

**ANALISIS STRATEGI HANDPHONE ANDROID DI TOKO LA
PONSEL CIAWI BOGOR**

SKRIPSI

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

Oleh:

AHMAD MUKSIN
NIM:2411806924



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2022



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS STRATEGI HANDPHONE ANDROID DI TOKO LA
PONSEL CIAWI BOGOR**

Oleh:

Nama : AHMAD MUKSIN
NIM : 2411806924
Jurusan : Manajemen

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal 11 Agustus 2022

Dosen Pembimbing,

Menyetujui,
Ketua Jurusan Manajemen

Altatit Dianawati, S.Si., SE., MM

Altatit Dianawati, S.Si., SE., MM

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH.



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul
**ANALISIS STRATEGI HANDPHONE ANDROID DI TOKO LA
PONSEL CIAWI BOGORR**

Oleh:

Nama : AHMAD MUKSIN
NIM : 2411806924
Jurusan : Manajemen

Telah Dipertahankan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi, Pada:

Hari : Kamis
Tanggal : 11 Agustus 2022
Waktu : 10.40-12.00 WIB

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Skripsi

Ketua : Yumartono, SE, MM

Anggota I : Iman Hernawan, SIP, MM

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

Altatit Dianawati, S.Si., MM

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : AHMAD MUKSIN

NIM : 24111806924

Jurusan : Manajemen

Nomor KTP : 32.02.2805.129.2000.3

Alamat : Kampung Cipelang RT/RW 003/006. Kec. Cijeruk. Kab Bogor.

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul Analisis Strategi *Handphone* Android di Toko LA ponsel Ciawi Bogor 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 dan 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 kesarjanaan saya apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, 11 Agustus 2022

AHMAD MUKSIN

ABSTRAK

AHMAD MUKSIN. NIM 2411806924. Analisis Strategi Handphone Android di Toko LA Ponsel Ciawi Bogor.

Indonesia adalah negara berkembang dalam segala aspek, salah satunya adalah teknologi informasi. pertumbuhan yang sangat pesat terutama elektronik *handphone*, yang diikuti dengan perkembangan teknologi alat komunikasi *handphone*. Pada saat ini banyak yang membuka usaha elektronik *handphone* secara *offline* maupun secara *online* sehingga kondisi persaingan usaha elektronik *handphone* semakin ketat dan mengakibatkan adanya penurunan volume penjualan di Toko LA Ponsel Ciawi Bogor.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisa strategi Toko LA Ponsel. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan pengumpulan data menggunakan kuesioner dan jumlah sampel 5 orang. Pengolahan data menggunakan analisis data internal *factor evaluation* (IFE), *external factor evaluation* (EFE), matriks internal eksternal (IE), analisis SWOT, dan *quantitative strategic planning matrix* (QSPM).

Berdasarkan hasil identifikasi didapatkan 13 faktor internal dan 11 faktor eksternal yang dapat digunakan untuk menilai kondisi Toko LA Ponsel. Dari hasil pengolahan data, total skor bobot pada matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) yaitu 2,535 dan total skor bobot matriks *External Factor Evaluation* (EFE) yaitu 3,254. Total skor bobot matriks IFE dan EFE dimasukkan ke dalam matriks Internal-Eksternal (IE), sehingga diketahui bahwa posisi Toko LA Ponsel Ciawi Bogor berada pada sel II. Selanjutnya dirancang alternatif strategi menggunakan matriks SWOT. Kemudian alternatif strategi yang diperoleh dari matriks IE dan matriks SWOT diberikan skor daya tarik terhadap faktor-faktor utama kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman untuk memperoleh prioritas strategi yang akan dijalankan oleh pemilik usaha Toko LA Ponsel Ciawi Bogor. Berdasarkan hasil pada tahap keputusan diperoleh strategi yang memiliki prioritas tertinggi yaitu strategi “Integrasi ke Depan adalah melibatkan prolehan kepemilikan atau meningkatkan kontrol atas distributor”.

Kata kunci : Toko LA Ponsel Ciawi Bogor, data *internal factor evaluation* (IFE), *external factor evaluation* (EFE), matriks internal eksternal (IE), analisis SWOT, dan *quantitative strategic planning matrix* (QSPM)

ABSTRACT

AHMAD MUKSIN. NIM 2411806924. Strategy Analysis of Android Phones at the LA Cellphone Store Ciawi Bogor.

Indonesia is a developing country in all aspects, one of which is information technology. very rapid growth, especially mobile phone electronics, which was followed by the development of mobile communication tool technology. At this time many are opening mobile phone electronics businesses offline and online so that the conditions of competition in the cellphone electronics business are getting tighter and resulting in a decrease in sales volume at the LA Cellphone Ciawi Store, Bogor.

The purpose of this study was to identify and analyze the strategy of the LA Ponsel Store. The type of research used is descriptive research with data collection using questionnaires and the number of samples is 5 people. Data processing using data analysis internal factor evaluation (IFE), external factor evaluation (EFE), internal external matrix (IE), SWOT analysis, and quantitative strategic planning matrix (QSPM).

Based on the identification results obtained 13 internal factors and 11 external factors that can be used to assess the condition of the LA Ponsel Store. From the results of data processing, the total weight score on the Internal Factor Evaluation (IFE) matrix is 2.535 and the total weight score for the External Factor Evaluation (EFE) matrix is 3.254. The total weight scores of the IFE and EFE matrices are entered into the Internal-External (IE) matrix, so it is known that the position of the LA Ponsel Ciawi Bogor Store is in cell II. Furthermore, an alternative strategy is designed using the SWOT matrix. Then the alternative strategies obtained from the IE matrix and SWOT matrix are given an attractiveness score against the main factors of strengths, weaknesses, opportunities, and threats to obtain strategic priorities that will be carried out by the business owner of the LA Ponsel Ciawi Bogor Shop. Based on the results at the decision stage, a strategy that has the highest priority was obtained, namely the strategy "Forward integration involves acquiring ownership or increasing control over distributors".

Keywords : *Toko LA Ponsel Ciawi Bogor, internal factor evaluation (IFE) data, external factor evaluation (EFE), internal external matrix (IE), SWOT analysis, and quantitative strategic planning matrix (QSPM)*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa penulis panjatkan karena berkat 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 Analisis Strategi *Handphone* Android di Toko LA Ponsel Ciawi Bogor disusun guna memenuhi persyaratan ujian memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI. Alasan pemilihan judul tersebut karena penulis ingin mengetahui strategi yang tepat untuk meningkatkan Penjualan *Handphone* android di Toko LA Ponsel. Oleh sebab itu perlu adanya penelitian lebih lanjut untuk mengetahui hal apa saja yang mempengaruhi dalam.

Dalam proses penulisannya, tentunya penulis dibantu oleh banyak pihak. Oleh sebab itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang kepada :

1. Bapak H, Nurdin Rifa'i, SE., MAP selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah berusaha untuk selalu mengembangkan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI ini dengan baik.
2. Ibu Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH.selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah menglola kampus dengan baik.
3. Ibu Altatit Dianawati, S.Si., MM selaku Ketua Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang terus berusaha untuk memajukan Prodi ini hingga kini telah mendapatkan Akreditasi B.
4. Ibu Altatit Dianawati, S.Si., MM selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah sabar bersedia membimbing dan mengarahkan penulis dari awal hingga penulis selesai menyusun skripsi.
5. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI khususnya Jurusan Manajemen yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah dengan penuh ketekunan dan dedikasi yang tinggi mengajar penulis hingga penulis bisa menjadi seorang Sarjana Ekonomi seperti sekarang ini.

6. Para staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah melayani penulis dengan sepenuh hati.
7. Rekan-rekan mahasiswa angkatan 2018 yang telah bersama-sama penulis menjalani masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI selama empat tahun dengan penuh suka cita.
8. Orang Tua penulis Ibu Siti Khodijah tercinta yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dan penyusunan skripsi ini dengan baik.
9. Ibu Jepi selaku Pemilik Toko LA Ponsel yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
10. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan dorongan yang luar biasa selama proses pembuatan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa proposal skripsi ini masih banyak memerlukan penyempurnaan. Oleh sebab itu, penulis selalu mengharapkan saran dan kritik yang dari para pembaca semuanya. Harapannya, di masa yang akan datang nanti penulis mampu menulis dengan lebih baik lagi. Akhir kata sekali lagi penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga dan semoga kita selalu diberikan kesuksesan. Aamiin.

Depok, 11 Agustus 2022
Penulis,

AHMAD MUKSIN
NIM : 2411806924

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
LEMBARAN PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	ii
LEMBARAN SIDANG	iii
PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Identifikasi Masalah	4
1.3. Batasan Masalah	5
1.4. Rumusan Masalah	5
1.5. Tujuan Penelitian	5
1.6. Manfaat Penelitian	5
1.7. Sistematika Penulisan	6
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Landasan Teori.....	8
2.1.1. Definisi Strategi.....	9
2.1.2. Tipe-tipe Strategi.....	8
2.1.3. Manfaat Strategi	10
2.1.4. Tahapan Manajemen Strategi.....	11
2.1.5. Tujuan Strategi	12
2.1.6. Audit Internal dan Audit Eksternal	13
2.1.7. Matriks (EFE) & (IFE)	14
2.1.8. Analisis SWOT	16
2.2. Penelitian Terdahulu	21
2.3. Kerangka Konseptual	24
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Tempat Dan Waktu Penelitian	26
3.2. Jenis Penelitian.....	26
3.3. Responden Penelitian	27
3.4. Teknik Pengumpulan Data	27
3.5. Teknik Analisis Data.....	28
3.5.1. Tahapan Masukan	28
3.5.2. Tahapan Analisis	30
3.5.3. Tahapan Pengambilan Keputusan	31

BAB IV. PEMBAHASAN	
4.1. Sejarah Singkat Pelaku Usaha.....	33
4.2. Analisis Lingkungan Internal.....	34
4.2.1. Sumber Daya Manusia.....	34
4.2.2. Pemasaran	34
4.2.3. Keuangan	38
4.3. Analisis Lingkungan Eksternal.....	38
4.3.1. Lingkungan Jauh	39
4.3.2. Lingkungan Industri	44
4.4. Identifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman	46
4.4.1. Kekuatan	47
4.4.2. Kelemahan	49
4.4.3. Peluang.....	50
4.4.4. Ancaman	52
4.5. Analisis Matriks IFE dan EFE.....	53
4.5.1. Matriks (IFE).....	53
4.5.1. Matriks (EFE).....	55
4.6. Analisis Matriks Internal-Eksternal (IE)	55
4.7. Analisis SWOT	57
4.7.1. Strategi SO (<i>Strengths-Opportunities</i>)	59
4.7.2. Strategi WO (<i>Weakness-Opportunities</i>)	59
4.7.3. Strategi ST (<i>Strengths-Threats</i>)	60
4.7.4. Strategi WT (<i>Weakness-Threats</i>)	59
4.7. Analisis QSPM.....	61
 BAB V. SIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Simpulan.....	63
5.2. Saran.....	63
 DAFTAR PUSTAKA	66
LAMPIRAN	68

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1.	Data Penjualan <i>Handphone</i> Android di Toko LA Ponsel (2021)	3
Tabel 2.1.	Matriks Evaluasi Internal (IFE)	14
Tabel 2.2.	Matriks Evaluasi Faktor Ekstenal (EFE).....	15
Tabel 2.3.	Matriks QSPM.....	21
Tabel 2.4.	Penelitian Terdahulu.....	23
Tabel 3.1.	Jadwal Pelaksanaan Penelitian.....	26
Tabel 4.1.	Kategori Produk <i>Handphone</i> Android Toko LA Ponsel	35
Tabel 4.2.	Harga Produk <i>handphone</i> Android Toko LA Ponsel	36
Tabel 4.3.	Data Inflasi (2019-2020).....	40
Tabel 4.4.	Matriks IFE Toko LA Ponsel.....	54
Tabel 4.5.	Matriks EFE Toko LA Ponsel.....	55
Tabel 4.6.	Rekapitulasi Hasil Matriks QSP.....	62

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. <i>Handphone</i> Android di Indonesia Market Share (2020-2021).....	2
Gambar 2.2. Matriks IE.....	15
Gambar 2.3. Matriks SWOT	19
Gambar 2.4. Kerangka Penelitian	25
Gambar 4.1. Akun <i>Instagram</i> Toko LA Ponsel	37
Gambar 4.2. Pertumbuhan Ekonomi (2014-2022)	41
Gambar 4.3. Penduduk Indonesia Menurut Kelompok Umur & Jenis Kelamin...	42
Gambar 4.4. Jumlah Penduduk Kota Bogor (2020).....	43
Gambar 4.5. Software Smart Sales Kit (MCS 4.0).....	44
Gambar 4.6. Matriks IE Toko LA Ponsel Ciawi Bogor.....	56
Gambar 4.7. Matriks SWOT Toko LA Ponsel Ciawi Bogor	58

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.	Surat Pengantar Kuesioner	68
Lampiran 2.	Penentuan Bobot	69
Lampiran 3.	Kuesioner IFE	71
Lampiran 4.	Kuesioner EFE	72
Lampiran 5.	Kuesioner QSPM	73
Lampiran 6.	Rekapitulasi Peratingan	76
Lampiran 7.	Rekapitulasi Pembobotan	77
Lampiran 8.	Hasil Kuesioner Bobot Internal dan Eksternal	78
Lampiran 9.	Tabel Hasil Rekapitulasi QSPM	83
Lampiran 10.	Transkrip Wawancara	92
Lampiran 11.	Produk Toko LA Ponsel Ciawi Bogor	93
Lampiran 12.	Surat Keterangan Penelitian	94
Lampiran 13.	Kartu Bimbingan	95
Lampiran 14.	Riwayat Hidup Peneliti	96