepada penulis dalam mengerjakan skripsi.
6. Pak Arif Dan Ibu Puji selaku pemilik Bakso Super Rasa yang telah menerima secara baik, membimbing dan memberikan informasi kepada penulis.
7. Para karyawan dan konsumen Bakso Super Rasa yang telah bersedia untuk memberikan informasi kepada penulis.
8. Para sahabat terdekat penulis Stephanie, Fina, Mida, Garfianka dan “Avengers” yaitu Isna, Monica, Mega, Adel, Putri, Alvira yang selalu mendukung dan memberi semangat.
9. Teman-teman Administrasi Bisnis angkatan 2017 yang telah memberikan dukungan dan bantuannya dalam menyelesaikan laporan ini.

Selain itu, penulis menyadari sepenuhnya bahwa didalam menyusun skripsi ini masih kurang dari sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kebaikan dimasa yang akan datang. Akhir kata doa dan harapan semoga ilmu yang didapat bermanfaat bagi semua pihak.

Surabaya, Maret 2021

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGATAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
ABTRAKSI.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
1. Secara Teoritis	8
2. Secara Praktis	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	10
2.1 Penelitian Terdahulu	10
2.2 Landasan Teori	12
2.2.1 Strategi	12
2.2.1.1 Definisi Strategi	12
2.2.1.2 Definisi Bisnis	12
2.2.1.3 Definisi Strategi Bisnis.....	13
2.2.2 Manajemen Strategi	15
2.2.3 Usaha Mikro Kecil dan Menengah	15
2.2.3.1 Definisi Usaha Mikro Kecil dan Menengah	16

2.2.3.2	Karakteristik Usaha Kecil dan Menengah	17
2.2.3.3	Kriteria Usaha Kecil Menengah.....	18
2.2.3.4	Keunggulan dan Kelemahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah	18
2.2.4	Strategi Fungsional	22
2.2.5	Analisis SWOT	24
2.2.6	Penjualan	25
2.2.6.1	Proses Penjualan	26
2.2.6.2	Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	28
2.2.7	Profit.....	29
2.2.8	Kerangka Berpikir.....	30
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		32
3.1	Pendekatan dan Jenis Penelitian	32
3.2	Batasan Penelitian.....	33
3.3	Lokasi Penelitian	33
3.4	Populasi, Sampel, Teknik Penarikan Sampel	34
3.4.1	Populasi	34
3.4.2	Sampel dan Teknik Penarikan Sampel	34
3.5	Objek dan Informasi Penelitian	36
3.5.1	Objek Penelitian.....	36
3.5.2	Informasi Penelitian	36
3.6	Teknik Pengumpulan Data	37
3.6.1	Jenis data	37
3.6.2	Cara Pengumpulan Data	37
3.7	Teknik Analisis Data.....	38
3.8	Analisis SWOT.....	38
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		32
4.1	Hasil.....	32
4.1.1	Gambaran Umum Obyek Penelitian	32
4.2	Hasil Penyajian Data.....	49
4.2.1	Hasil Wawancara	50

4.2.2	Identitas Informan.....	59
4.3.1	Hasil Penelitian Pada Usaha Bakso Super Rasa	60
4.3.2	Tahap Pengumpulan Data.....	61
4.3.2.1	Data Internal	61
4.3.2.2	Data Eksternal.....	65
4.3.2.3	Tahap Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal dengan menggunakan table IFAS dan tabel EFAS	68
4.3.2.4	Tahap Analisis Menggunakan Diagram Analisis SWOT	73
4.3	Pembahasan.....	76
4.4.1	Analisis SWOT Faktor Internal dan Faktor Eksternal Usaha Bakso Super Rasa 76	
4.4.2	Formulasi Strategi.....	80
4.4.3	Skala Prioritas Strategi	83
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		470
5.1	Kesimpulan.....	90
5.2	Saran	47
Daftar Pustaka.....		482
LAMPIRAN		94
PEDOMAN WAWANCARA UNTUK PEMILIK.....		894
PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KARYAWAN		897
PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KONSUMEN		898

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pesaing Bakso Super Rasa.....	7
Tabel 1.2 Pendapatan Tahun 2019.....	7
Tabel 1.3 Pendapatan Tahun 2020.....	8
Tabel 3.1 IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>).....	39
Tabel 3.2 EFAS (<i>External Factor Analysis Summary</i>).....	40
Tabel 3.3 Matrik SWOT.....	42
Tabel 4.1 Menu Makanan dan Minuman.....	48
Tabel 4.2 Identitas Informan.....	59
Tabel 4.3 Data Pesaing Bakso Super Rasa.....	65
Tabel 4.4 IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>).....	68
Tabel 4.5 EFAS (<i>External Factor Analysis Summary</i>).....	70
Tabel 4.6 Rumusan Strategi Matriks SWOT.....	74
Tabel 4.7 Perencanaan Kombinasi Strategi SWOT.....	74
Tabel 4.8 Matriks SWOT.....	75
Tabel 4.9 Perbandingan Hasil Penelitian Usaha Bakso Super Rasa dengan Penelitian Terdahulu.....	84

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir.....	30
Gambar 3.1 Analisis SWOT.....	44
Gambar 4.1 Diagram Analisis SWOT.....	73

ABSTRAKSI

**ANALISIS STRATEGI BISNIS DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UMKM**

(Studi Kasus Bakso Super Rasa di Jalan Gayungan Surabaya)

Denyka Arinda Putri

Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Denykaarindap@gmail.com

Abstrak

Di era saat ini UMKM perlu memaksimalkan usahanya agar dapat bertahan hidup. Usaha Mikro Kecil yang menjadi objek penelitian ini adalah usaha Bakso Super Rasa yang berada di Jalan Gayungan Surabaya. Usaha ini merupakan usaha yang bergerak dibidang kuliner. Tujuan saya dalam memilih penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis strategi bisnis yang digunakan Bakso Super Rasa dalam bidang keuangan, sumber daya manusia, pemasaran dan produksi dalam mempertahankan usaha dan meningkatkan pendapatan.

Dalam penelitian ini, metode yang digunakan yaitu deskriptif kuantitatif dengan menggunakan teknik pengambilan data melalui wawancara, observasi dan dokumentasi yang berkaitan dengan strategi bisnis dalam mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dengan metode SWOT pada usaha Bakso Super Rasa.

Melalui analisis menggunakan IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factor Analysis Summary*) pada usaha Bakso Super Rasa memiliki skor dari faktor internal yaitu, Kekuatan sebesar 2,1 dan Kelemahan sebesar 1,25 sedangkan skor dari faktor eksternal yaitu Peluang sebesar 1,95 dan Ancaman sebesar 1,2 dalam perusahaannya. Pilihan strategi adalah menggunakan strategi SO, sehingga pada diagram S dan O terletak pada kuadran I yaitu perusahaan memiliki kekuatan untuk memaksimalkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan dan ancaman dengan mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*).

Kata Kunci : UMKM, Strategi Bisnis, Analisis SWOT

ABSTRACTION

BUSINESS STRATEGY ANALYSIS IN A EFFORT TO INCREASE SALES VOLUME AT SMALL MIKRO BUSINESS

(Business Case Studi Bakso Super Rasa in Gayungan Surabaya)

Denyka Arinda Putri

Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Denykaarindap@gmail.com

In fast changing and competitive era, small micro business needs to maximize their capability in order to survive. Small micro business which become the object of this research is Bakso Super Rasa located on Jalan Gayungan Surabaya. This business is in culinary field. My purpose in this particular research is to know and analyse their business strategies on finance, human resource, marketing and production in order to sustain and increase business revenue.

This research uses descriptive quantitative method and research data were obtained by interviews, observation and documentation related to business strategy in identifying Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats (SWOT) on Bakso Super Rasa.

By using analysis of IFAS (Internal Factor Analysis Summary) and EFAS (External Factor Analysis Summary) this research showed that Bakso Super Rasa had score of internal factors, namely Strengths of 2,1 and Weaknesses of 1,25 while the score of external factors, namely Opportunities of 1,95 and Threats of 1,2. This research indicates that the choice of strategy is to use the SO strategy, so that the S and O diagrams are located in quadrant I, Bakso Super Rasa has the power to maximize existing opportunities by minimizing weaknesses and threats by supporting aggressive growth policies (Growth oriented strategy).

Keywords : Small Micro Business, Business Strategy, SWOT Analysis