

ANALISIS STRATEGI BISNIS PADA UD. CENGKEH MADAGASKAR

DI SIDOARJO

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ilmu  
Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

UPN “Veteran” Jawa Timur



Oleh :

AHMAD KHUZAIMY

NPM. 1142010069

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAWA TIMUR

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS

SURABAYA

2015

ANALISIS STRATEGI BISNIS PADA UD. CENGKEH MADAGASKAR  
DI SIDOARJO

Oleh :

AHMAD KHUZAIMY  
NPM. 1142010069

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi  
Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” JawaTimur

Pada tanggal : 29 Mei 2015

Menyetujui,

Pembimbing Utama

Dr. Eddy Poernomo, SE, MM  
NIP. 195507181983022001

Tim Penguji

1. Ketua

Dra. Lia Nirawati, M.Si  
NIP. 195507181983022001

2. Sekretaris

Dr. Eddy Poernomo, SE, MM  
NIP. 195408251984031001

3. Anggota

RY. Rusdianto, S.Sos, M.Si  
NIP. 372069500461

Mengetahui,

DEKAN

Dra.Hj. Suparwati, M.Si  
NIP. 195507181983022001

## KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur saya panjatkan kehadirat Allah Yang Maha Kuasa, karena berkat limpahan Rahmat dan Karunia-Nya sehingga saya dapat menyusun skripsi ini dengan baik dan tepat pada waktunya. Dalam skripsi ini saya membahas mengenai Strategi Bisnis UD. Cengkeh Madagaska dengan judul “Analisis Strategi Bisnis Pada UD. Cengkeh Madagaskar di Sidoarjo”. Penulisan laporan ini disusun untuk memenuhi syarat wajib penulisan skripsi dan tugas akhir program S1 Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Pengembangan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

Skripsi ini dibuat dengan berbagai observasi dan beberapa bantuan dari berbagai pihak untuk membantu menyelesaikan tantangan dan hambatan selama mengerjakan makalah ini. Oleh karena itu, kami mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak Dr. Eddy Poernomo SE.MM, selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk memberikan petunjuk dan penghargaan serta dorongan sejak awal hingga akhir penyusunan skripsi.

Penyusunan skripsi ini juga tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, sehingga dapat terselesaikan dengan baik. Pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Dra. Hj. Suparwati M.Si, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran Jawa Timur.

2. Ibu Dra. Lia Nirawati, M.Si, selaku Kepala Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
  3. Ibu Dra. Siti Ning Farida selaku Sekretaris, Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
  4. Bapak dan Ibu dosen Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
  5. Direktur utama dan karyawan UD. Cengkeh Madagaskar, yang telah bersedia memberikan kesempatan bagi penulis untuk melakukan penelitian.
  6. Kedua orang tua penulis yang selalu memberikan dukungan baik moral maupun material sehingga dapat terselesaikan skripsi ini.
  7. Teman-teman dari jurusan Ilmu Administrasi Bisnis 2011 yang selalu memberikan dukungan untuk mengerjakan skripsi ini.
  8. Terimakasih kepada Wayne Rooney selaku Striker dan Captain Manchester United, yang telah mendoakan serta memberikan semangat penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
- Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang

mendasar pada proposal ini. Oleh karena itu kami mengundang pembaca untuk memberikan saran serta kritik yang dapat membangun penulis. Kritik konstruktif dari pembaca sangat kami harapkan untuk penyempurnaan makalah selanjutnya.

Akhir kata semoga makalah ini dapat memberikan manfaat bagi kita sekalian.

Surabaya, Mei 2015

Penulis

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	i
DAFTAR ISI .....	iii
DAFTAR GAMBAR .....	vii
DAFTAR TABEL .....	viii
BAB I       PENDAHULUAN	
1.1    Latar Belakang .....	1
1.2    Rumusan Masalah .....	3
1.3    Tujuan Penelitian.....	3
1.4    Manfaat Penelitian.....	4
BAB II       KAJIAN PUSTAKA	
2.1    Hasil Penelitian Terdahulu .....	5

2.2	Manajemen Strategi .....	7
2.2.1	Pengertian Manajemen Strategi .....	7
2.2.2	Tahapan Manajemen Strategi .....	9
2.2.3	Konsep Strategi .....	10
2.2.4	Tipe Strategi .....	12
2.2.5	Manfaat Manajemen Strategi .....	13
2.3	UD. Cengkeh Madagaskar .....	14
2.3.1	Pengertian UD. Cengkeh Madaskar .....	14
2.3.2	Fungsi UD. Cengkeh Madagaskar .....	15
2.3.3	Tujuan UD. Cengkeh Madagaskar .....	15
2.4	Analisis SWOT .....	16
2.4.1	Pengertian Analisis SWOT .....	16
2.5	Strategi Bisnis .....	21
2.5.1	Strategi Produksi .....	21

2.5.2	Strategi Keuangan .....	24
2.5.3	Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia .....	28
2.5.4	Strategi Pasar .....	32
2.6	Kerangka Berpikir .....	36

### BAB III METODE PENELITIAN

3.1	Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	39
3.2	Lokasi Penelitian .....	41
3.3	Unit Analisis Penelitian .....	41
3.4	Obyek Dan Informasi .....	42
3.5	Teknik Pengumpulan Data .....	43
3.6	Teknik Analisis Data .....	45
3.7	Analisi SWOT .....	45
3.7.1	Cara Membuat Analisis SWOT (EFAS-IFAS) .....	45
3.8	Pengujian Keabsahan Data .....	51



## BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1	Gambaran Umum Obyek Penelitian .....	53
4.1.1	Sejarah Perusahaan .....	53
4.2.1	Visi dan Misi .....	56
4.1.3	Struktur Organisasi .....	57
4.2	Hasil Penyajian Data .....	58
4.2.1	Identitas Informan .....	63
4.2.2	Hasil Penelitian UD. Cengkeh Madagaskar .....	64
4.2.3	Analisis SWOT .....	65
4.2.3.1	Tahap Pengumpulan Data .....	65
4.2.3.2	Faktor Internal UD. Cengkeh Madagaskar .....	66
4.3	Pembahasan .....	72
4.3.1	Analisi SWOT .....	72
4.3.1.1	Analisis Faktor Intern dan Ekstern IFAS EFAS.....	72

4.3.1.2 Tahap Analisis .....	74
4.3.2 Strategi Formulasi .....	78
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Kesimpulan .....	80
5.2 Saran .....	80
DAFTAR PUSTAKA .....	82
DAFTAR LAMPIRAN .....	83

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Krangka Berpikir .....	36
Gambar 4.1 Struktur Organisasi .....	57
Gambar 4.2 Diagram Analisi SWOT .....	74

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 EFAS .....	47
Tabel 3.2 IFAS .....	49
Tabel 3.3 Matrik SWOT .....	50
Tabel 4.2 Data Informan .....	64
Tabel 4.3 IFAS (Internal Strategic Factor Analysis Summary) .....	72
Tabel 4.4 EFAS (Eksternal Strategic Factor Analysis Summary) .....	73
Tabel 4.5 Rumusan Strategi Kualitatif Matrik SWOT .....	75
Tabel 4.6 Perencanaan Kombinasi Strategi Kuantitatif .....	76
Tabel 4.7 Matrik SWOT .....	77

ABSTRAKSI  
ANALISIS STRATEGI BISNIS PADA UD. CENGKEH MADAGASKAR  
DI SIDOARJO

Oleh :

AHMAD KHUZAIMY

Dalam era pasar bebas dimana situasi pasar yang semakin kompetitif serta penuh dengan ketidakpastian, setiap perusahaan pasti dihadapkan pada persaingan yang ketat. Hal ini mengharuskan perusahaan untuk dapat melakukan aktifitasnya seefektif dan seefisien sehingga perusahaan tersebut dapat meningkatkan daya saingnya dan kelangsungan hidup perusahaan dapat terjamin dalam jangka waktu yang relatif lama.

UD. Cengkeh Madagaskar merupakan suatu usaha di bidang hasil bumi yaitu cengkeh. Bisnis cengkeh bukan tanpa masalah, karena setiap usaha pasti akan bersaing dengan usaha lain untuk tetap ada dan berkembang. Untuk hal ini, para pelaku bisnis cengkeh harus mempunyai strategi bisnis yang baik untuk mengembangkan usahanya sehingga tetap bisa bersaing. Mengamati hal tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian kualitatif tentang strategi pada bisnis cengkeh di UD. Cengkeh Madagaskar. Dengan menggunakan informan dari pemilik UD. Cengkeh Madagaskar serta mengamati empat strategi utama bisnis yang meliputi strategi keuangan, produksi, pemasaran dan sumber daya manusia.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam mengelola keuangan, UD. Cengkeh Madagaskar hanya mencatat jumlah seluruh hasil penjualan kemudian dikurangi dengan jumlah pembelian serta biaya-biaya lainnya. Dari sisi strategi produksi, UD. Cengkeh Madagaskar dalam memperoleh produk selalu menyediakan yang matang untuk menarik minat pelanggan, dalam memasarkan produk, UD. Cengkeh Madagaskar hanya memberikan informasi kepada pelanggan maupun teman-teman seprofesi mereka. Dalam mencari tenaga kerja, UD. Cengkeh Madagaskar mendapatkan tenaga kerja dari orang-orang sekitar perusahaan sendiri. Untuk merekrut tenaga kerja, perusahaan hanya melihat orang tersebut nit bekerja atau tidak.

**Kata Kunci** : UD. Cengkeh Madagaskar, strategi keuangan, strategi produksi

Strategi pemasaran, strategi sumber daya alam.

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Dalam era pasar bebas dimana situasi pasar yang semakin kompetitif serta penuh dengan ketidak pastian setiap akan dihadapkan pada persaingan yang ketat. Hal ini mengharuskan perusahaan untuk dapat melakukan aktifitasnya secara efektif dan efisien sehingga perusahaan tersebut dapat meningkatkan daya saing dan kelangsungan hidup perusahaan.

Pada kondisi saat ini, konsumen memiliki peluang yang lebih luas untuk memilih produk atau barang yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya. Oleh karena itu, konsentrasi pemasaran tidak lagi sekedar bagaimana produk itu sampai pada pelanggan, tetapi lebih fokus kepada apakah produk atau barang tersebut dapat memnuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan sehingga tercapailah kepuasan pelanggan.

Ketatnya persaingan, membuat perusahaan yang ingin memperoleh keunggulan, dituntut untuk mencari kiat-kiat yang tepat agar tetap mampu bertahan menghadapi persaingan. Oleh karena itu, Penyesuaian diri perusahaan terhadap perkembangan mutlak diperlukan.

Menghadapi persaingan antar perusahaan, manajemen membutuhkan suatu strategi bisnis yang terpadu sehingga para eksekutif dapat mengantisipasi dampak dari suatu kejadian dan mampu bertindak proaktif atau inovatif untuk mempertahankan dan meningkatkan kemampuan bersaing.

Kemampuan untuk mempertahankan dan meningkatkan kemampuan bersaing dapat dilakukan antara lain dengan menetapkan strategi bisnis yang tepat.

Mengembangkan strategi bisnis yang tepat bukanlah suatu pekerjaan yang mudah. Untuk mencapai strategi bisnis kompetitif yang efektif, perusahaan harus memperoleh informasi mengenai pesaing dan secara terus menerus mampu membandingkan antara produk, harga, saluran distribusi, dan promosinya dengan pesaing-pesaing yang terdekat. Dengan cara ini, maka perusahaan akan dapat menemukan bidang-bidang berpotensi yang memiliki keunggulan dan kelemahan kompetitif.

Dalam perencanaan strategi bisnis, kreativitas merupakan komponen yang penting untuk menciptakan perbedaan yang unik serta menghasilkan strategi bersaing yang memiliki keunggulan. Kreativitas adalah kemampuan seseorang untuk menciptakan ide-ide baru untuk mengganti atau mengubah ide-ide lama yang selama ini dilakukan.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi bisnis sangat diperlukan untuk bisnis apapun, termasuk dalam bisnis cengkeh. Bisnis cengkeh dapat dilakukan oleh semua orang yang mau mengeluti usaha ini, karena bisnis cengkeh ini banyak mendatangkan keuntungan, asal mengetahui harga dari pabrik dan harga jual ke

konsumen. Selain itu dalam bisnis cengkeh untuk dapat berhasil perlu dilakukan strategi yang tepat.

Bisnis cengkeh ini bukan tanpa ada masalah, karena setiap usaha pasti akan ada pesaing dengan usaha lain untuk tetap ada dan berkembang. Untuk mengatasi hal ini, para pelaku bisnis cengkeh ini mempunyai strategi bisnis yang baik untuk mengembangkan usahanya agar tetap bisa bersaing.

Sampai saat ini yang menjadi salah satu masalah yang harus dihadapi dalam mengembangkan bisnis cengkeh adalah permodalan, yang sebagian besar modal tersebut berasal dari modal sendiri. Dan kadang dilakukan utang kepada penjual cengkeh.

Strategi bisnis yang efektif, salah satunya dapat dilihat dari stabilitas tingkat pembelian dari tahun ke tahun sesuai dengan kualitas produk atau barang yang mampu dihasilkan dan dijual oleh perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti ingin mengetahui strategi bisnis apa yang digunakan oleh UD. Cengkeh Madagaskar dalam mempertahankan usahanya agar dapat berkembang.

## 1.2 Rumusan Masalah :

Bagaimana strategi bisnis yang dilakukan UD. Cengkeh Madagaskar di Sidoarjo?

## 1.3 Tujuan Penelitian :



Untuk mengetahui dan menganalisis strategi bisnis yang dilakukan UD.Cengkeh Madagaskar di Sidoarjo.

#### 1.4 Manfaat Penelitian

Dengan penelitian ini diharapkan dapat berguna :

Teoritis

1. Hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi atau bahan pertimbangan bagi peneliti selanjutnya, khususnya Ilmu Administrasi Bisnis yang berkaitan dengan bisnis cengkeh.

Praktis

2. Hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi UD.Cengkeh Madagaskar untuk memberi sumbangan pikiran dalam menjalankan strategi bisnis cengkeh.