

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS MENGGUNAKAN ANALISIS
SWOT DALAM UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING PADA
UD SINAR TERANG**

SKRIPSI



Oleh:

ROHIMAH SIRRI

NPM. 22042010026

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR
FAKULTAS ILMU SOSIAL BUDAYA DAN POLITIK
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
SURABAYA**

2026

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS MENGGUNAKAN ANALISIS
SWOT DALAM UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING PADA
UD SINAR TERANG**

SKRIPSI



Oleh:

ROHIMAH SIRRI

NPM. 22042010026

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR
FAKULTAS ILMU SOSIAL BUDAYA DAN POLITIK
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS**

SURABAYA

2026

LEMBAR PERSETUJUAN

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS MENGGUNAKAN ANALISIS
SWOT DALAM UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING PADA
UD SINAR TERANG**

Disusun Oleh :

ROHIMAH SIRRI
NPM. 22042010026

Telah Disetujui Untuk Mengikuti Seminar Proposal

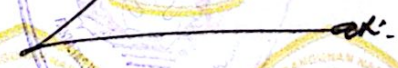
Menyetujui,

Pembimbing Utama


Dra. Sonja Andarini, M.Si
NIP. 196503261993092001

Mengetahui,

DEKAN


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

LEMBAR PENGESAHAN

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT
DALAM UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING PADA
UD SINAR TERANG**

Disusun Oleh:
ROHIMAH SIRRI
NPM. 22042010026

Telah Dipertahankan Dihadapan dan Diterima oleh Tim Penguji Skripsi
Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
Pada Tanggal 26 Juni 2026

Pembimbing Utama


Dra. Sonja Andarini, M.Si
NIP. 196503261993092001

Menyetujui,

Tim Penguji

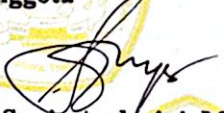
1. Ketua


Indah Respati Kusumasari, S.Sos., M.Si
NIP. 198604172020122007

2. Sekretaris


Dr. Jojok Dwiridotiahiono, S.Sos., M.Si
NIP. 1970011012021211004

3. Anggota


Dra. Sonja Andarini, M.Si
NIP. 196503261993092001

Mengetahui,
DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL, BUDAYA, DAN POLITIK


Prof. Dr. Catur Suratnoaji, S.Sos., M.Si
NIP. 196804182021211006

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rohimah Sirri
NPM : 22042010026
Program : Sarjana (S1)
Program Studi : Administrasi Bisnis
Fakultas : Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik

Menyatakan bahwa dalam dokumen ilmiah ~~Tugas Akhir/Skripsi/Tesis/Disertasi*~~ ini tidak terdapat bagian dari karya ilmiah lain yang telah diajukan untuk memperoleh gelar akademik di suatu lembaga Pendidikan Tinggi, dan juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang/lembaga lain, kecuali yang secara tertulis disitasi dalam dokumen ini dan disebutkan secara lengkap dalam daftar pustaka.

Dan saya menyatakan bahwa dokumen ilmiah ini bebas dari unsur-unsur plagiasi. Apabila dikemudian hari ditemukan indikasi plagiat pada ~~Skripsi/Tesis/Disertasi~~ ini, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari siapapun juga dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Surabaya, 26 Juni 2026
Yang membuat pernyataan



Rohimah Sirri
NPM. 22042010026

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala karunia dan rahmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan proposal ini dengan judul **“Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Analisis SWOT dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing pada UD Sinar Terang”**.

Penulisan proposal adalah salah satu persyaratan akademis yang harus dituntaskan pada tahap akhir studi. Penulis memahami bahwa proses penyusunan proposal penelitian tidak dapat berjalan dengan lancar dan menghasilkan karya yang baik tanpa adanya dukungan dan tantangan. Penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang besar kepada segala pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan proposal ini, diantaranya:

1. Bapak Prof. Dr. Catur Suratnoaji, M.Si. selaku dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur.
2. Bapak Dr. Acep Samsudin, S.Sos., M.M, M.A selaku Koordinator Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur.
3. Ibu Dra. Sonja Andarini, M.Si selaku dosen pembimbing penulis yang senantiasa memberikan arahan, bimbingan, dan masukan selama proses pengerjaan penelitian hingga penyusunan proposal ini selesai. Setiap arahan yang diberikan sangat membantu penulis dalam menyempurnakan penelitian ini.

4. Bapak Ibu Dosen Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur.
5. Keluarga penulis yaitu Abi, umik, mbak biah, mbak anet, mas ipul, mas vovo, huulii, maria, hilal serta keluarga besar yang selalu mendoakan, memberikan semangat, motivasi serta mendukung secara materil maupun non materil dari awal sampai akhir penyusunan proposal ini.

Dalam penyusunan proposal ini penulis mengakui bahwa terdapat banyak kekurangan dan kesalahan dari segi teknis maupun penyusunannya. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pembaca. Penulis berharap semoga proposal ini dapat memberikan pengetahuan para pembaca dan dijadikan sebagai referensi untuk penelitian yang akan datang.

Surabaya, Februari 2026

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Penelitian Terdahulu.....	7
2.2 Landasan Teori	11
2.2.1 Pemasaran	11
2.2.2 Strategi Pemasaran	12
2.2.3 Pengembangan bisnis	14
2.2.4 Daya Saing Usaha	14
2.2.5 Analisis SWOT	15
2.3 Kerangka Berpikir.....	17
BAB III METODE PENELITIAN	19
3.1 Jenis Penelitian.....	19
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	20
3.3 Instrumen Penelitian.....	20
3.4 Objek Penelitian dan Metode Pengambilan Sampel	21
3.5 Metode pengumpulan Data	24

3.6 Teknik Analisis Data	24
3.6.1 Reduksi Data	25
3.6.2 Penyajian Data	25
3.6.3 Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal.....	26
3.6.4 Analisis SWOT	26
3.6.5 Penyusunan Matriks IFAS.....	27
3.6.6 Penyusunan Matriks EFAS	29
3.6.7 Matriks SWOT	31
3.7 Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data	32
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	35
4.1 Gambaran Objek Penelitian	35
4.1.1 Profil Perusahaan	35
4.1.2 Struktur Organisasi.....	37
4.2 Analisis Hasil Penelitian	38
4.2.1 Penyajian Data	38
4.2.2 Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal.....	46
4.2.3 Analisis Faktor Matriks IFAS dan EFAS	48
4.2.4 Diagram Analisis SWOT.....	51
4.2.5 Matriks Alternatif Strategi SWOT	54
4.3 Pembahasan.....	57
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	61
5.1 Kesimpulan	61
5.2 Saran.....	62
DAFTAR PUSTAKA.....	65
LAMPIRAN.....	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Kerangka Berpikir	18
Gambar 4.1 Skema Struktur Organisasi	37
Gambar 4.3 Matriks Internal dan Eksternal	54

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Waktu penelitian.....	20
Tabel 3.5 Matriks SWOT	32
Tabel 4.1 Hasil Rata-rata Penilaian Informan	49
Tabel 4.2 Hasil Rata-rata Penilaian Informan	49
Tabel 4.3 Hasil Rata-rata Penilaian Informan	50
Tabel 4.4 Hasil Rata-rata Penilaian Informan	51
Tabel 4.6 Matriks SWOT	55
Tabel 4.7 Hasil Matriks SWOT UD Sinar Terang.....	55

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara.....	67
Lampiran 2 Hasil Wawancara	80
Lampiran 3 Dokumentasi	108

ABSTRAK

ROHIMAH SIRRI, Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Analisis SWOT dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing pada UD Sinar Terang

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis dalam upaya meningkatkan daya saing pada UD Sinar Terang dengan menggunakan analisis SWOT. Metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Informan penelitian terdiri dari pemilik, karyawan, supplier, dan konsumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UD Sinar Terang memiliki kekuatan utama pada aspek pelayanan yang ramah, kejujuran, harga kompetitif, kelengkapan produk, serta hubungan baik dengan pelanggan dan supplier. Namun, terdapat kelemahan pada sistem pencatatan yang masih manual, ketergantungan pada pemilik, serta potensi kesalahan operasional. Dari sisi eksternal, peluang yang dimiliki antara lain meningkatnya aktivitas pembangunan, kerja sama dengan kontraktor, serta potensi pemasaran digital. Sementara itu, ancaman utama berasal dari tingginya persaingan harga dan banyaknya kompetitor. Berdasarkan analisis IFAS dan EFAS, posisi UD Sinar Terang berada pada kuadran I (*Strength–Opportunity*) yang menunjukkan strategi agresif. Oleh karena itu, strategi yang direkomendasikan adalah memanfaatkan kekuatan internal untuk menangkap peluang eksternal, seperti meningkatkan kualitas pelayanan, memperluas pasar, serta mengembangkan sistem operasional yang lebih modern.

Kata Kunci : Analisis SWOT, daya saing, pengembangan usaha, strategi bisnis, UMKM.

ABSTRACT

ROHIMAH SIRRI, Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Analisis SWOT dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing pada UD Sinar Terang.

This study aims to formulate business development strategies to enhance competitiveness at UD Sinar Terang using SWOT analysis. The research employs a descriptive qualitative method, with data collected through interviews, observations, and documentation. The informants include the business owner, employees, suppliers, and customers. The results indicate that UD Sinar Terang's main strengths lie in friendly service, honesty, competitive pricing, product completeness, and strong relationships with customers and suppliers. However, weaknesses include manual recording systems, dependence on the owner, and potential operational errors. From an external perspective, opportunities include increasing construction activities, partnerships with contractors, and digital marketing potential. Meanwhile, threats mainly arise from intense price competition and the presence of numerous competitors. Based on IFAS and EFAS analysis, UD Sinar Terang is positioned in Quadrant I (Strength–Opportunity), indicating an aggressive strategy. Therefore, the recommended strategy is to leverage internal strengths to seize external opportunities, such as improving service quality, expanding market reach, and modernizing operational systems.

Keywords : *business strategy, business development, competitiveness, SMEs, SWOT analysis.*