

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS DENGAN METODE ANALISIS SWOT PADA AGEN TELUR 12 SURABAYA



Oleh :

M. FAHMI AFRIJAL PRATAMA
NBI : 1212000246

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

2024

TUGAS AKHIR

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS DENGAN METODE ANALISIS
SWOT PADA AGEN TELUR 12 SURABAYA**



Oleh :

M. Fahmi Afrijal Pratama

NBI 1212000246

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
2024**

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS DENGAN METODE ANALISIS SWOT PADA AGEN TELUR 12 SURABAYA

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi persyaratan guna mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Oleh :
M. Fahmi Afrijal Pratama
NBI : 1212000246

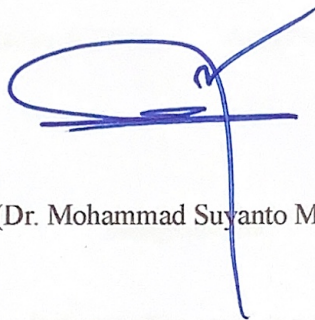
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA 2024

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING

Nama Lengkap : M. Fahmi Afrijal Pratama
NBI : 1212000246
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Metode Analisis
SWOT Pada Agen Telur 12 Surabaya

Surabaya 23, Maret, 2024

Mengetahui / Menyetujui
Pembimbing

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large loop followed by a horizontal line and a vertical line extending downwards.

(Dr. Mohammad Suyanto M.M)

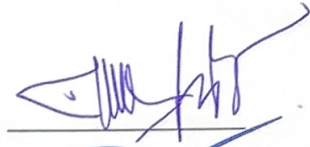
LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI

Dipertahankan didepan sidang Dewan Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya dan dinyatakan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada tanggal 9 Juli 2024.

Tim Penguji

1. Dr.Nekky Rahmiyati, MM

Ketua



2. Dr. Mohammad Suyanto, MM

Anggota



3. Dra.Yulyar Kartika Wijayanti, M.M

Anggota



Mengesahkan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Dekan



Prof. Dr. H. Slamet Riyadi, M.Si., Ak., CA

NPP. 20220.93.0319

SURAT PERNYATAAN ANTI PLAGIAT

Saya, yang bertanda tangan dibawah ini :

1. Nama Lengkap (KTP) : M. Fahmi Afrijal Pratama
2. NBI : 1212000246
3. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
4. Program Studi : Manajemen
5. NIK (KTP) : 3526121908010004
6. Alamat Rumah (KTP) : Tambak Gringsing Baru 3/8/12 Surabaya

Dengan ini menyatakan tugas akhir yang berjudul :

“Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Metode Analisis SWOT Pada Agen Telur 12 Surabaya”. Adalah benar-benar hasil rancangan, tulisan dan pemikiran saya sendiri, dan bukan merupakan hasil plagiat atau menyalin atau menyadur dari karya tulis ilmiah orang lain baik berupa Artikel, Skripsi, Tesis maupun Disertasi.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, jika dikemudain hari ternyata terbukti bahwa Tugas Akhir yang saya tulis adalah hasil Plagiat maka saya bersedia menerima sanksi apapun atas perbuatan saya dan bertanggung jawab secara mandiri tanpa ada sangkut pautnya dengan Dosen Pembimbing dan Kelembagaan Fak. Ekonomi dan Bisnis Untag Surabaya.

Surabaya, 16 Juli 2024

Yang Membuat,



(M. Fahmi Afrijal Pratama)



UNIVERSITAS
17 AGUSTUS 1945
SURABAYA

BADAN PERPUSTAKAAN
Jl.Semolowaru 45 Surabaya
Tlp. 031 593 1800 (ex.311)
Email: perpus@untag-sby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : M. Fahmi Afrijal Pratama
NBI : 1212000246
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Jenis Karya : Tugas Akhir

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya *Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Nonexclusive Royalty-Free Right)*, atas karya saya yang berjudul:

“Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Metode Analisis SWOT Pada Agen Telur 12 Surabaya”. Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Nonexclusive Royalty-Free Right*), Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya berhak menyimpan, mengalihkan media atau memformatkan, mengolah dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, mempublikasikan karya ilmiah saya selama tetap tercantum nama saya sebagai penulis.

Dibuat di : Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
Pada Tanggal : 17 Juli 2024

Yang Menyatakan,



(M. Fahmi Afrijal Pratama)

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya sehingga saya diberikan kesempatan untuk melanjutkan pendidikan program sarjana Ekonomi dan menyelesaikan tugas akhir ini dengan penuh kebanggaan. Dalam penyelesaian studi dan penulisan tugas akhir ini penulis banyak memperoleh bantuan baik pengajaran, bimbingan dan arahan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan membimbing saya dalam menempuh pendidikan dan menyelesaikan tugas akhir ini. Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya saya tujukan kepada:

1. Allah SWT, atas diberikannya rahmat, umur panjang dan kesehatan sehingga tugas akhir ini diberi kemudahan serta kelancaran dalam penyusunan tugas akhir ini
2. Almarhum ayah kandung yang bernama Rudi Hartono dan nenek yang sudah merawat dari kecil yang bernama Hj. Azizah untuk beliau meskipun raganya tidak ada disini penulis selalu mendoakan dan selalu merindukan sosok ayah yang amat penulis sayangi dan tugas akhir ini dapat diselesaikan tepat waktu
3. Kedua orang tua penulis, H. Ahmad Rido dan Hj Siti Fatimah, untuk beliau berdualah tugas akhir ini penulis persembahkan. Terima kasih atas segala kasih sayang yang diberikan dalam membersarkan dan membimbing penulis selama ini sehingga penulis dapat terus berjuang dalam meraih mimpi dan cita-cita. Kesuksesan dan segala hal baik yang kedepannya akan penulis dapatkan adalah karena dan untuk kalian.
4. Dr. M. Suyanto, MM. selaku Pembimbing yang telah banyak memberikan pengarahan, bimbingan, dan tambahan ilmu serta wawasannya. Saya sangat berterima kasih atas waktu yang telah diberikan untuk membimbing, mengoreksi, serta memberikan saran dalam pelaksanaan penelitian dan penulisan tugas akhir ini. Terima kasih juga saya ucapkan karena telah banyak membantu kelancaran proses perkuliahan saya.
5. Prof. Dr. Mulyanto Nugroho, MM., CMA., CPAI. selaku Rektor Universitas 17 Agustus 19945 Surabaya, yang telah memberikan kesempatan pada saya untuk menuntut ilmu dan menyelesaikan pendidikan Program Sarjana Ekonomi Manajmen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis ix Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
6. Prof. Dr. H. Slamet Riyadi, M.Si., Ak., CA. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, atas kesempatan dan fasilitas serta bimbingan yang telah diberikan kepada saya selama menempuh

proses perkuliahan pada pendidikan Program Sarjana Ekonomi Manajemen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

7. Dr. Ulfi Pristiana, M.Si. selaku Kepala Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk mengizinkan melaksanakan tugas akhir. Terima kasih juga saya ucapkan karena telah banyak membantu kelancaran proses perkuliahan saya.
8. Saudara-saudara penulis, Ali Harozim S.Ak. dan Achmad Rofik S.H. serta beberapa pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu namanya terima kasih telah memberikan motivasi dan support untuk menyelesaikan tugas akhir ini dengan tepat waktu.
9. Sahabat-sahabat saya tercinta Joan Ardi Harja, Choirus Zaman Sefiandy, Irfan Maulana Yahya, Andika Dimas Pramuditya, Zuleo Erico, Trinita Kartika Andini, Riska Amelia Agratha, Vika Amalia Fahmi, yang telah memberikan semangat dari semester satu sampai bisa di titik ini, aku sangat berterima kasih kepada pihak-pihak yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu persatu I will not forget you.

Sebagai manusia biasa penulis menyadari penyusunan tugas akhir ini jauh dari kata sempurna karena keterbatasan kemampuan dari ilmu pengetahuan yang dimiliki oleh penulis. Oleh karenanya atas kesalahan dan kekurangan dalam penulisan tugas akhir ini penulis mohon maaf dan bersedia menerima kritikan dan saran yang membangun

Surabaya 25 Juni 2024



(M. Fahmi Afrijal Pratama)

RINGKASAN

Pilihan kami untuk menjalankan usaha di bidang penjualan agen telur, tidak terlepas dari pertimbangan beberapa faktor. Pertama, agen telur merupakan model bisnis yang telah terbukti sukses di berbagai daerah di Indonesia. Bisnis ini diminati karena telur tidak memiliki resiko yang cukup tinggi akan terjadinya kegagalan.

Menurut data PDRB di Kota Surabaya komponen pengeluaran Konsumsi Rumah Tangga mendominasi PDRB Kota Surabaya yakni sebesar 60,39 persen. Apabila kita telaah, peranan pengeluaran konsumsi rumah tangga selama lima tahun terakhir mengalami perubahan yang fluktuatif. Pada tahun 2020, peranan pengeluaran konsumsi rumah tangga mencapai 61,47 persen.

Dalam tugas akhir ini, fokusnya adalah menyusun dan melaksanakan strategi pengembangan bisnis dengan metode analisis SWOT terhadap penjualan agen telur di Surabaya agar dapat mengembangkan bisnis ini menjadi yang lebih berkembang.

Menurut data analisis SWOT yang dilakukan dengan perhitungan bobot matriks IFAS dan EFAS. Total skor pada tabel diatas yang bernilai 3,30 diperoleh dari penjumlahan bobot item x rating factor kekuatan dan factor kelemahan yang digunakan sebagai acuan titik kondisi internal pada Agen telur 12 Surabaya, Pada tabel dapat diketahui bahwa kekuatan utama yang dimiliki yaitu Sudah dikenal oleh konsumen di Surabaya. Sebagai penjualan dengan kapasitas besar dan eceran dengan skor 0,5882 Sedangkan untuk kelemahan utama yaitu Kurangnya promosi yang dilakukan dengan skor sebesar 0,2941.

Matriks EFAS total skor pada tabel diatas yang bernilai 3,16 diperoleh dari penjumlahan bobot item x rating factor peluang dan factor ancaman yang digunakan sebagai acuan titik kondisi eksternal pada Agen telur 12 Surabaya. Berdasarkan pada tabel peluang utama yang dimanfaatkan adalah Lokasi geografis yang strategis serta harga lebih murah karena dekat dengan gudang dengan skor sebesar 0,882. Sedangkan ancaman utama yaitu Marjin profit yang tipis, perang Harga oleh pesaing dengan skor sebesar 0,441.

ABSTRACT

Analyze and build a business development strategy at 12 Surabaya egg agents. As well as making a marketing strategy in order to develop the egg agent business by using the SWOT and BMC analysis methods as a reference to find out what strengths, weaknesses, opportunities and threats will be experienced if you want to start an egg agent business. This final project is to use the SWOT analysis method as a means of compiling and implementing the development of a business in egg agents, to make a business that develops and has a good marketing strategy and economic calculation and is increasing every year. Internal factors owned by Agen Egg 12 Surabaya are based on, good quality eggs to create a good relationship between entrepreneurs and consumers, adequate and strategic location is also an option for entrepreneurs to achieve the success that entrepreneurs want to achieve, free shipping to all customers, product cleanliness which is always the advantage of our products, it is always the first choice of the public to buy eggs at the 12 Surabaya egg agent. The development strategy that can be carried out by 12 Surabaya egg agents is to carry out product promotions that must be done frequently in order to reach a wider market share, as well as to record significant financial losses in order to find out relevant losses or profits. The results in the table above show that the main strategy produced is the SO strategy with the highest score of 4.51 in position 1, which is to use strength to seize and make the most of opportunities.

Keywords : Business Development, Marketing, SWOT Analysis

DAFTAR ISI

COVER LUAR.....	i
COVER DALAM	ii
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	iii
LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI	iv
SURAT PERNYATAAN ANTI PLAGIAT	v
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
RINGKASAN	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan.....	5
1.4. Manfaat Kegiatan	5
BAB II	7
GAMBARAN UMUM USAHA.....	7
2.1. Gambaran Umum Bidang Usaha.....	7
2.1.1. Visi dan Misi	9
2.2. Analisa Produk	9
2.3. SDM.....	11
2.4. Proses Pemasaran	11
2.5. Perhitungan Ekonomi.....	12
BAB III.....	17
METODE PELAKSANAAN.....	17

3.1. Teori Analisa SWOT	17
3.2. Teori Analisa BMC.....	18
3.3. Teori Pemasaran	20
3.4. Strategi Pemasaran	22
3.5. Metode Pengumpulan Data	24
3.6. Jadwal Kegiatan	25
BAB IV	27
PELAKSANAAN USAHA	27
4.1. Analisis SWOT.....	27
4.2. Analisis BMC	29
4.3. Strategi Pengembangan	30
4.4. Administrasi Keuangan	38
4.5. Capaian Pelaksanaan Usaha.....	40
BAB V.....	45
PENUTUP.....	45
5.1. Simpulan	45
5.2. Saran.....	45
DAFTAR PUSTAKA.....	47
LAMPIRAN.....	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Grafik Harga Telur Ayam	3
Gambar 2. PDRB Atas Dasar Harga Konstan 2010 Menurut Pengeluaran dan Pertumbuhan Ekonomi Kota Surabaya, Tahun 2019 – 2023 (miliar rupiah)	4
Gambar 3. Tempat penjualan telur	8
Gambar 4. Proses Penimbangan Telur	8
Gambar 5. Telor bentesan / telur retak	9
Gambar 6. Toko kelontong yang menjalin kerjasama dengan agen telur 12 Surabaya	12
Gambar 7. Bussines Model Canvass Sebelum Pengembangan.....	19
Gambar 8. Analisis SWOT Agen Telur	27
Gambar 9. Bussines Model Canvass Agen Telur 12 Surabaya Setelah Pengembangan.	29

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Rata-rata konsumsi telur ayam per kabupaten/kota Surabaya.....	4
Tabel 2. Data Pembelian 31 Desember 2023 Pada Agen Telur 12 Surabaya.	13
Tabel 3. Data Penjualan 31 Desember 2023 Pada Agen Telur 12 Surabaya	14
Tabel 4. Data Peralatan Pada Agen Telur 12 Surabaya	14
Tabel 5. Laporan Laba-Rugi 31 Desember 2023 Pada Agen Telur 12 Surabaya	15
Tabel 6. Laporan Neraca 2023 Agen Telur 12 Surabaya.....	15
Tabel 7. Jadwal kegiatan penyusunan laporan tugas akhir.....	25
Tabel 8. Matriks IFAS Strengths pada Agen Telur 12 Surabaya.	31
Tabel 9. Matriks IFAS Weakness pada Agen Telur 12 Surabaya.	32
Tabel 10. Matriks EFAS Opportunities Pada Agen Telur 12 Surabaya.....	33
Tabel 11. Matriks EFAS Threats Pada Agen Telur 12 Surabaya.	34
Tabel 12. Matriks dan Prioritas Strategi.....	36
Tabel 13. Analisa Matriks SWOT	36
Tabel 14. Kombinasi Strategi Matriks SWOT	38
Tabel 15. Flowchart Pembelian Agen Telur 12 Surabaya	39
Tabel 16. Data Pembelian Bulan April 2024 Pada Agen Telur 12 Surabaya.....	40
Tabel 17. Data Penjualan Bulan April 2024 Pada Agen Telur 12 Surabaya.....	41

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Hasil Turnitin	51
Lampiran 2. Kartu Bimbingan	52