



FORMULASI STRATEGI PT HERBANI MEDIKA NUSANTARA

NAFI FADHLURAHMAN



**SARJANA BISNIS
SEKOLAH BISNIS
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2024**

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul Perumusan Strategi pada PT Herbani Medika Nusantara adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir skripsi ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Juli 2024

Nafi Fadhlurahman
K1401201144

*Pelimpahan hak cipta atas karya tulis dari penelitian kerjasama dengan pihak luar IPB harus didasarkan pada perjanjian kerjasama yang terkait

ABSTRAK

NAFI FADHLURAHMAN. Perumusan Strategi PT Herbani Medika Nusantara. Dibimbing oleh M SYAMSUL MAARIF dan AGUSTINA WIDI.

Dalam satu tahun terakhir, PT Herbani Medika Nusantara mengalami penurunan penjualan produk meskipun pasar sabun diprediksi terus bertumbuh. Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal serta merumuskan strategi bisnis untuk PT Herbani, menggunakan analisis matriks IFE-EFE, matriks IE, SWOT, dan QSPM. Hasil analisis menunjukkan kekuatan utama perusahaan adalah kemampuan karyawan dalam pengembangan dan peningkatan kualitas produk, sementara kelemahan utamanya adalah belum adanya penilaian dan pengelolaan risiko operasional. Peluang utama yang dimiliki PT HMN adalah kesempatan untuk eksplorasi dan riset pengembangan variasi produk, serta preferensi konsumen yang terbuka terhadap berbagai merek dan produk pembersih. Ancaman utama yang dihadapi adalah strategi promosi agresif dan berbiaya tinggi dari kompetitor. Matriks IE menyarankan perusahaan untuk melakukan strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Analisis SWOT menghasilkan enam strategi alternatif, dengan prioritas pada optimalisasi sumber daya dan penguatan jejaring.

Kata kunci: Faktor internal dan eksternal, IFE-EFE, Kekuatan utama perusahaan, Strategi bisnis

ABSTRACT

NAFI FADHLURAHMAN. Formulating Strategies for PT Herbani Medika Nusantara. Supervised by M SYAMSUL MAARIF and AGUSTINA WIDI.

Over the past year, PT Herbani Medika Nusantara has experienced a decline in product sales despite the soap market being predicted to continue growing. This research aims to identify internal and external factors and formulate business strategies for PT HMN using IFE-EFE matrix, IE matrix, SWOT, and QSPM analyses. The analysis results show that the company's main strength lies in its employees' abilities to contribute to product development and quality improvement, while its primary weakness is the lack of operational risk assessment and management. The main opportunities for PT HMN include the potential for exploration and research into product variations, as well as consumer preference openness towards various brands and cleaning products. The primary threat faced is the aggressive and high-cost promotional strategies of competitors. The IE matrix suggests that the company should pursue market penetration and product development strategies. The SWOT analysis generates six alternative strategies, prioritizing the optimization of resources and strengthening of networks.

Keywords: Internal and external factors, IFE-EFE, Company's main strengths, Business strategy



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2024
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.



PERUMUSAN STRATEGI PT HERBANI MEDIKA NUSANTARA

NAFI FADHLURAHMAN

Skripsi
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana pada
Program Studi Bisnis

**SARJANA BISNIS
SEKOLAH BISNIS
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2024**

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



@Hak cipta milik IPB University

Tim Penguji pada Ujian Skripsi:

- 1 Asep Taryana S.TP., M.M.
- 2 Ir. Retnaningsih, M.Si.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Judul Skripsi : Perumusan Strategi PT Herbani Medika Nusantara
Nama : Nafi Fadhlurahman
NIM : K1401201144

@Hak cipta milik IPB University

Pembimbing 1:
Prof. Dr. Ir. M. Syamsul Maarif, M.Eng.

Disetujui oleh



Pembimbing 2:
Agustina Widi, SE, M.M.



Ketua Program Studi :
Dr. Siti Jahroh, B.Sc., M.Sc.
NIP. 197711262008122001

Diketahui oleh



Tanggal Ujian: 2 Juni 2024

Tanggal Lulus : 18 Juli 2024

IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

IPB University
BoGOR Indonesia



Perpustakaan IPB University



PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah subhanaahu wa ta'ala atas segala karunia-Nya sehingga karya ilmiah ini berhasil diselesaikan. Judul yang dipilih dalam penelitian yang dilaksanakan sejak bulan februari 2024 sampai bulan Juni 2024 ini ialah “Perumusan Strategi PT Herbani Medika Nusantara” dapat terselsaikan dengan baik.

Terima kasih penulis ucapkan kepada:

1. Prof. Ir. Dr. M. Syamsul Maarif, M.Eng. selaku dosen pembimbing 1 dan Agustina Widi, SE, M.M. selaku dosen pembimbing 2 yang telah membimbing, memotivasi dan banyak memberi saran.
2. Asep Taryana S.TP., M.M. dan Ir. Retnaningsih, M.Si. selaku dosen penguji yang telah menambah pengetahuan serta memberikan masukan berharga bagi peneliti
3. Dra. Alfa Chasanah, M.A. selaku dosen seminar, yang telah memberi masukan pada penelitian ini.
4. Seluruh dosen dan tenaga pendidik program Studi Bisnis, Sekolah Bisnis IPB yang telah memberikan banyak masukan, pengalaman, dan ilmu yang sangat bermanfaat semasa perkuliahan.
5. PT Herbani Medika Nusantara yang telah memberikan izin penelitian dan data-data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Penghargaan tertinggi kepada kedua orang tua tercinta, Dr. Dan Mugisidi S.T. M.Si dan Ratna Dwi Hanaria, S.E. yang telah membesarkan Penulis dengan penuh kasih sayang, menjadi *support system* terbaik, dan selalu memberikan doa yang tiada henti untuk keberhasilan penulis dalam menuntut ilmu. Serta adik penulis Naura Raihana tapi penghargaannya biasa saja wkwkwk.
7. Agnes syakura, Ferdian adi, Zaid ali, Erhan Devano, Alifiyanissa Nabila, Raina Alifa, Chalissa Azarine, Fanny Rohana, Raya Fauqa, Yuda Mahendra, Zidan Afzalurrahman, Imam Naufal, Vian Wirawan, Reswan Frediansyah, Marvina Mariska, Andina Audrey, Clara Ardias, Nanda Cantika, Ahmad Atha, Putri Dewi, dan Nadia Nurvita selaku manusia-manusia yang telah banyak memberikan pengalaman dan kenangan berharga bagi Penulis selama masa perkuliahan.
8. Teman-teman Sekolah Bisnis Angkatan 57 dan semua pihak yang turut mendukung Penulis menyelesaikan perkuliahan dan skripsi dengan baik

Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan perdaban manusia serta ilmu pengetahuan.

Bogor, Juli 2024

Nafi Fadhlurahman

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xii
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan	3
1.4 Manfaat	4
1.5 Ruang Lingkup	4
II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Manajemen Strategi	5
2.2 Analisis Lingkungan	6
2.3 Perumusan Strategi	8
2.4 Penelitian Terdahulu	10
2.5 Kerangka Pemikiran	15
III METODE	18
3.1 Waktu dan Tempat	18
3.2 Jenis dan Sumber Data	18
3.3 Metode Pengumpulan Data	19
3.4 Metode Pengolahan dan Analisis Data	19
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	25
4.1 Gambaran Umum PT Herbani Medika Nusantara	25
4.2 Identifikasi Faktor Eksternal	26
4.3 Identifikasi Faktor Internal	30
4.4 Tahapan Pemasukan (<i>Input Stage</i>)	34
4.5 Tahapan Pencocokan (<i>Matching Stage</i>)	35
4.6 Tahapan Keputusan (<i>Decision Stage</i>)	39
4.7 Implikasi Manajerial	40
V SIMPULAN DAN SARAN	43
5.1 Simpulan	43
5.2 Saran	43
DAFTAR PUSTAKA	44
LAMPIRAN	46
RIWAYAT HIDUP	59

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



DAFTAR TABEL

1	Penelitian terdahulu	10
2	Jenis dan sumber data penelitian	18
3	Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE) dan <i>Eksternal Factor Evaluation</i> (EFE)	21
	Matriks QSP	24
	Hasil Analisis <i>Porter's Five Forces</i>	26
	Hasil analisis persaingan perusahaan sejenis	26
	Hasil Analisis ancaman pendatang baru	27
	Hasil analisis ancaman produk substitusi	28
	Hasil analisis daya tawar pemasok	29
10	Hasil analisis daya tawar konsumen	29
11	Hasil analisis faktor eksternal PT HMN	30
12	Hasil Analisis VRIO PT HMN	32
13	Hasil analisis kekuatan dan kelemahan faktor internal PT HMN	33
14	Tabel hasil analisis matriks IFE	34
15	Hasil analisis matriks EFE	35
16	Urutan prioritas strategi berdasarkan hasil QSPM	39

DAFTAR GAMBAR

1	Pasar global sabun pembersih rumah tangga	1
2	Produk-produk PT HMN	2
3	Data penjualan PT HMN 2023	2
4	Elmen dasar dalam proses manajemen strategik	5
5	Tahapan perumusan strategi	6
6	Model lima kekuatan Porter	8
7	Kerangka pemikiran penelitian	17
8	Matriks Internal-Eksternal (IE)	21
9	Matriks SWOT	23
10	Logo PT HMN	25
11	Hasil analisis matriks IE PT HMN	36
12	Hasil analisis matriks SWOT PT HMN	37

DAFTAR LAMPIRAN

17	Daftar Pertanyaan Analisis lingkungan	47
18	Kuesioner Analisis VRIO	50
19	Kuesioner Analisis <i>Porter's Five Forces</i>	51
20	Kuesioner pembobotan dan peringkat IFE dan EFE	54
21	Kuesioner alternatif strategi	55
22	Perhitungan pembobotan IFE	56
23	Perhitungan pembobotan EFE	57
24	Hasil perhitungan STAS	58