

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA TOKO EMAS HARAPAN
MAJU DENGAN MENGGUNAKAN METODE ANALISIS SWOT**



SKRIPSI

**Dibuat Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan Pendidikan
Program Studi Diploma IV Manajemen Bisnis
Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

Saddra Farisz Hanata

NPM 062140632813

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI,
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS**

2025

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA TOKO EMAS HARAPAN
MAJU DENGAN MENGGUNAKAN METODE ANALISIS SWOT**



SKRIPSI

**Dibuat Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan Pendidikan
Program Studi Diploma IV Manajemen Bisnis
Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**Saddra Farisz Hanata
NPM 062140632813**

Menyetujui,

Palembang, 1 Agustus 2025

Pembimbing I,

**Hendra Sastrawinata, S.E.,M.M
NIP 197208182003121002**

Pembimbing II,

**Claudya Nurcahaya, S.E.,M.M
NIP 199109282022032006**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis**

**Dr. Sari Lestari ZR, S.E.,M.Ec., CHE
NIP 197705212006042001**

**Koordinator Program Studi D IV
Manajemen Bisnis**

**Ketu Purnamasari, S.E.,M.Si
NIP 19890726201903201**

LEMBAR PENGESAHAN

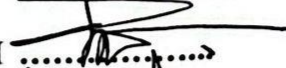
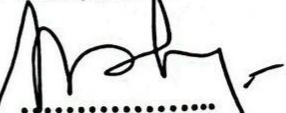
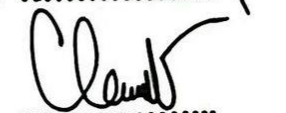
Nama : Saddra Farisz Hanata
NPM : 062140632813
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / D IV Manajemen Bisnis
Mata Kuliah : Kewirausahaan
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Pada Toko Emas Harapan Maju Dengan Menggunakan Metode Analisis SWOT

**Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Skripsi
Program Studi Diploma IV Manajemen Bisnis, Jurusan Administrasi Bisnis
dan dinyatakan LULUS**

Pada Hari: Jumat

Tanggal: 1 Agustus 2025

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	Hendra Sastrawinata, S.E.,M.M Ketua Penguji		01/8 2025
2.	Dr. Markoni Badri, S.E.,M.B.A Anggota Penguji		01/8 2025
3.	Claudia Nurcahaya, S.E.,M.M Anggota Penguji		01/8 2025

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Saddra Farisz Hanata
NPM : 062140632813
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIV Manajemen
Bisnis Mata Kuliah : Kewirausahaan
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Pada Toko Emas
Harapan Maju Dengan Menggunakan Metode
Analisis SWOT

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Skripsi ini bukanlah plagiat/salinan skripsi milik orang lain.
3. Apabila skripsi saya plagiat/menyalin skripsi milik orang lain maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan skripsi beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, 1 Agustus 2025

Yang membuat pernyataan,



Saddra Farisz Hanata

NPM 062140632813

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Dan aku menyerahkan urusanku kepada Allah”

(QS. Ghafir 40: 44)

”People only saw the decisions I made not the choices I had”

(Itachi)

“Apabila sesuatu yang kau senangi tidak terjadi, maka senangilah apa yang terjadi”

(Ali bin Abi Thalib)

“Hatimu boleh patah, matamu boleh basah tapi ingat kamu jangan pernah menyerah”

(Iruka)

Skripsi ini kupersembahkan untuk:

- Allah SWT
- Kedua orangtuaku
- Saudaraku
- Teman-temanku
- Almameter

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Pada Toko Emas Harapan Maju dengan Menggunakan Metode Analisis SWOT ” dengan baik dan tepat waktu.

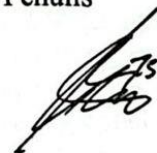
Skripsi ini dibuat sebagai syarat untuk menyelesaikan pendidikan pada Program Studi Manajemen Bisnis di Politeknik Negeri Sriwijaya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan merumuskan strategi pengembangan usaha yang sesuai, agar Toko Emas Harapan Maju dapat mempertahankan eksistensi dan meningkatkan daya saing di pasar perhiasan emas.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis dengan rendah hati menerima kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan penulisan di masa mendatang.

Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membutuhkan, serta menjadi tambahan wawasan dan referensi dalam Strategi pengembangan usaha, khususnya bagi pelaku usaha perhiasan emas.

Palembang, 1 Agustus 2025

Penulis



Saddra Farisz Hanata

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan skripsi ini, penulis memperoleh banyak bantuan dan dukungan dari berbagai pihak yang telah memberikan arahan, semangat, motivasi, bantuan fiskal maupun moral yang sangat membantu penulis selama proses penelitian ini. Oleh karena itu, dengan penuh hormat penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus kepada:

1. Bapak Ir. Irawan Rusnadi, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Ibu Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec., CHE., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak Andriansyah Bari, S.Ip., M.AB., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Ketu Purnamasari, S.E., M.Si., selaku Koordinator Program Studi Manajemen Bisnis.
5. Bapak Hendra Sastrawinata, S.E., M.M., selaku dosen pembimbing I yang telah membantu, membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini sampai dengan selesai.
6. Ibu Claudya Nurcahaya, S.E., M.M., selaku dosen pembimbing II yang telah membantu, membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini sampai dengan selesai.
7. Kepada kedua orang tua, Bapak Nonmir dan Ibu Dahliar, yang senantiasa telah memberikan cinta, dukungan, do'a terbaik serta pengorbanan moral dan materil, dan juga kepada seluruh keluarga besar yang selalu mendoakan dan mendukung untuk kesuksesan penulis.
8. Terimakasih untuk Tiara Syahlia yang telah memberikan do'a, kesabaran, dukungan, dan semangat yang selalu diberikan selama ini. Terimakasih telah menjadi sumber motivasi, serta selalu hadir di setiap suka dan duka selama proses penyusunan skripsi ini. Kehadiranmu membuat setiap langkah terasa lebih ringan dan penuh makna.
9. Terimakasih untuk Ahmad Aji Hendrawan dan Aditya Wahyu Nugraha yang telah membantu penulis sejak awal proses penyusunan skripsi ini. Terimakasih

atas semua tawa, cerita, dan keceriaan yang kalian berikan.

10. Kepada teman-teman Bhiler yang selalu memberikan semangat serta motivasi kepada penulis dari masa awal perkuliahan sampai penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas semua canda tawa dan kebersamaannya
11. Ucapan terima kasih ini juga penulis tujukan kepada diri sendiri Saddra Farisz Hanata. Terima kasih telah kuat menghadapi segala kelelahan, tekanan, dan rasa putus asa yang kadang datang tiba-tiba. Terima kasih telah berjuang dalam diam, menangis dalam senyap, tetapi selalu memilih untuk bangkit dan melanjutkan langkah. Terima kasih sudah tidak menyerah meskipun jalan sering terasa berat dan penuh keraguan. Semoga langkah ini menjadi awal dari berbagai pencapaian lain yang lebih besar, dan semoga selalu diingat bahwa proses tidak akan mengkhianati hasil. Teruslah menjadi versi terbaik dari diri sendiri.

ABSTRAK

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA TOKO EMAS HARAPAN MAJU DENGAN MENGGUNAKAN METODE ANALISIS SWOT

Oleh:

Saddra Farisz Hanata, Hendra Sastrawinata, Claudya Nurcahaya

Toko Emas Harapan Maju merupakan salah satu usaha di bidang perhiasan emas yang memiliki pelanggan loyal dan menawarkan layanan custom design. Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dan perubahan perilaku konsumen, diperlukan strategi pengembangan usaha yang tepat agar dapat mempertahankan dan memperluas pasar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan usaha Toko Emas Harapan Maju dengan menggunakan analisis SWOT. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan kuesioner. Responden dalam penelitian ini terdiri dari pemilik dan tiga orang karyawan. Hasil analisis menunjukkan bahwa skor total faktor internal (IFE) sebesar 2,80 yang menunjukkan posisi internal cukup kuat, sedangkan skor total faktor eksternal (EFE) sebesar 2,62 yang menunjukkan adanya peluang yang masih dapat dimanfaatkan. Berdasarkan Diagram Cartesius SWOT, diperoleh nilai S – W sebesar 1,00 dan O – T sebesar 0,32, sehingga perusahaan berada pada Kuadran I yang mendukung strategi agresif (growth strategy). Strategi yang dapat diterapkan yaitu memanfaatkan loyalitas pelanggan untuk meningkatkan layanan custom design, memperluas pasar melalui promosi langsung, dan meningkatkan kualitas pelayanan untuk memperkuat posisi bersaing. Kesimpulan dari penelitian ini adalah Toko Emas Harapan Maju perlu menerapkan strategi agresif dengan memanfaatkan kekuatan internal dan peluang eksternal yang ada, agar dapat terus berkembang dan meningkatkan daya saing di pasar perhiasan emas.

Kata kunci: *Strategi pengembangan, SWOT, Toko Emas, strategi agresif*

ABSTRACT

BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY AT HARAPAN MAJU GOLD SHOP USING THE SWOT ANALYSIS METHOD

By:

Saddra Farisz Hanata, Hendra Sastrawinata, Claudya Nurcahaya

Harapan Maju Gold Shop is a business in the field of gold jewelry that has loyal customers and offers custom design services. In the face of increasing competition and changes in consumer behavior, an appropriate business development strategy is needed in order to maintain and expand the market. This study aims to analyze the business development strategy of Harapan Maju Gold Shop using SWOT analysis. The research method used is descriptive qualitative, with data collection techniques through observation, interviews, documentation, and questionnaires. Respondents in this study consisted of the owner and three employees. The results of the analysis show that the total score of internal factors (IFE) is 2.80 which indicates a fairly strong internal position, while the total score of external factors (EFE) is 2.62 which indicates that there are opportunities that can still be utilized. Based on the SWOT Cartesius Diagram, the S-W value is 1.00 and the O-T value is 0.32, so the company is in Quadrant I which supports an aggressive strategy (growth strategy). Strategies that can be applied are utilizing customer loyalty to improve custom design services, expanding the market through direct promotion, and improving service quality to strengthen competitive positions. The conclusion of this research is that Harapan Maju Gold Shop needs to implement an aggressive strategy by utilizing its internal strengths and external opportunities, in order to continue to grow and increase competitiveness in the gold jewelry market.

Keywords: *Development strategy, SWOT, Gold Shop, aggressive strategy*

DAFTAR ISI

COVER	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
SURAT PERNYATAAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR.....	Error! Bookmark not defined.
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT.....	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II STUDI KEPUSTAKAAN	6
2.1 Landasan Teori	6
2.1.1 Strategi Pengembangan	6
2.1.2 Pengertian Kewirausahaan.....	7
2.1.3 Aspek-Aspek Kewirausahaan	7
2.1.4 Analisis SWOT	10
2.2 Penelitian Terdahulu	12
2.3 Kerangka Pikir.....	15
BAB III METODE PENELITIAN	16
3.1 Ruang Lingkup Penelitian	16
3.2 Rancangan Penelitian	16
3.3 Jenis dan Sumber Data	16
3.3.1 Jenis Data	16

3.3.2	Sumber Data.....	17
3.4.	Teknik Pengumpulan Data.....	17
3.4.1	Wawancara.....	17
3.4.2	Observasi	17
3.4.3	Dokumentasi	18
3.4.4.	Kuesioner	18
3.5	Populasi dan Sampel	18
3.5.1	Populasi.....	18
3.5.2	Sampel	18
3.6	Teknik Analisis	19
3.6.1	Matriks SWOT	19
3.6.2	Matriks IFE	20
3.6.3	Matriks EFE	22
3.6.4	Diagram analisis SWOT	24
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....		26
4.1.	HASIL DAN PEMBAHASAN	27
4.1.1	Kondisi Produksi, Pemasaran, Sumber Daya Manusia Dan Keuangan Pada Toko Emas Harapan Maju.....	27
4.1.2	Strategi Pengembangan Usaha Toko Emas Harapan Maju	33
4.1.3	Analisis SWOT Produksi.....	34
4.1.4	Analisis SWOT Pemasaran.....	36
4.1.5	Analisis SWOT Sumber Daya Manusia	38
4.1.6	Analisis SWOT Keuangan.....	40
4.2	Implementasi Analisis SWOT pada Toko Emas Harapan Maju	41
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		52
5.1	Kesimpulan.....	52
5.2	Saran	53
DAFTAR PUSTAKA		54
LAMPIRAN		

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Nota Toko Emas Harapan Maju	2
Gambar 2. 1 Kerangka Pikir	15
Gambar 3. 1 Diagram Analisis SWOT	24
Gambar 4. 1	27
Gambar 4. 2	27
Gambar 4. 3	29
Gambar 4. 4	30
Gambar 4. 5	31
Gambar 4. 6 Jumlah Penjualan per tanggal 30 juni – 6 juli 2025	32
Gambar 4. 7	35
Gambar 4. 8	35
Gambar 4. 9	36
Gambar 4. 10	37
Gambar 4. 11 Diagram analisis SWOT pada Toko Emas Harapan Maju	50

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Omzet 2020-2024 pada Toko Emas Harapan Maju	3
Tabel 1. 2 Jumlah Penjualan 2020-2024 pada Toko Emas Harapan Maju	3
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu.....	12
Tabel 3. 1 Matriks SWOT	19
Tabel 3. 2 Matriks IFE	22
Tabel 3. 3 Matriks EFE	23
Tabel 4. 1 <i>Matrix Internal Factor Evaluation (IFE)</i> pada Toko Emas Harapan Maju	43
Tabel 4. 2 <i>Matrix Eksternal Factor Evaluation (EFE)</i> pada Toko Emas Harapan Maju	44
Tabel 4. 3 IFE dan EFE.....	46
Tabel 4. 4 Keputusan Strategi dengan Pendekatan Matrik SWOT pada Toko Emas Harapan Maju	47

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat izin Permohonan Pengambilan Data
Lampiran 2	Surat Permohonan Pengambilan Data
Lampiran 3	Surat Balasan Izin Pengambilan Data
Lampiran 4	Kesepakatan Skripsi Pembimbing I
Lampiran 5	Kesepakatan Skripsi Pembimbing II
Lampiran 6	Lembar Bimbingan Pembimbing I
Lampiran 7	Lembar Bimbingan Pembimbing II
Lampiran 8	Rekomendasi Ujian Skripsi
Lampiran 9	Kuesioner Penelitian
Lampiran 10	Lembar Kunjungan Mahasiswa
Lampiran 11	Dokumentasi
Lampiran 12	Lembar Tanda Persetujuan Revisi Skripsi
Lampiran 13	Hasil Wawancara