

LEMBAR COVER

**ANALISIS STRATEGI BISNIS UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA NONIK CAFE TULUNGAGUNG**

SKRIPSI



OLEH :

FARREL ANDHIKA

NPM : 20042010208

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR**

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS

SURABAYA

2024

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISIS STRATEGI BISNIS UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA NONIK CAFE TULUNGAGUNG**

Disusun Oleh :

Farrel Andhika
NPM. 20042016208

Telah disetujui untuk mengikuti Ujian Lisan Skripsi

Menyetujui,

Pembimbing


Dr. Acep Samsudin, S.Sos., MM., MA.
NPT. 21/19771204337

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik


Dr. Catur Suratnoaji, M.Si.
NIP. 196804182021211006

LEMBAR PENGESAHAN

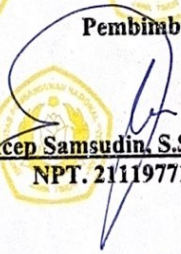
ANALISIS STRATEGI BISNIS UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA NONIK CAFE TULUNGAGUNG

Disusun Oleh :

Farrel Andhika
26042010268

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 13 Mei 2024
Menyetujui,

Pembimbing


Dr. Acep Samsudin, S.Sos., MM., MA.
NPT. 21119771204337

Tim Penguji

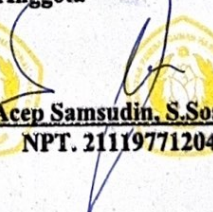
1. Ketua


Dra. Lia Nirawati, M.Si.
NIP. 196009241993032001

2. Sekretaris


Dra. Siti Ning Farida, M.Si.
NIP. 196406391990032000

3. Anggota


Dr. Acep Samsudin, S.Sos., MM., MA.
NPT. 21119771204337

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik


Dr. Catur Suratnoaji, M.Si.
NIP. 196804182021211006

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Farrel Andhika

NPM : 20042010208

Program Studi : Administrasi Bisnis

Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Judul Skripsi : Analisis Strategi Bisnis untuk Meningkatkan Penjualan pada Nonik
Cafe Tulungagung

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Skripsi ini merupakan hasil karya asli pribadi saya yang dibuktikan melalui cek plagiasi dengan ketentuan maksimal 30 persen untuk diajukan sebagai persyaratan memperoleh gelar Strata 1 di Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur.
2. Semua sumber yang digunakan dalam penulisan skripsi ini telah saya cantumkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
3. Jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan karya asli saya atau merupakan hasil plagiarisme dari karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi yang berlaku.

Surabaya,

Yang Membuat Pernyataan,



Farrel Andhika

NPM. 20042010208

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, atas berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Analisis Strategi Bisnis untuk Meningkatkan Penjualan Pada Nonik Café Tulungagung”.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Dr. Acep Samsudin, S.sos., MM.,MA sebagai dosen pembimbing utama yang telah memberikan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan, wejangan serta semangat kepada penulis. Selain itu, penulis juga mendapatkan sebuah bantuan dari berbagai orang, baik berwujud materiil, moril, dan spiritual. Dengan itu peneliti banyak mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Catur Suratnoaji, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Bapak Dr. Acep Samsudin, S.sos., MM.,MA selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Bapak dan Ibu dosen Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
4. Orang tua, keluarga, dan sanak saudara yang selalu memberikan dukungan dan semangat terhadap penulis dalam menyelesaikan proposal skripsi ini.
5. Sahabat dan teman-teman yang selalu memberikan dukungan dan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Sahabat dan teman-teman Administrasi Bisnis Angkatan Tahun 2020 yang sama-sama ada dan memberikan satu sama lain motivasi sehingga penulis sanggup mengerjakan penulisan skripsi ini hingga selesai.

Penulis sadar bahwasanya dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat banyak sekali kekurangan. Pentingnya saran dan kritik dari berbagai pihak yang saya harapkan agar penulisan dalam skripsi ini bisa menjadikannya sempurna. Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis serta keterbatasan penulis miliki, harapannya semoga skripsi ini memberikan dampak positif bagi para pembaca dan pihak-pihak lainnya yang memiliki kepentingan.

Surabaya, 25 September 2023

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1 Penelitian Terdahulu	10
2.2 Landasan Teori	15
2.2.1 Strategi	15
2.2.2 Strategi Bisnis	19
2.2.3 Manajemen Strategis	23
2.2.4 Omset Penjualan.....	25
2.2.5 Penjualan	26
2.2.6 Analisis SWOT	28
2.3 Kerangka Berpikir.....	32
BAB III METODE PENELITIAN	32
3.1 Jenis Penelitian	32
3.2 Fokus Penelitian.....	32
3.3 Lokasi Penelitian.....	33
3.4 Informan Penelitian.....	33

3.5	Objek dan Informan Penelitian	34
3.5.1	Objek Penelitian	34
3.5.2	Informan Penelitian	35
3.6	Teknik Pengumpulan Data.....	35
3.7	Jenis dan Sumber Data.....	36
3.7.1	Jenis Data	36
3.7.2	Sumber Data.....	36
3.8	Teknik Analisis Data	36
3.8.1	Wawancara	37
3.8.2	Observasi	37
3.8.3	Dokumentasi.....	37
3.8.4	Triangulasi.....	37
3.9	Teknik Analisis Data Kualitatif.....	40
3.10	Analisis SWOT	41
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....		45
4.1	Gambar Umum Objek Penelitian.....	45
4.1.1	Profil Perusahaan.....	45
4.1.2	Logo Perusahaan	46
4.1.3	Struktur Organisasi.....	48
4.2	Penyajian Data	49
4.2.1	Deskripsi Hasil Wawancara	52
4.2.2	Analisis SWOT	52
4.2.3	Tahap Analisis Faktor Matriks IFAS dan EFAS.....	54
4.2.4	Diagram SWOT.....	59
4.2.5	Matriks Internal Eksternal.....	61
4.2.6	Matriks Alternatif Strategi SWOT	62
4.3	Pembahasan	65
4.3.1	Kendala yang Dihadapi	69
4.3.2	Perbandingan Hasil Penelitian Pada Nonik Cafe Tulungagung dengan Penelitian Terdahulu.....	70
BAB V PENUTUP.....		73
5.1	Kesimpulan	73

5.2 Saran	75
DAFTAR PUSTAKA	77
LAMPIRAN.....	80

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Hasil Rata-rata Kuesioner Responden IFAS (Internal Factor Analysis Summary)	54
Tabel 4. 2 Hasil IFAS (Internal Factor Analysis Summary).....	55
Tabel 4. 3 Hasil Rata-rata Kuesioner Responden EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary)	57
Tabel 4. 4 Hasil EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary).....	58
Tabel 4. 5 Total Skor Faktor Strategi (Internal dan Eksternal).....	59
Tabel 4. 6 Matriks Analisis Strategi SWOT	62
Tabel 4. 7 Perbandingan Hasil Penelitian Nonik Cafe Tulungagung dengan..... Penelitian Sebelumnya	70

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Omset Penjualan Noni Café	5
Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir	33
Gambar 3. 1 Triangulasi Teknik	38
Gambar 3. 2 Triangulasi Sumber	39
Gambar 4. 1 Logo Nonik Cafe	47
Gambar 4. 2 struktur organisasi Nonik Café Tulungagung	49
Gambar 4. 3 Diagram Matriks SWOT Nonik Cafe Tulungagung	60
Gambar 4. 4 Matriks IE Nonik Cafe Tulungagung.....	61
Gambar 4. 5 Produk Nonik Cafe Tulungagung	67
Gambar 4. 6 Harga Produk Nonik Cafe Tulungagung.....	68
Gambar 4. 7 Tempat Nonik Cafe Tulungagung.....	68
Gambar 4. 8 Promosi Nonik Cafe Tulungagung.....	69

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 <i>Interview Guide</i>	81
Lampiran 2 Hasil Wawancara.....	85
Lampiran 3 Dokumentasi.....	95

ABSTRAK

Farrel Andhika, 20042010208, Analisis Strategi Bisnis Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Nonik Cafe Tulungagung

Penelitian ini dilakukan oleh penulis pada Nonik Cafe di Kota Tulungagung. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi bisnis yang akan diterapkan oleh Nonik Cafe di Kota Tulungagung dengan mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari strategi tersebut. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif, dengan menggunakan matrik SWOT untuk menggabungkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam strategi pemasaran perusahaan dan mengusulkan 13 alternatif strategi yaitu strategi SO, strategi ST, strategi WO, strategi WT. Berdasarkan hasil analisis SWOT, diharapkan dapat dikembangkan strategi bisnis yang efektif untuk meningkatkan omset penjualan di Nonik Cafe Tulungagung. Proses ini memberikan wawasan mendalam terhadap faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi kinerja perusahaan. Strategi yang dihasilkan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan panduan yang lebih baik bagi Nonik Cafe dalam menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada di pasar lokal Tulungagung.

Kata Kunci : Strategi Bisnis; Meningkatkan Penjualan; Nonik Cafe Tulungagung

ABSTRACT

Farrel Andhika, 20042010208, Analysis of Business Strategies to Boost Sales at Nonik Cafe Tulungagung

This research was conducted by the author at Nonik Cafe in Tulungagung City. The aim of this study is to understand the business strategy that will be implemented by Nonik Cafe in Tulungagung, by identifying the strengths, weaknesses, opportunities, and threats of the strategy. The research method employed is qualitative research, utilizing the SWOT matrix to integrate the strengths, weaknesses, opportunities, and threats in the company's marketing strategy, proposing 13 alternative strategies, namely SO strategy, ST strategy, WO strategy, and WT strategy. Based on the SWOT analysis results, it is expected to develop an effective business strategy to enhance sales turnover at Nonik Cafe Tulungagung. This process provides in-depth insights into internal and external factors that can influence the company's performance. The strategies derived from this research are expected to provide better guidance for Nonik Cafe in facing challenges and capitalizing on opportunities in the local Tulungagung market.

Keywords: Business Strategy, Increasing Sales, Nonik Cafe Tulungagung