



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

Analisis Efektivitas Strategi Pengembangan Bisnis pada
CV Generasi Mantikei

Skripsi

Oleh

Desy Natalina

2015320156

Bandung

2019



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

Analisis Efektivitas Strategi Pengembangan Bisnis pada
CV Generasi Mantikei

Skripsi

Oleh

Desy Natalina

2015320156

Pembimbing

Dr. Orpha Jane, S.Sos., M.M.

Bandung

2019

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Desy Natalina
Nomor Pokok : 2015320156
Judul : Analisis Efektivitas Strategi Pengembangan Bisnis pada CV Generasi Mantikei

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Rabu, 19 Juli 2019
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji

Ketua sidang merangkap anggota

Daniel Karim, S.IP., M.M. :

Sekretaris

Dr. Orpha Jane, S.Sos., M.M. :

Anggota

Angela Caroline, S.AB., M.M.:

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Desy Natalina

NPM : 2015320156

Jurusan Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Judul : Analisis Efektivitas Strategi Pengembangan Bisnis
pada CV Generasi Mantikei

Dengan ini menyatakan bahwa, skripsi yang saya tulis ini merupakan hasil karya sendiri dan bukanlah karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya dan pendapat orang lain dikutip dan ditulis sesuai dengan kaidah penulisan yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi sesuai dengan peraturan yang berlaku apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak sesuai atau tidak benar.

Bandung, 8 Juli 2019

Desy Natalina

ABSTRAK

Nama : Desy Natalina

NPM : 2015320156

Judul : Analisis Efektivitas Strategi Pengembangan Bisnis pada CV Generasi Mantikei

Kebutuhan manusia terhadap kayu tidak pernah lekang oleh waktu dan jaman. Keberadaan kayu telah disadari sejak dahulu kala. Kegunaan kayu tentunya sangat beragam yang menjadikannya sebagai salah satu kebutuhan yang harus terpenuhi. Permintaan terhadap kayu pun sangat tinggi. Melihat kondisi ini tentunya tidak disia-siakan oleh para pengusaha untuk menyediakan kebutuhan terhadap kayu. Hal ini terlihat dari munculnya beberapa perusahaan yang bergerak dibidang industri per kayu salah satunya CV Generasi Mantikei. Sebagai salah satu perusahaan yang menyediakan kayu olahan gergajian. Kayu gergajian ini pada umumnya digunakan sebagai pondasi bangunan, pembuatan meubel dan lain sebagainya. Oleh karena Industri dibidang kayu perkembangannya cukup menjanjikan maka CV Generasi Mantikei terdorong melakukan strategi pengembangan bisnis dimana perusahaan melakukan penambahan unit baru, penambahan truk pengiriman hingga pembuatan jalan.

Dalam penelitian ini, penulis menganalisis efektivitas strategi pengembangan bisnis yang dilakukan oleh CV Generasi Mantikei. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dan obeservasi. Teknik analisis data menggunakan analisis lingkungan internal dan eksternal, analisis efektivitas dan analisis strategi pengembangan. Setiap analisis dilakukan disesuaikan dengan kondisi nyata usaha CV Generasi Mantikei.

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa perusahaan menetapkan strategi diferensiasi pada kegiatan usahanya. Melalui mengaplikasikan strategi diferensiasi perusahaan dapat melakukan strategi pengembangan. Strategi pengembangan yang diterapkan oleh perusahaan adalah strategi intensif. Berdasarkan analisis menggunakan data penjualan dan pendapatan sebagai salah satu tolak ukur, strategi pengembangan intensif yang dilakukan sudah efektif bagi perusahaan.

Kata Kunci : Efektivitas, Strategi, Pengembangan Bisnis, Strategi Intensif, Lingkungan Internal-Eksternal, Industri Kayu, Kayu Gergajian.

ABSTRACT

Name : Desy Natalina

NPM : 2015320156

Title : Analysis of the Effectiveness of Business Development Strategies at CV Generasi Mantikei

Human's needs for wood is timeless. The existence of wood itself has been recognized for long time. The use of wood is certainly very diverse, which makes it one of the needs that must be fulfilled. Demands for wood is also very high, and this condition is certainly not wasted by entrepreneurs to provide timber. This can be seen from the emergence of several companies engaged in the timber industry, one of them is CV Generasi Mantikei, as one of companies that provides sawn timber. This sawn timber is generally used as a building foundation, making furniture and so on. The fact that timber industry is very promising encouraged CV Generasi Mantikei to apply business expanding strategy, where the company adds more units, delivery trucks, and participates in road pavements.

In this study, the author analyzed the effectiveness of business development strategies carried out by CV Generasi Mantikei, by conducting interviews, observations, and case studies. The data analysis technique used are internal and external environmental analysis, effectiveness analysis, and development strategy analysis. Each analysis was carried out according to the real conditions of CV Generasi Mantikei's business.

The results of the analysis shown that the company sets a differentiation strategy in its business activities. CV Generasi Mantikei used intensive strategy as their development strategy. This research found that by using the analysis, using sales and income data as one of the benchmarks, the intensive strategy that is carried out has been effective for the company.

Key Words: Effectiveness, Strategy, Business Development, Intensive Strategy Internal-External Environment, Wood Industry, Sawn Timber.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan bimbingan dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya ilmiah berupa skripsi sesuai dengan pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki.

Penulisan skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam jenjang perkuliahan Strata 1 Universitas Katolik Parahyangan. Dalam penulisan skripsi ini tentunya tidak lepas dari hambatan dan kesulitan, namun berkat bimbingan, bantuan, nasihat, dan saran serta kerja sama dari berbagai pihak, segala hambatan tersebut akhirnya dapat diatasi dengan baik.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang sudah membantu, meluangkan waktu, tenaga, kasih serta bimbingannya kepada penulis dalam penulisan skripsi ini. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Orpha Jane, S.Sos., M.M. selaku dosen pembimbing yang sudah membantu penyusunan dan penyelesaian skripsi ini.
2. Daniel Karim, S.IP., MM. selaku dosen wali yang telah membimbing studi saya selama ini.
3. Dr. Margareta Banowati Talim, Dra.,M.Si., selaku Kepala Program Studi Administrasi Bisnis.
4. Dr. Pius Sugeng Prasetyo, Drs.,M.Si., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Katolik Parahyangan.

5. Papah dan Mamah tercinta yang selalu memberikan dukungan, waktu, tenaga, materi, saran dan kritik yang membangun serta doa dan cinta kasih yang diberikan kepada penulis selama proses penulisan skripsi
6. Donny, Edy, dan Kristin yang selalu menyemangati dan menghibur penulis setiap waktu
7. Ka Siska yang selalu memberikan semangat, doa, dan saran kepada penulis dalam proses penulisan skripsi oleh penulis.
8. Olin, Olan, dan Cio yang menjadi salah satu sumber tawa dan kebahagiaan penulis selama proses pembuatan skripsi.
9. Diandra “non” Awvina sahabat sejak awal masuk kuliah hingga saat ini yang telah meluangkan hampir seluruh waktunya mendukung, menasehati, dan menemani penulis dalam susah pun senang.
10. Hillery selaku sahabat yang selalu bisa diandalkan dimanapun berada, good luck on your job.
11. Melani dan Lind yang menjadi sahabat pada semester-semester terakhir dimana membantu memberikan warna pada kehidupan penulis.
12. Intan yang menjadi teman membantu memperbaiki draft dalam proses pembuatan skripsi ini.
13. Monic, Tiara, Gea, dan Fifi yang selalu menjadi teman yang baik selama masa perkuliahan ini.
14. Sonia sebagai sahabat virtualku yang berada jauh dimata namun dekat dihati.

15. Jeany sebagai sahabat yang selalu senang direpotkan walaupun berada di jarak yang jauh namun selalu setia menerima keluh dan kesah penulis.
16. Park Chanyeol dan Mark Lee sebagai artis idola yang membantu mengisi kehidupan penulis dengan lagu dan tariannya
17. Me, myself and I yang mampu bertahan dan menepikan kemalasan sehingga dapat mengerjakan skripsi dengan baik dan tanpa halangan yang berarti.
18. Semua teman-teman yang tidak dapat disebutkan satu persatu atas doa dan semangat yang diberikan kepada penulis.

Dalam penulisan skripsi ini tentunya tidak terlepas dari kekurangan, baik aspek kualitas maupun aspek kuantitas dari materi yang disajikan. Semua ini didasarkan dari keterbatasan yang dimiliki penulis. Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari sempurna sehingga penulis membutuhkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi perbaikan dimasa yang akan datang.

Semoga skripsi ini dapat memberikan pengetahuan dan informasi baru bagi siapa pun yang membacanya. Penulis juga mengaturkan maaf apabila terjadi kesalahan dalam penulisan dan penggunaan kata yang kurang berkenan. Atas perhatiannya penulis mengucapkan terima kasih.

Bandung, 8 Juli 2019

Desy Natalina

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR BAGAN	x
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II	7
KERANGKA TEORI	7
2.1 Manajemen Strategi	7
2.2 Strategi Pengembangan	10
2.3 Perencanaan Strategi	12
2.3.1 Analisis Lingkungan Eksternal Perusahaan	12
2.3.2 Analisis Industri (<i>Task Environment</i>)	13
2.3.3 Analisis Lingkungan Internal Perusahaan	20
2.3.4 Analisis SWOT	20
2.4 Efektivitas	23
BAB III	25
METODE PENELITIAN	25
3.1 Jenis Penelitian	25
3.2 Operasionalisasi Variabel	26
3.3 Teknik Pengumpulan Data	27
3.4 Teknik Analisis Data	28
BAB IV	30

OBJEK PENELITIAN	30
4.1 Sejarah Perusahaan	30
4.2 Visi dan Misi Perusahaan	31
4.3 Struktur Organisasi	32
4.4 Proses Produksi	35
4.5 Harga Produk	36
4.6 Foto Mesin	37
4.7 Foto Produk	39
BAB V	41
ANALISIS DAN PEMBAHASAN	41
5.1 Strategi yang Dilakukan	42
5.2 Kondisi Internal dan Eksternal Perusahaan	44
5.2.1 Analisis SWOT	45
5.2.2 Analisis PESTEL	46
5.2.3 Analisis Porter's Five Forces Model	54
5.3.4 Kinerja Keuangan	56
5.3 Efektivitas Strategi yang Digunakan oleh CV. Generasi Mantikei	59
BAB VI	62
KESIMPULAN DAN SARAN	62
6.1 Kesimpulan	62
6.2 Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	66
LAMPIRAN	68

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4-1 Mesin Chain Saw (Gergaji Mesin)	37
Gambar 4-2 Mesin Band Saw (Gergaji Pita)	38
Gambar 4-3 Meranti Ukuran 5 x 7 x 400.....	39
Gambar 4-4 Meranti Ukuran 4 x 6 x 400.....	39
Gambar 4-5 Meranti Ukuran 3 x 5 x 400.....	40
Gambar 5-1 Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Tahun 2018.....	48
Gambar 5-2 Kayu Ulin.....	50
Gambar 5-3 Kayu Meranti	51
Gambar 5-4 Karuing	51
Gambar 5-5 Marbau	52
Gambar 5-6 Grafik Penjualan dan Pendapatan	57

DAFTAR TABEL

Tabel 2-1 Matriks SWOT.....	22
Tabel 3-1 Operasionalisasi Variabel	26
Tabel 4-1 Harga Produk	36

DAFTAR BAGAN

Bagan 4-1 Struktur Perusahaan CV Generasi Mantikei.....	32
Bagan 4-2 Alur Proses Produksi	35

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kayu merupakan kebutuhan yang tidak pernah lekang oleh jaman. Kayu telah digunakan oleh manusia sejak berabad-abad terdahulu hingga saat ini. Kegunaan kayu dapat terlihat dari alat berburu, untuk tempat berlindung atau rumah, dekorasi, dan kegunaan lain yang dengan sadar ataupun tidak menjadikan kayu sebagai bahan utama maupun pelengkap.

Dilihat dari besarnya pemanfaatan terhadap kayu ini maka muncullah pengusaha-pengusaha yang berinisiatif untuk membuat usaha dibidang industri pengolahan kayu. Industri pengolahan kayu merupakan industri mengolah kayu biasanya berupa hasil hutan atau hasil perkebunan, limbah pertanian dan lain sebagainya. Kemudian dibentuk menjadi produk baik yang masih menampakkan sifat fisik kayu maupun produk yang sudah tidak menampakkan sifat fisik kayu. Macam-macam jenis kayu olahan yang sering ditemui di Indonesia antara lain kayu lapis, kayu gergajian, *veneer*, *moulding* dan lain-lain (Kehutanan, 2015).

Usaha industri kayu olahan saat ini sudah sangat berkembang pesat. Di Indonesia saja terdapat ratusan perusahaan yang bergerak pada bidang pengolahan kayu. Sepanjang tahun 2012 hingga 2016, Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNPB) dari sektor kayu dan non-kayu tercatat senilai sekitar Rp 1,4 triliun. Kinerja ekspor produk kayu Indonesia selama enam tahun mengalami kenaikan. Pada 2012, ekspor produk kayu Indonesia bernilai US\$ 10.02 miliar, pada 2016 turun menjadi US\$ 9,87 miliar, dan pada 2017 meningkat hingga US\$ 10.94 miliar, dengan tren yang cukup baik untuk industri *plywood* (kayu lapis) dan *furniture* (Tempo.co, 2018).

Dilihat dari perkembangan yang terus meningkat ini membuat besarnya peluang para pengusaha pada industri pengolahan kayu untuk melakukan pengembangan bisnisnya menjadi lebih luas agar dapat memperoleh profit yang maksimal. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia pengembangan adalah suatu cara, proses, dan perbuatan mengembangkan. Pengembangan bisnis adalah penciptaan peluang-peluang baru melalui pendekatan baru dan berbeda (Eades, 2003). Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengembangan bisnis adalah suatu cara atau proses yang dilakukan oleh pengusaha untuk menciptakan peluang baru melalui pendekatan baru.

Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang pengolahan kayu di Indonesia adalah CV Generasi Mantikei. CV Generasi Mantikei merupakan salah satu perusahaan yang bergerak pada bidang industri pengolahan kayu secara khusus kayu gergajian. CV Generasi Mantikei ini didirikan pada 11 Februari 2003 berlokasi di Desa Tumbang Manggu, Kabupaten Katingan, Kalimantan Tengah.

Perusahaan ini menyediakan produk hasil kayu olahan berupa kayu gergajian yang kemudian dipasarkan ke berbagai pihak dan daerah. Perusahaan ini telah beroperasi selama 15 tahun, diiring dengan perkembangan zaman muncullah perusahaan-perusahaan yang bergerak pada sektor industri yang sama. Kemunculan perusahaan-perusahaan yang bergerak pada bidang tersebut akan membuat kompetisi dibidang yang sama menjadi sengit. Karena itulah membuat CV Generasi mantikei harus memikirkan sebuah strategi yang efektif untuk membuat perusahaan dapat bertahan dan bersaing dengan perusahaan di bidang industri yang sama. CV Generasi Mantikei berkeinginan mengembangkan strateginya sebagai satu cara agar perusahaan dapat memperoleh peluang atau target baru yang ingin dicapai serta untuk peningkatan dan pengembangan yang lebih baik dari sebelumnya.

Saat ini perusahaan telah melakukan pengembangan bisnisnya. Langkah yang dilakukan oleh perusahaan adalah berupa pembukaan unit baru di lokasi yang berbeda namun tidak begitu jauh dari lokasi asal. Sehingga saat ini perusahaan memiliki dua buah unit, perusahaan menamainya unit timur dan unit barat. Melalui pengembangan ini perusahaan berharap agar usahanya menjadi lebih efektif dan efisien dimasa yang akan datang.

Berdasarkan pemaparan tentang industri pengolahan kayu yang sangat kompetitif maka alasan utama penulis melakukan penelitian ini adalah untuk menganalisis efektivitas Strategi Pengembangan Bisnis dengan objek penelitian CV Generasi Mantikei dilihat dari *Trend* Penjualan dan Pendapatan Tahun 2014-2018.

1.2 Identifikasi Masalah

Meningkatnya permintaan terhadap industri olahan kayu serta ketatnya persaingan yang ada menyebabkan CV Generasi Mantikei harus mampu menambah keunggulan serta mampu memperbaiki kelemahannya sehingga bisnisnya dapat melakukan pengembangan. Berdasarkan pernyataan dan latar belakang yang telah di uraikan di atas, maka, penulis akan memaparkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi yang diterapkan CV Generasi Mantikei dalam menjalankan perusahaan dan menghadapi persaingan?
2. Bagaimana strategi pengembangan bisnis yang dilakukan oleh perusahaan?
3. Bagaimana efektivitas strategi pengembangan bisnis yang dilakukan oleh perusahaan?

1.3 Tujuan Penelitian

Dalam membuat suatu kegiatan yang terencana tentunya memiliki tujuan. Kegiatan penelitian ini merupakan sasaran dari pemecahan masalah yang dikaji oleh peneliti. Adapun tujuan yang ingin dicapai oleh peneliti antara lain:

1. Untuk mengetahui strategi apa yang digunakan oleh CV Generasi Mantikei dalam menjalankan usahanya.
2. Untuk mengetahui strategi yang tepat bagi CV Generasi Mantikei dalam mengembangkan usahanya.

3. Untuk mengetahui keefektifitasan strategi pengembangan yang ditetapkan oleh CV Generasi Mantikei.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan

Membantu memberikan informasi kepada CV Generasi Mantikei berupa beberapa kemungkinan strategi yang dapat menjadi bahan pertimbangan dalam menjalankan usahanya.

2. Bagi penulis

- a. Membantu menambah wawasan, pemahaman dan pengalaman lebih baik mengenai industri pengolahan kayu khususnya pada kayu gergajian
- b. Sebagai evaluasi terakhir akan segala pengetahuan dan ilmu yang didapat selama masa kuliah.
- c. Menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan.

3. Bagi pembaca

Penelitian ini dimaksudkan untuk menjadi salah satu sarana untuk menambah dan mengembangkan ilmu pengetahuan mengenai strategi

pengembangan bisnis di dalam sebuah perusahaan, sehingga pembaca mendapatkan acuan yang sesuai dengan kebutuhan.