

SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENJUALAN
SPAREPART ELEKTRONIK MENGGUNAKAN
PENDEKATAN ANALISIS SWOT
(Studi Kasus Pada UD Kharisma Elektronik Beji)



**Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh
gelar sarjana teknik industri**

Oleh :

Muhammad Rifqi Saifullah

2017.69.03.0078

PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS YUDHARTA PASURUAN
2021

PERNYATAAN PENULIS

JUDUL : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
PENJUALAN SPAREPART ELEKTRONIK
MENGUNAKAN PENDEKATAN ANALISIS SWOT
(Studi Kasus Pada UD Kharisma Elektronik Beji)

NAMA : Muhammad Rifqi Saifullah

NIM : 2017.69.03.0078

“Saya menyatakan dan bertanggung jawab dengan sebenarnya bahwa Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri kecuali cuplikan dan ringkasan yang masing- masing telah saya jelaskan sumbernya. Jika pada waktu selanjutnya ada pihak lain yang mengklaim bahwa Skripsi ini sebagai karyanya, yang disertai dengan bukti-bukti yang cukup, maka saya bersedia untuk dibatalkan gelar sarjana Teknik saya beserta segala hak dan kewajiban yang melekat pada gelar tersebut”.

Pasuruan, 19 Agustus 2021



Muhammad Rifqi Sairullah

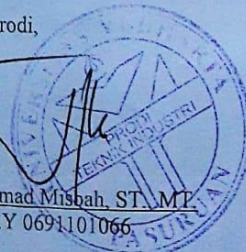
PERSETUJUAN SKRIPSI
(Lembar ACC)

JUDUL : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
PENJUALAN SPAREPART ELEKTRONIK MENGGUNAKAN
PENDEKATAN ANALISIS SWOT (Studi Kasus Pada UD Kharisma
Elektronik Beji)
NAMA : Muhamdnad Rifqi S
NIM : 2017.69.03.0078

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui

Pasuruan, 05 Agustus 2021

Kaprodi,



Achmad Misbah, ST., MT.
NIP.Y 0691101066

Pembimbing,



M. Hermansyah, S.T., M.T.
NIP.Y 0690401036

PENGESAHAN SKRIPSI

JUDUL : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
PENJUALAN SPENGEMBANGAN USAHA
PENJUALAN SPAREPART ELEKTRONIK
MENGUNAKAN PENDEKATAN ANALISIS
S.W.O.T

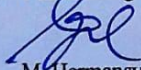
NAMA : Muhammad Rifqi Saifullah

NIM : 2017.69.03.0078

Skripsi ini telah diujikan dan dipertahankan di depan Dewan
Penguji pada Sidang Skripsi tanggal 19 Agustus 2021. Menurut
pandangan kami, Skripsi ini memadai dari segi kualitas untuk
tujuan penganugerahan gelar
Sarjana Teknik (ST)

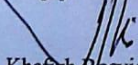
Pasuruan, 19 Agustus 2021

Pembimbing



M. Hermansyah, ST., MT
NIP.Y 0690401036

Penguji Utama



Khafizh Rosyidi, ST., MT

NIP.Y 0691101056

Penguji Anggota



Nuryanto, ST., MT

NIP.Y 069011108

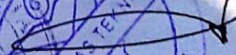
Kaprodi



Achmad Mishbah, ST., MT

NIP.Y 0691101066

Dekan Fakultas Teknik



Misbach Munir, ST., MT

NIP.Y 0690201015



***ELECTRONIC PAREPART SALES BUSINESS
DEVELOPMENT STRATEGY USING SWOT ANALYSIS
APPROACH
(Case Study on UD KharismaElektronikBeji)***

Muhammad RifqiSaifullah

*Industrial Engineering Study Program, University of
YudhartaPasuruan*

ABSTRACT

This study aims to analyze improving business development strategies at UD KharismaElektronik. The research was carried out in January to July. This research is a type of qualitative field research. Primary data was obtained from the results of in-depth interviews with competent information. Secondary data are report documents, books, research journals, articles and scientific magazines that are still related to research problems. Methods of collecting data by interviewing, documenting and observing. In analyzing the data, using descriptive research type qualitative approach analysis is research that uses descriptions through words. The study does not use numerical calculations as in the quantitative approach. The results of the SWOT analysis research can be concluded that the IFAS matrix shows that the strength and weakness factors have a total score of 2.99,

this indicates that the UD Kharisma Elektronik business is in a strong internal position, where this business has good strengths in terms of products. Furthermore, the EFAS matrix shows that the opportunity and threat factors have a total score of 3.24, this identifies that the UD Kharisma Elektronik responded that after using strengths with opportunities and SO strategies, a neat arrangement was obtained. Increasing sales by expanding marketing on the ST strategy resulted in increasing promotions by utilizing social media and increasing the workforce. as well as the WO strategy obtained results to increase promotion by utilizing social media, increasing the workforce. and finally, the WT strategy, which is to maintain good relationships with customers and set prices according to the market or consumers.

Keywords: business development strategy, UD Kharisma Elektronik Pasuruan

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENJUALAN
SPAREPART ELEKTRONIK MENGGUNAKAN
PENDEKATAN ANALISIS SWOT
(Studi Kasus Pada UD Kharisma Elektronik Beji)**

Muhammad Rifqi Saifullah

Program Studi Teknik Industri, Universitas Yudharta Pasuruan

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis meningkatkan strategi pengembangan usaha di UD Kharisma Elektronik. Penelitian dilaksanakan pada bulan Januari sampai dengan bulan Juli. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat kualitatif. Data primer diperoleh dari hasil wawancara mendalam (*in-depth interview*) dengan informasi yang memiliki kompetensi. Data sekunder adalah dokumen laporan - laporan, buku-buku, jurnal penelitian, artikel dan majalah ilmiah yang masih berkaitan dengan permasalahan penelitian. Metode pengumpulan data dengan wawancara, telah dokumen dan observasi. Dalam menganalisis data, menggunakan jenis penelitian deskriptif analisis pendekatan kualitatif adalah penelitian yang menggunakan deskripsi lewat kata-kata. Kajian tidak memanfaatkan perhitungan angka seperti pada pendekatan kuantitatif. Hasil dari penelitian analisis SWOT dapat

disimpulkan bahwa dalam matrik IFAS menunjukkan bahwa faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 2.99, hal ini mengidentifikasi bahwa usaha UD Kharisma Elektronik berada diposisi internal yang kuat, dimana usaha ini memiliki kekuatan baik dari segi produk. Selanjut nya di dalam matrik EFAS menunjukkan bahwa faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 3.24, hal ini mengidentifikasi bahwa UD Kharisma Elektronik tersebut merespon diketahui setelah menggunakan kekuatan dengan peluang dan strategi SO, maka diperoleh penataan yang rapi. Meningkatkan penjualan dengan memperluas pemasaran pada strategi ST diperoleh hasil meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media sosial dan menambah tenaga kerja. begitu pula dengan strategi WO diperoleh hasil untuk meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media sosial, menambah tenaga kerja dan terakhir yaitu strategi WT yaitu mempertahankan hubungan yang baik dengan pelanggan dan menetapkan harga sesuai pasar atau konsumen.

Kata kunci : Strategi pengembangan usaha, UD Kharisma Elektronik Pasuruan

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa. Sehingga kami dapat menyelesaikan penyusunan Skripsi yang berjudul STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENJUALAN SPAREPART ELEKTRONIK MENGGUNAKAN PENDEKATAN ANALISIS SWOT (Studi Kasus Pada UD Kharisma Elektronik)

Skripsi ini termasuk salah satu kurikulum akademik yang wajib diikuti sebagai syarat untuk menyelesaikan Studi jenjang Strata 1 (S1) dalam Bidang Ilmu Teknik Industri di Fakultas Teknik Universitas Yudharta Pasuruan. Dalam kesempatan ini tidak lupa penyusun mengucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Dr. H. Kholid Murtadlo, S.E., M.E. selaku Rektor Universitas Yudharta Pasuruan
2. Bapak Misbach Munir, ST., M.T. selaku Dekan Fakultas Teknik Industri Universitas Yudharta Pasuruan.
3. Bapak Ahmad Misbach, S.T., M.T. Selaku Kepala Program Studi Teknik Industri Universitas Yudharta Pasuruan.
4. Bapak Hermansyah, ST., M.T. Selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikn arahan selama proses penyusunan Skripsi.

5. Bapak Hasanudin yang memberikan izin penelitian di UD. Kharisma Elektronik. Serta para karyawan UD. Kharisma Elektronik atas keramahan dan bantuan yang diberikan.
6. Kedua orang tua Ayah dan Ibu saya yang senantiasa mendoakan dan selalu tak henti – hentinya memberi dorongan semangat dan moral atau material demi tercapainya cita - cita penulis.
7. Keluarga tercinta yang telah begitu tulus memberikan semangat, dorongan, danda yang bermanfaat bagi penulis.
8. Teman – teman mahasiswa angkatan 2017 yang banyak membantu penulis dan memberikan dukungan dalam menyusun proposal sampai skripsi.

Penulis tidak dapat membalas seluruh jasa yang telah diberikan kepada penulis, hanya do'a yang dapat diberikan oleh penulis, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang sudah diberikan kepada penulis dengan berlipat ganda serta menjadi amal dan ibadah untuk bekal di akhirat kelak.

Pasuruan, 19 Agustus
2021

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN SKRIPSI.....	ii
PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
PENGESAHAN SKRIPSI	iii
ABSTRACK.....	iv
ABSTRAK	vi
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 LatarBelakang	1
1.2 RumusanMasalah.....	5
1.3 TujuanPenelitian	5
1.4 ManfaatPenelitian	5
1.5 SistematikaPenulisan	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA	9
2.1HasilPenelitianTerdahulu	21
2.2PengertianStrategiPengembangan Usaha.....	21
2.3 StrategiPenjualan.....	29
2.4 Jenis-JenisStrategiPengembangan Usaha.....	33

2.5 PerumusanStrategi.....	45
2.6 Tipe-tipeStrategi.....	47
2.7 Jenis-jenisStrategi.....	48
2.8 Analisis SWOT SebagaiAlatFormulasi	51
BAB III METODE PENELITIAN	57
3.1GambaranUmum Perusahaan.....	57
3.2.1 Sejarah Perusahaan	57
3.2.2 Lokasi Perusahaan	58
3.2.3Visi, MisidanNilai-nilai Perusahaan	58
3.4StrukturOrganisasi Perusahaan.....	59
3.5 KerangkaPemikiran.....	61
3.2 TeknisMetodePenelitian.....	63
3.2.1 RuangLingkupdanLokasiPeneltian	63
3.2.2 JenisPenelitian.....	63
3.2.3 VariabelPenelitian	64
3.2.4 DevisiOprasional.....	65
3.2.5 Jenis Data danSumber Data.....	67
3.2.6 MetodePengumpulan Data	69
3.3 Analisa Data SWOT.....	71
3.3.1 Penyajian Data.....	71
3.6 DigramAlirPenelitian	73

BAB VI PEMBAHASAN.....	75
4.1 Hasil Penelitian	75
4.2 Pembahasan.....	76
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	89
5.1 Kesimpulan	89
5.2 Saran.....	90
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
- Dokumentasi	
- Daftar Riwayat Hidup	
- F.Copy Kartu Seminar	
- F.Copy Kartu Bimbingan Skripsi	

DAFTAR TABEL

Tabel2.1 HasilTerdahului.....	21
Tabel3.1 Variable Penelitian	65
Tabel 4.1 OmsetPenjualan.....	75
Tabel 4.2 Matrik IFAS	79
Tabel 4.3 Matrik EFAS	80

DAFTAR GAMBAR

Gambar3.1 GambarKeorganisasianToko	60
Gambar 3.2 SkemaKerangkaPemikiran	62
Gambar3.3 Pengelolahan Data IFAS	72
Gambar3.4 Pengeolahan Data EFAS	72
Gambar3.5AlurPenelitian.....	73

