

**FORMULASI STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
MENGUNAKAN PENDEKATAN *BUSINESS MODEL*
CANVAS DAN SWOT ANALYSIS DALAM UPAYA
MENINGKATKAN DAYA SAING PADA
TOKO ANEKA JAYA GYPSUM
CIKARANG**

SKRIPSI

Disusun Guna Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Oleh:

DESSY ERFIKA

NIM: 2412008022



**PRORAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2024**



PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**FORMULASI STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
MENGUNAKAN PENDEKATAN *BUSINESS MODEL*
CANVAS DAN *SWOT ANALYSIS* DALAM UPAYA
MENINGKATKAN DAYA SAING PADA
TOKO ANEKA JAYA GYPSUM
CIKARANG**

Oleh:

Nama : DESSY ERFIKA
NIM 2412008022
Program Studi : Manajemen

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal 09 Agustus 2024

Dosen Pembimbing,



Ricky Rizkie, S.E., M.M.

Menyetujui,
Ketua Program Studi Manajemen

Drs. Henky Hendrawan, M.M., M.Si.

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Abdul Hamid, MS



PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul

**FORMULASI STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
MENGUNAKAN PENDEKATAN *BUSINESS MODEL*
CANVAS DAN *SWOT ANALYSIS* DALAM UPAYA
MENINGKATKAN DAYA SAING PADA
TOKO ANEKA JAYA GYPSUM
CIKARANG**

Oleh:

Nama : DESSY ERFIKA
NIM : 2412008022
Program Studi : Manajemen

Telah Dipertahankan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi Pada:

Hari : Jum'at
Tanggal : 09 Agustus 2024
Waktu : 09.00 – Selesai WIB

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Skripsi

Ketua : Ina Sawitri, S.Si., M.M.
Anggota : Iman Hernawan, S.IP., M.M.

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen

Drs. Henky Hendrawan, M.M., M.Si.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : DESSY ERFIKA
NIM 2412008022
Program Studi : Manajemen
No KTP 3216104112010003
Alamat : Kp. Sukamantri Desa Sukaraya RT/Rw 004/002 Kec.
Karang Bahagia Kab. Bekasi

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul formulasi strategi pengembangan bisnis menggunakan pendekatan *business model canvas* (BMC) dan *SWOT analysis* dalam upaya meningkatkan daya saing pada toko aneka jaya gypsum ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (*plagiat*)
2. Memberikan ijin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk menyimpan, mengalihmediakan atau mengalihformatkan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet atau media lain bagi kepentingan akademis baik dengan maupun tanpa sepengetahuan saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh rasa tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi dalam bentuk apapun sesuai dengan aturan yang berlaku termasuk dicopot gelar keserjanaan saya apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, 09 Agustus 2024



DESSY ERFIKA

ABSTRAK

DESSY ERFIKA. NIM 12008022. Formulasi Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas (BMC) Dan SWOT Analysis Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Pada Toko Aneka Jaya Gypsum Cikarang.

Perkembangan dunia bisnis saat ini tumbuh dengan sangat pesat, hal ini menyebabkan semakin ketatnya persaingan bisnis khususnya di bidang bahan bangunan. Oleh karena itu perusahaan perlu merumuskan strategi yang tepat guna bisa meningkatkan daya saing perusahaan. Dalam merumuskan strategi, perusahaan harus memiliki gambaran dasar pemikiran tentang bagaimana perusahaan beroperasi, melalui *Business Model Canvas* Perusahaan dapat melihat gambaran secara lengkap tentang bisnis dan mudah dipahami.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis yang sesuai agar bisa meningkatkan daya saing pada toko aneka jaya gypsum. Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian studi kasus dengan pendekatan studi kasus. Data yang digunakan pada penelitian ini merupakan data primer yang diperoleh dari hasil wawancara dan kuosioner. Data yang diperoleh akan dianalisis menggunakan *Business Model Canvas* dan analisis SWOT.

Hasil analisis menggunakan BMC menunjukkan bahwa perusahaan mempunyai keseluruhan elemen blok BMC. Dari perhitungan hasil evaluasi faktor internal kekuatan (S) dan kelemahan (W) maka diperoleh nilai dari kekuatan (S) + kelemahan (W) = 3,146 sedangkan perhitungan hasil evaluasi faktor eksternal peluang (O) dan ancaman (T) maka diperoleh, peluang (O) + ancaman (T) = 3,222. Ini menunjukkan perusahaan berada pada kuadran I dalam diagram analisis SWOT dengan rekomendasi strategi agresif. Untuk menghadapi persaingan, perusahaan dapat menerapkan strategi pengembangan pasar dengan memperluas segmen pelanggan. Strategi ekspansi bisnis dengan menambah modal bisnis dan pertambahan cabang baru. Strategi penetrasi pasar dengan menambah kepuasan pelanggan dan perusahaan mampu memperbanyak barang. Strategi pengembangan produk dan jasa. Adanya pengembangan produk baru yang relevan dengan kebutuhan konsumen serta penawaran jasa pemasangan plafon. Strategi integrasi, perusahaan dapat menambah sumber daya manusia, mengembangkan kinerja pegawai untuk meningkatkan pemasaran.

Kata kunci : Business Model Canvas (BMC), Analisis SWOT, Strategi, Persaingan.

ABSTRACT

DESSY ERFIKA. NIM 12008022. *The Formulation of Business Development Strategies uses the Business Model Canvas (BMC) Approach and SWOT Analysis in an Effort to Increase Competitiveness at the Aneka Jaya Gypsum Cikarang Store.*

The development of the business world is currently growing very rapidly, this has led to increasingly fierce business competition, especially in the field of building materials. Therefore, companies need to formulate the right strategy in order to increase the company's competitiveness. In formulating a strategy, the company must have a basic picture of how the company operates, through the Business Model Canvas the Company can see a complete picture of the business and easy to understand.

The purpose of this study is to determine the appropriate business development strategy in order to increase competitiveness in Aneka Jaya Gypsum stores. The type of research used is a type of case study research with a case study approach. The data used in this study are primary data obtained from interviews and questionnaires with key information, observation, documentation and triangulation. The data obtained will be analyzed using Business Model Canvas and SWOT analysis.

The results of the analysis using BMC show that the company has all elements of the BMC block. From the calculation of the results of the evaluation of internal factors of strength (S) and weakness (W), the value of strength (S) + weakness (W) = 3.146 while the calculation of the results of the evaluation of external factors of opportunity (O) and threat (T) is obtained, opportunity (O) + threat (T) = 3.222. This shows that the company is in quadrant I in the SWOT analysis diagram with aggressive strategy recommendations. To face the competition, companies can implement market development strategies by expanding customer segments. Business expansion strategy by increasing business capital and adding new branches. Market penetration strategy by increasing customer satisfaction and the company is able to multiply goods. Product and service development strategies. The development of new products that are relevant to consumer needs and the offering of ceiling installation services. Integration strategy, companies can add human resources, develop employee performance to improve marketing.

Keywords: Business Model Canvas (BMC), SWOT Analysis, Strategy, Competition.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa penulis panjatkan karena berjat, Rahmat taufik, hidayah serta inayah-nya, penulis dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi ini tepat pada waktunya. Shalawat serta salam juga penulis haturkan untuk junjungan kita semua, Nabi Muhammad SAW dengan harapan kita semua mendapatkan syafaatnya di hari pembalasan nanti.

Penelitian dengan judul “Formulasi Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas (BMC) Dan SWOT Analysis Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Pada Toko Aneka Jaya Gypsum Cikarang” ini disusun guna memenuhi persyaratan ujian memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen di STIE GICI Business School. Alasan pemilihan judul tersebut karena penulis melihat fenomena tingginya persaingan bisnis di bidang bangunan sehingga penting bagi perusahaan memiliki strategi bersaing yang tepat supaya mampu bertahan di era yang kompetitif. Oleh sebab itu perlu adanya penelitian lebih lanjut untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis seperti apa yang dapat digunakan secara efektif dan efisien untuk meningkatkan daya saing bagi banyak para pelaku usaha lainnya.

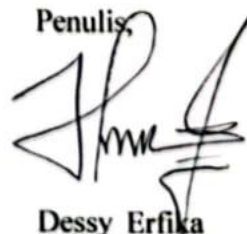
Dalam proses penyusunan skripsi ini, tentunya penulis dibantu oleh banyak pihak. Oleh sebab itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Midly Rifai, S.E selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah mencurahkan energi dan pikiran untuk selalu mengembangkan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI Business School dengan baik.
2. Bapak Prof. Dr. Abdul Hamid, MS selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI Business School yang telah mengelola kampus dengan baik.
3. Bapak Drs.Henky Hendrawan, MM, M.Si selaku Ketua Bidang Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI Business School yang telah berusaha memajukan studi Manajemen hingga saat ini telah mendapatkan Akreditasi B.
4. Bapak Aldy Friyatna Dira, SE., MM selaku Kepala cabang Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI Business School Bekasi dan Wakil III Bidang Kemahasiswaan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI Business School.

5. Bapak Ricky Rizkie, SE., MM selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah dengan sabar dan baik bersedia membimbing penulis dari awal hingga dapat menyelesaikannya dengan baik.
6. Seluruh Bapak dan Ibu Pengajar Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI Business School khususnya Program Studi Manajemen yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan dedikasinya untuk mengajar.
7. Sebagai ungkapan terimakasih, skripsi ini penulis persembahkan kepada Kedua Orang tua tercinta Ayahanda Pairin dan Ibunda Sulastri yang selalu menjadi penyemangat penulis yang tidak henti-hentinya memberikan kasih sayang dengan penuh cinta dan selalu memberikan motivasi, terimakasih untuk semua doa dan dukungannya penulis bisa berada dititik ini. Sehat selalu dan hiduplah lebih lama lagi.
8. Adikku tercinta Evi Dwi Tamara, terima kasih atas semangat, doa dan cinta yang selalu diberikan kepada penulis. Tumbuhlah menjadi versi paling hebat adikku.
9. Ian Adam Antoni selaku partner special, terimakasih atas doa, waktu,dukungan, semangat dan motivasinya sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu.
10. Nur A'idha Masruroh yang senantiasa memberikan semangat kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
11. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah membantu, memberikan dorongan dan semangat yang luar biasa selama proses pembuatan skripsi ini.
12. Dan yang terakhir, kepada diri saya sendiri Dessy Erfika, terimakasih karna telah bertanggung jawab untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai. Terimakasih karena terus berusaha dan bertahan di antara banyak nya pilihan untuk menyerah.

Depok, 09 Agustus 2024

Penulis,



Dessy Erfika

Nim 2412008022

DAFTAR ISI

Lembar judul.....	i
Lembar persetujuan dan pengesahan	ii
Lembar sidang.....	iii
PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Batasan Masalah	3
1.4 Perumusan Masalah	4
1.5 Tujuan Penelitian.....	4
1.6 Manfaat Penelitian.....	4
1.7 Sistematika Penulisan.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Landasan Teori	6
2.1.1 Konsep Manajemen	6
2.1.2 Pengertian Manajemen Strategi	6
2.1.3 Pengertian pengembangan bisnis	13
2.1.4 Pengertian Business Model Canvas	16
2.1.5 Analisis SWOT	26
2.1.6 pengertian Daya Saing.....	31
2.2 Penelitian Terdahulu	33
2.3 Kerangka Konseptual.....	35
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	37
3.1 Tempat Dan Waktu Penelitian.....	37
3.2 Jenis Penelitian.....	38
3.3 Jenis Data.....	38
3.4 Sumber Data.....	39
3.5 Sampel.....	39

3.6	Teknik Pengumpulan Data	40
3.7	Teknik Analisis Data	42
BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL		43
4.1	Hasil dan Pembahasan.....	43
4.1.1	Gambaran Umum Perusahaan	43
4.1.2	Penerapan BMC Pada Toko Aneka Jaya Gypsum Cikarang.....	46
4.1.3	Analisis SWOT	52
4.2	Pembahasan Penelitian.....	66
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		81
5.1	Kesimpulan.....	81
5.2	Saran	83
DAFTAR PUSTAKA		85

DAFTAR TABEL

Table 2.1 Matriks SWOT	30
Table 2.2 Penelitian Terdahulu	34
Table 3.1 Jadwal Penelitian.....	37
Table 4.1 Customer Segment Toko Aneka Jaya Gypsum.....	46
Table 4.2 Value Proposition Toko Aneka Jaya Gypsum	46
Table 4.3 Channels Toko Aneka Jaya Gypsum	47
Table 4.4 Customer Relationship Toko Aneka Jaya Gypsum.....	47
Table 4.5 Revenue stream Toko Aneka Jaya Gypsum	47
Table 4.6 Key Resource Toko Aneka Jaya Gypsum.....	49
Table 4.7 Key Activities.....	49
Table 4.8 Key Partnership	50
Table 4.9 Cost Struktire Toko Aneka Jaya Gypsum.....	50
Table 4.10 Analisis SWOT Toko Aneka Jaya Gypsum	52
Table 4.11 IFAS	56
Table 4.12 EFAS.....	59
Table 4.13 Matriks IFAS	60
Table 4.14 Matriks EFAS	61
Table 4.15 Matriks SWOT	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Business Model Canvas	16
Gambar 2. 2 Fase & Jenis saluran.....	20
Gambar 2. 3 Diagram Analisis SWOT	28
Gambar 2. 4 Kerangka Pemikiran Konseptual	36
Gambar 4.1 struktur organisasi.....	44
Gambar 4.2 BMC Revenue Stream Toko Aneka Jaya Gypsum	48
Gambar 4.3 Business Model Canvas Toko Aneka Jaya Gypsum	51
Gambar 4.4 Diagram Analisis SWOT	63

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 surat keterangan penelitian.....	87
Lampiran 2 Daftar Pertanyaan.....	88
Lampiran 3 Hasil Wawancara Business Model Canvas (BMC)	92
Lampiran 4 Hasil Wawancara Analisis SWOT	95
Lampiran 5 Rating IFAS DAN EFAS.....	125
Lampiran 6 Dokumentasi	126
Lampiran 7 Kartu bimbingan.....	130
Lampiran 8 Daftar Riwayat Hidup	131